



Дорог нынче «овёс» для железных коней.
Фото Алексея КУНИЛОВА

Слёзы дорог Для удешевления горючего нужны кардинальные меры

Татьяна БУРДАКОВА

«Из-за взлёта цен на дизельное топливо один километр пробега грузового автопоезда подорожал на 4,5 рубля», — говорит автоперевозчик УрФО. По мнению предпринимателей, дальнейшее увеличение стоимости горючего может поставить вопрос о выживаемости их бизнеса.

Общероссийский интернет-форум «Есть ли предел топливному беспределу?» прошел на площадке Торгово-промышленной палаты РФ с подключением студий в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Самаре, Волгограде, Ростове-на-Дону и Новосибирске.

Ситуация действительно требует немедленного вмешательства. По словам руководителя филиала Ассоциации международных автоперевозчиков по УрФО Александра Салаутина, с сентября 2010 года по апрель 2011 года дизельное топливо на Среднем Урале подорожало на 36,5 процента (с 15,8 до 21,6 рубля за литр).

Как в таких условиях работать руководителям автопредприятий, заключающих долгосрочные контракты, совершенно непонятно, — заявил Александр Салаутин.

Всём возмущению резким ростом цен на горючее участники форума активно апеллировали к Федеральной антимонопольной службе России.

Когда обсуждается ситуация со стоимостью горючего, речь действительно идёт о монополиях: в России три компании контролируют более половины рынка дизельного топлива, пять — более семидесяти процентов рынка бензина.

Судя по выступлению заместителя руководителя ФАС России Павла Субботина, антимонопольщики не намерены ограничиваться одними штрафами. Речь идёт о подготовке внешнего пакета законопроектов, призванных нормализовать положение дел в ценообразовании в топливной отрасли.

По его словам, за послед-

ние годы российское законодательство уже несколько раз пересматривалось с целью ужесточения мер по отношению к нефтяным компаниям, чрезмерно увлечённым зарабатыванием денег.

— До 2008 года у нас в законодательстве не было понятия «коллективное доминирование на рынке». Теперь оно есть, и это позволяет вводить новые санкции в отношении нефтяных компаний, — говорит Павел Субботин. — Однако тяжесть нарушений, которые ФАС фиксирует, остаётся очень большой. Это и снижение поставок дизельного топлива на внутренний рынок при одновременном увеличении экспорта нефтепродуктов, и вымывание с рынка розницы независимых продавцов. Всё это заставляет нас обратиться к ужесточению мер.

В связи с этим ФАС подготовила проект федеральных законов «О рыночном ценообразовании на нефть и нефтепродукты в РФ» и «Об обороте нефти и нефтепродуктов в РФ». В них устанавливается целый комплекс мер, направленных на улучшение ситуации. В частности, вводятся ограничения на совершение сделок слияния и приобретения на рынке розничной реализации моторного топлива. Одновременно создаются гарантии недискриминационного доступа к ёмкостям по хранению нефтепродуктов и устанавливается запрет на совмещение одним и тем же хозяйствующим субъектом некоторых видов деятельности. Кроме того, оговариваются требования по раскрытию информации об остатках нефти и нефтепродуктов в хранилищах.

Иными словами, после принятия этих федеральных законов нефтяные компании начнут работать по совершенно иным правилам игры. Они не смогут как сейчас выдвигать с рынка более слабых конкурентов и бесконтрольно наращивать поставки нефтепродуктов за рубеж. Вполне возможно, что эти меры действительно остановят топливный беспредел.

Зарыть топор войны

Представители торговых сетей и производители продуктов питания вступили в диалог

Рудольф ГРАШИН

Евразийский конгресс «Российские товары: производство, маркетинг, продажи», прошедший недавно в Екатеринбурге, стал своеобразной дискуссионной площадкой для обсуждения нынешних реалий и будущего отечественного рынка продуктов питания. В последние годы рынок пищевых продуктов развивался очень стремительно. Но одновременно он стал средоточием серьёзных противоречий.

