

В социальном ассортименте

«Цены будут продолжать расти, для этого существует большое количество объективных причин, — заявил временно исполняющий обязанности губернатора Иркутской области Сергей Сокол, открывая совещание, посвящённое проблеме сдерживания роста цен на продукты питания.

— Наша задача — сделать так, чтобы слабозащищённые слои населения меньше страдали». Одной из таких «защитных мер» стало открытие «социальных магазинов» в ряде городов и районов области. Чиновники под руководством Сергея Сокола попытались разобраться в тонкостях ценообразования и действенности проекта «Социальные продукты».

«Социальные продукты» появились в ассортименте магазинов в мае. В список входит 15 наименований продуктов первой необходимости, таких как хлеб, растительное масло, кефир, молоко, чай, сахар, соль и других. Цены на них на 15–20% ниже рыночных. «За счёт чего магазины удерживают такие цены — за счёт качества, срока годности или за счёт внутренних резервов? — сформулировал вопрос Сергей Сокол. Он признался, что перед совещанием ездил по магазинам. — Нарушений мы не нашли. Но вот я держал в руках колбасу и видел, что её срок годности скоро закончится. Нельзя допустить, чтобы цены снижались в ущерб качеству».

Как рассказал председатель комитета по потребительскому рынку Иркутска Александр Третьяков, в городе в социальный проект включились 183 магазина. В основном это магазины крупных торговых сетей «ОК», «Цезарь», «Слата», фирменные магазины местных производителей — Иркутского мясокомбината, масложиркомбината, хлебозавода, ОАО «Белореченское». Администрация Иркутска заключила с ними соглашение, согласно которому магазины обязуются продавать «социальные продукты» с торговой наценкой не более 10%.

— Почему торговые сети включились в проект? — поинтересовался Сергей Сокол. Было ощущение, что он желает услышать про условия наибольшего благоприятствования, налоговые льготы и так далее. Хотя трудно поверить, что врио губернатора не знал, что ничего такого в столице Восточной Сибири нет.

— Просто они патриоты своего города, — отчеканил Александр Третьяков. — Это их гражданская позиция, которую они проявили на профессиональном фронте.

Сергей Сокол намекнул, что в таком случае они заслуживают награды. «Лучшая награда — это то, что я поблагодарил их в вашем присутствии и под прицелом телекамер, — ответил Александр Третьяков, давая понять, что вот тут и сейчас они занимаются скрытой рекламой. — На втором этапе, может быть, придём к чему-то более существенному. Грамоты дадим».

Представитель торговой сети «ОК», которая также выступала на совещании с подробным докладом, позже намекнула, что «более существенное» тоже не помешало бы. При этом она имела в виду явно не грамоты. Всё-таки гораздо надёжнее, когда в основе ценовой политики лежит рациональное начало, а не один голый патриотизм. Но Сергей Сокол, подводя итоги совещания, отметил, что «сознательно не прерывал» представителей бизнеса, давая им возможность развернуть рекламную кампанию прямо у себя в кабинете. Очевидно, эти слова можно считать ответом на невысказанные надежды торговли.

Впрочем, как признали сами бизнесмены, крупные сети всё же заинтересованы в появлении дешёвых товаров, которые являются потокообразующими, и выстраивают свою политику соответствующим образом. Одной из действенных мер является налаживание прямых отношений с производителями. По словам заместителя генерального директора Иркутского масложиркомбината Дмитрия Баймашева, очень хороший эффект даёт выездная торговля. Он также отметил, что на фоне некоторой стабилизации цен происходит падение производства отдельных видов продукции. Например, на 15% упали объёмы мясопереработки, и это тревожная тенденция. Так что дело не только в патриотизме, но и в покупательской способности населения, которая неуклонно падает.

Если в Иркутске социальные цены удаётся удерживать за счёт внутренних резервов торговли, в малых городах, таких как Тулун и Усть-Илимск, действительно пришлось ввести налоговые льготы. По словам заместителя начальника областного управления продовольственных ресурсов и потребительского рынка Натальи Захаровой, за месяц в акцию включились 32 муниципалитета, наиболее активны Иркутск, Шелехов и Ангарск. В Ангарске пошли дальше и открыли комиссионные магазины, где можно не только купить, но и сдать вещи.

Александр Третьяков отметил, что сдерживание цен на определённые виды товаров позволило в какой-то степени стабилизировать общий рост цен. По данным мониторинга, цены на куриное яйцо снижены на 3,9% по сравнению с прошлым месяцем и на 13% к ноябрю 2008 года. Масло подсолнечное подешевело на 7,2% и 23% соответственно, молоко – на 10% к ноябрю прошлого года. «Результат сказался на индексе потребительских цен, – сделала вывод Наталья Захарова. – Если в прошлом году у нас был фактически самый высокий индекс цен, то сегодня ниже только в Бурятии и Новосибирской области». За два текущих месяца произошло снижение цен на 14 наименований продовольственных товаров из 25 отслеживаемых. К сожалению, на совещании не прозвучали цифры, отражающие покупательскую способность населения и уровень доходов. Впрочем, и тема была совсем другая.

Автор: Елена Трифонова © Восточно-Сибирская правда ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 👁 1696 26.05.2009, 16:20
👤 158

URL: <https://babr24.com/?ADE=77911> Bytes: 5112 / 5112 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)