Наступление больших

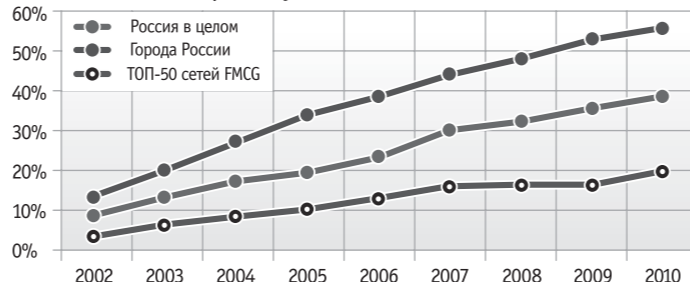
Вопрос, который чаще всего поднимали на прошедшем в Екатеринбурге торговом конгрессе, — это взаимоотношение крупных торговых сетей и товаропроизводителей. За последние десятилетия мы стали свидетелями настоящего нашествия крупных торговых компаний. В России на них уже приходится около 40 процентов товарооборота. В Свердловской области, по данным министерства торговли, питания и услуг, работают 15 международных, 70 федеральных, свыше полусотни региональных сетевых компаний. Среди них есть сети-гиганты. Например, три крупнейших на Среднем Урале ритейлера — оператора розничной торговли — контролируют 15 процентов всех продаж продуктов питания в области. В России лидеры на этом рынке иные. Но суть та же: сети наступают. И это наступление очень тревожит производителей продуктов питания.

Сегодня гигантские торговые компании, владеющие сотнями магазинов, получили возможность навязывать свои условия производителям. Как сетуют товаропроизводители, не исправил ситуацию и вступивший в прошлом году в силу Закон о торговле. В нынешних договорах полно пунктов, которые явно не в пользу поставщика товара. Раньше они жаловались на пресловутые бонусы, которые приходилось выплачивать торговым сетям за «вход на полку». Теперь их нет, но на величину бонусов приходится снижать входные цены. Требования низкой цены как одного из главных условий попадания в торговую сеть, оборачивается для производителей снижением доходности производства.

—Ряд производителей в хлебопекарной отрасли области закончили 2010 год с убытками, рентабельность отрасли в целом составляет менее одного процента. А в это время торговые сети открывают всё новые



Доля сетевых форматов на российском рынке розничной торговли продуктами питания и повседневного спроса. Источник: www.rusprodsouy.ru



магазины. Вот вам ответ на то, в чью пользу работает нынешняя система, — говорит управляющий крупного хлебомакаронного производства в Екатеринбурге Владилен Фужаров.

Чудеса подешевле

Действительно, торговые сети растут стремительными темпами. В 2010 году по стране они прибавили более одного миллиона квадратных метров площадей торговых залов. Инвестиции в полтора миллиарда долларов, как планирует на этот год вторая по величине торговая сеть страны, производителей и не снились. Но сами ритейлеры видят ситуацию совсем иначе. По мнению директора по корпоративным отношениям одной из крупнейших торговых компаний страны Михаила Сухова:

—Высказываясь о том, что в крупную торговую сеть невозможно попасть, что сети требуют непонятных и невыполнимых условий — это глупость. Производители с сетями работать выгодно. Для этого нужны лишь три вещи: хорошая цена, приличное качество и стабильность поставок.

В этом высказывании ключевой момент — фраза о «хорошей цене». Низкая цена, как жалуются производители, сегодня главное условие для вхождения в любую торговую сеть. Вроде бы для потребителя это хорошо. Но требования ритейлера к производителю дать максимально дешёвый товар, как заметил представитель крупного холдинга по производству овощной консервации Максим Протасов, оборачива-

ются тем, что торговля ставит заведомо неприемлемое условие: дать готовую продукцию по цене... тары. Чуждое не бывает, и производитель идёт на снижение качества продукции. Потребитель сталкивается с проблемой: полки магазинов полны, а купить качественный продукт порой невозможно. И обвиняет в этом в первую очередь производителя. Страдает авторитет производителя, он теряет сбыт. И никому не важно, что тот вынужден был ухудшить рецептуру ради того, чтобы попасть на магазинную полку.

Чужая марка, как могила?

В последнее время ритейлеры стали широко использовать собственную торговую марку (СТМ). Это когда товар заказывается у производителя под маркой торговой сети или той маркой, что продвигает торговая сеть. Такая продукция обходится на 20-30 процентов дешевле. Ведь для её продвижения на рынке не надо тратить на рекламу, не нужно оптовое звено.

Собственная торговая марка подается сетевиками как забота о кошельке покупателя. Но оборачивается тем, что с полок магазинов исчезают товары под марками производителей, к которым привыкли покупатели. По оценке экспертов (сайт: rusprodsouy.ru), по этой причине за год ассортимент продуктов в сетевых магазинах страны уменьшился на 10 процентов. Думается, стремление заставить потребителей покупать СТМ, кото-

рые часто оказываются не лучшего качества, не в интересах и рядовых потребителей.

К тому же внедрение СТМ вытесняет с рынка промежуточное звено между производителями и торговлей — дистрибуторов. А без них не может работать традиционная мелкая торговля, потеряв которую было бы большой ошибкой. Да и производители начинают понимать, что выпуск на своём производстве пресловутых СТМ для сетей может перекрыть кислород их собственным торговым маркам. Получается, что они сами роют себе могилу.

И всё же именно торговые сети могут дать сегодня потребителю сравнительно дешёвый товар. Значительная часть населения голосует за них рублём. Но развитие торговых сетей за счёт других игроков рынка ни к чему хорошему не приведёт. Если станут массово разоряться производители — придёт монополия оставшихся. Не будет маленьких магазинчиков — воцарится монополия крупных торговых сетей. И то, и другое обернётся большим злом прежде всего для потребителя.

—О сближении позиций и каких-то договорённостях между торговыми сетями и производителями начали говорить только в последние полгода. Руководство торговых сетей наконец-то осознано, что с производителями надо строить нормальные партнёрские отношения, а не отжимать их с рынка до последнего, — заметил по этому поводу руководитель крупного торгового дома, работающего на рынке молочных продуктов, Александр Шадрин.

В последнее время всё чаще происходит диалог между представителями торговых сетей и производителями для того, чтобы выстроить нормальные партнёрские отношения. И это обнадеживает. Площадкой для такого диалога и стал форум, прошедший недавно в Екатеринбурге.

Идёт невидимая битва за покупателя, но в его ли интересах? Фото Алексея КУНИЛОВА

Требование низкой цены как одного из главных условий попадания в торговую сеть, оборачивается для производителей снижением доходности производства.

Уральские перспективы

Особая экономическая зона «Титановая долина» может стать успешным проектом и ренимировать саму идею особых экономических зон.

Об этом заявил вчера президент российского Союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин, прибывший в Екатеринбург по случаю 20-летия Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей. По его мнению, главное достоинство создающейся в Верхней Салде «Титановой долины» в том, что она формируется вокруг уже действующего проекта — выпуска высокопрочных изделий из титана для авиационной промышленности.

—«Титановой долине» есть на что опереться, есть возможность стягивать в эту зону смежников — технологические проекты и компании, которые могут быть завязаны на базовом титановом проекте, — подчеркнул он.

Кроме того, Александр Шохин считает, что есть будущее и в несколько этапов только при плотном взаимодействии государства и бизнеса.

—Было бы правильно, если бы господство в УрФО и управляющая компания «Урал промышленный — Урал Полярный» сформулировали первоочередные задачи с учётом ограниченных возможностей бюджета и неполного использования частично-государственного партнёрства в нынешних условиях, — сказал президент РСПП.

По его мнению, особую важность для реализации этого проекта имеет энергетика. Дело в том, что энергетическая система Западной Сибири сегодня фактически изолирована от Урала. В перспективе это таит в себе определённую угрозу. Проект «Урал промышленный — Урал Полярный» мог бы решить эту проблему — соединить энергетическую сеть восточных склонов Урала с Тюменской областью.

Елена НИКОЛАЕВА,
Татьяна БУРДАКОВА

Вода для Кировграда

Разработан и готов к реализации план модернизации систем водоснабжения и водоотведения Кировграда.

Ситуация с водой в этом городе уже несколько лет близка к критической. В дома значительной части этого населённого пункта она подается по определенному графику, в некоторых городских районах ощущается её нехватка, в других — избыток. А проведённое обследование выявило, в частности, что на Ежовском водозаборе из 10 скважин работают лишь две, часть влаги для поставок в город берется из условно пригодного для этих целей источника.

Цели модернизации — увеличить на 40 процентов объём поставляемой в город воды, довести весь её объём без потерь до конечного потребителя и обеспечить нужное качество.

Скважины Ежовского водохранилища будут прочищены и промыты. Важными мероприятиями инвестиционной программы станут прокладка около 17 километров новых водоводов, строительство современной системы очистки, насосных станций. Будет проведена и поэтапная замена городских водопроводных сетей.

Ориентировочная стоимость работ по модернизации системы водоснабжения 869 млн. рублей, по обновлению водоотведения — 387 миллионов.

Станислав СОЛОМАТОВ

Весеннее раздвоение

УК спорят за зоны влияния и влезают в кошельки жителей области

Инна ЗОТИНА

В последнее время население Свердловской области всё чаще и чаще сталкивается с двойными квитанциями по оплате за жилое помещение и коммунальные услуги.

К числу пострадавших от недобросовестной конкуренции управляющих компаний среднеуральцев присоединились жители Нижнего Тагила и посёлка Большой Исток (Сысертский городской округ).

Комиссией министерства энергетики и ЖКХ Свердловской области, созданной с целью урегулирования взаимоотношений между потребителями и исполнителями жилищно-коммунальных услуг, совместно с представителями областной прокуратуры проведена проверка обоснованности обращений жителей, проживающих на данных территориях, о нарушении их прав в части оплаты жилищно-коммунальных услуг.

В ходе документационной проверки ООО «УК ЖКХ Авангард», ООО «УК ЖКХ Исток» (Сысертский город-

ской округ), ООО «Эконом-ЭнергоРесурс», ООО УК «Урал-Экспо», ООО «Строительные технологии-НТ» (г. Нижний Тагил) у каждой из организаций выявлен ряд нарушений законодательства, связанных как с процедурой выбора способа управления в многоквартирных домах, так и с заключением договоров на управление многоквартирными домами.

Следует отметить, что и в другом случае органы местного самоуправления,

призванные создавать благоприятные условия для жизнедеятельности населения, проживающего на вверенных им территориях, ссылаясь на недопустимость вмешательства в деятельность частных компаний, заняли выжидательную позицию, полагаясь на самостоятельное разрешение конфликта между самими конкурирующими организациями. Более того, имея муниципальную долю собственности в жилищном фонде, и, как следствие, право участия

в выборе способа управления многоквартирными домами, они полностью самоустранились от решения данных вопросов, никоим образом не влияя на ситуацию.

Вместе с тем, от затянвшегося между управляющими компаниями спора за зоны влияния на рынке жилищно-коммунальных услуг страдают простые граждане, коммунальные платежи которых составляют существенную, а порой и определяющую долю семейного бюджета. Опасаясь

увеличения долгов, многие из них вносят оплату по обеим квитанциям, надеясь на скорейшее вмешательство и урегулирование ситуации со стороны руководителей муниципалитета.

В настоящее время по фактам выявленных в Нижнем Тагиле и Сысертском городском округе нарушений проводится расследование органов прокуратуры. Правовую оценку деятельности управляющих компаний ООО «УК ЖКХ Авангард», ООО «УК ЖКХ Исток», ООО «Эконом-ЭнергоРесурс», ООО УК «Урал-Экспо», ООО «Строительные технологии-НТ» вынесут надзорные и судебные органы.

Вместе с тем, с целью недопущения дальнейших незаконных действий со стороны управляющих компаний, комиссия министерства энергетики и ЖКХ Свердловской области рекомендовала главам муниципальных образований активизировать работу среди населения по вопросам применения норм жилищного законодательства и правил предоставления жилищно-коммунальных услуг гражданам и в кратчайшие сроки принять меры для устране-

КСТАТИ

Выступая в программе «Разбор полётов» на «Областном телевидении», губернатор Александр Мишарин обратил внимание ещё на один важный момент: «Мы должны внедрить систему не только расчёта, но и учёта. Всё-таки необходимо переходить на плату за потребляемые ресурсы. Человек должен понимать, сколько он потребляет, и в зависимости от этого экономить или нет. Всё это реализуется в рамках единого центра. Ещё раз хочу подчеркнуть: инвестиции, привлекаемые в ЖКХ, должны возвращаться не за счёт повышения тарифов, а за счёт повышения качества услуг и снижения потерь».

Причина сложившейся ситуации.

В ответственных структурах работают специальные телефонные линии, по которым каждый желающий может высказать свои претензии к качеству жилищно-коммунальных услуг, можно обратиться в министерство энергетики и ЖКХ Свердловской области, телефон «горячей линии» министерства 8 (343) 371-77-98.

Региональную энергетическую комиссию, отвечающую за формирование тарифов и нормативов 8 (343) 371-67-83, или управление Роспотребнадзора 8 (343) 270-15-78.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Генеральный директор ОАО «Региональный расчётный центр» Олег Троицкий:

—Подобные ситуации, в которых страдают интересы жителей нашей области, ещё раз доказывают своевременность созданного Регионального информационного центра. Я бы даже сказал так: РИЦ должен был начать свою работу уже вчера. База данных должна быть у компании, созданной государством (в данном случае, Региональный информационный центр), управляющие компании могут только лишь ею пользоваться, причём ограниченно, в необходимых для работы рамках. «Частники» не должны получать полный доступ к информации о гражданах, это неправильно, незаконно и чревато негативными последствиями, одно из которых мы сейчас и наблюдаем.

Мы уже разговаривали с главой Сред-

неуральска о работе РИЦ на территории ГО, были определены сроки вхождения. Выставление двойных квитанций уже второй месяц подряд наглядно демонстрирует необходимость ускорения процедуры передачи расчётов в РИЦ. Вчера на совещании в Правительстве один из руководителей крупного муниципалитета признался, что не обладает информацией о том, какое количество людей у него в городе может иметь право на субсидию на оплату жилищно-коммунальных услуг. РИЦ предоставляет такую возможность, будучи частью государственной информационной системы.

Кстати, на днях к 10 муниципальным образованиям области, где уже начал работу РИЦ, присоединятся ещё несколько муниципалитетов.