

РАЗВОРОТ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Капуста в пролёте

Окончание. Начало на стр. 1

Мы попытались сделать сиюминутный срез продуктового рынка по некоторым наиболее важным для продовольственной безопасности края направлениям и понять, что стало причиной резкого удорожания, а порой и исчезновения некоторых продуктов. Быть может, это спекуляции ритейлеров на «плясках» доллара или всё-таки объективные причины?

В ходе «продуктового расследования» мы попытались понять, как попадают те или иные продукты на прилавок и что стоит за их ценой. Вот, например, неожиданно с пермских прилавков прошла брюссельская капуста. А почему?

А свиньи чьи?

Уже на подходе к павильонам пермского Центрального рынка нам удалось поговорить с ответственным за работу с поставщиками этой организации. В ответ на вопрос о том, смогут ли пермские аграрии обеспечить край мясом, мы услышали, что в данный момент только 10% свинины, продаваемой на рынке, имеет местное происхождение.

«Лет семь назад 90% свинины производилось свинокомплексом «Майский». Однако он потерял свои позиции и сейчас его доля составляет только 10%», — рассказали нам в администрации рынка.

Как выяснилось, сейчас порядка 80% продаваемой на колхозном рынке свинины везут из Татарии. Мясо поставляют также Челябинск и Удмуртия. С сожалением представители рынка признались, что качество пермской свинины не очень устраивает покупателей: «Она слишком жирная и подходит больше для промышленной переработки».

По признанию представителя администрации рынка, импортного мяса на пермском рынке не было и раньше. А соответственно, ощущимого дефицита или ажиотажа покупателей после введения европейских санкций они не почувствовали.

Наоборот, покупательский спрос на мясные продукты значительно снизился в последние месяцы. По словам представителя ООО «Мясные продукты «Ординские» Людмилы Зайцевой, спрос на мясопродукты упал на 50%. При этом всё чаще покупатели выбирают колбасы подешевле. «Мы специально стали делать колбасы из курятины и свинины», — признаётся продавец. «В какой-то момент был дефицит говядины, у поставщиков она стоила до 450 руб. за кг», — рассказывает Зайцева. Однако сейчас, как она говорит, недостатка в этом продукте нет. По её предположению, руководству комбината удалось найти фермеров, реализующих говядину.

Зная, что в последнее время буквально «взлетели» в цене орехи, мы подошли к ореховому прилавку. Продавец Хасан признался, что всё, что выложено на продажу, его семья выращивает в Таджикистане. На вопрос: «И сушёные ананасы?» — Хасан ответил, что их он закупает на базе в Заостровке...

Добиться у продавца признания, что цена на орехи существенно вырос-



ла, не удалось. Однако старушка покупательница, стоявшая у прилавка, с недовольством констатировала: «Да выросли цены. Вот орехи — на 150 руб. подорожали». И правда, стоимость фундука со 150 руб. выросла до 450, гречий орех вырос в цене со 120 до 350 руб. (более чем двойной рост). Одно признание у лукавого Хасана всё же удалось вырвать. «Мало стали брать орехи, — покачал он головой. — Вот орех каштан возится перестали — покупатель не берёт».

В рыбной палатке в изобилии была представлена речная, морская и даже живая, «аквариумная» рыба. По словам продавца Екатерины, в то время как цена на речную рыбу (здесь она только пермского производства) за последний год совсем не изменилась, стоимость морской от поставщиков заметно подскочила. Ответом на повышение цен стало снижение покупательского спроса на 30%.

«Если раньше сёмга стоила у поставщика 300–350 руб. за кг, сейчас — 500–550 руб. Треска, которая год назад при продаже в розницу стоила 159 руб., сейчас даже «в закупе» (от поставщиков) — 280 руб. за кг. А продаём мы её уже за 335 руб.», — рассказывает продавец. Екатерина признаётся, что в связи с ростом цен и падением покупательского спроса они перестали закупать отдельные морепродукты — мидии, которые поставщик предлагал по цене 800–900 руб. за кг, морские гребешки, цена на которые у поставщика выросла до 1500 руб.

«Чтобы нам «отыграть» стоимость аренды, мы должны продавать на 30% дороже», — говорит продавец. По её словам, напрямую с импортом они никогда не работали, а морскую рыбу

покупают мелким оптом у местных поставщиков — «Уралрыба», «Пермская рыбная компания». «Импорт везут тоннами — у нас нет мест для хранения, которыми располагают крупные продавцы», — говорят арендаторы.

Отметим, что некоторые из морепродуктов они всё же решились заказать. Особенно впечатлила цена мяса краба — 3300 руб. за кг.

В целом, как выяснилось, никакого дефицита на рынке не ощущается. Все продукты, обеспечивающие продовольственную безопасность края, были в наличии. Лучшие куски говяжьей вырезки продавались по 550 руб. «Зафиксируйте эти цены, у ритейлеров дороже», — сказали с гордостью представители рынка.

Брюссельскую капусту встретить в павильонах рынка не довелось. Да и неудивительно. Рынок, как с гордостью заявили нам в самом начале «экскурсии», с импортом не работает.

Куда уплыла селёдка

Обратившись к ритейлерам с вопросом о том, как они переживают постсанкционный период, мы услышали весьма подробный отчёт.

По словам Юрия Наумова, директора по продажам сети «Добрый», цены от поставщиков на разные виды продуктов выросли от 30 до 80%. Объёмы продаж снизились от 20 до 50% в разных сегментах. Так, покупательский спрос на орехи, по словам Наумова, снизился (не считая праздничных дней) на 50%. «Если на праздники ещё активно «уходили» и чернослив, и орехи, то с приходом будней спрос на них резко снизился», — рассказывает специалист. Спад

интереса, конечно же, связан с ростом цен на эту продукцию.

При этом представитель торговой сети не согласен с заявлениями, что цены искусственно завышаются ритейлерами. По словам Наумова, наценка по разным группам товара составляет от 10 до 35% и зависит исключительно от количества персонала и оборудования торговых мест сети. «Там, где эти затраты больше, выше и наценка», — утверждает менеджер.

К продуктам, подлежащим активному импортозамещению, ритейлеры относят сыры. Так, ответственная за поставки в компании «Норман-Виват» Юлия Королёва заявила, что сегодня торговым сетям приходится решать вопрос замещения сыров полутвёрдых сортов, которые завозились раньше из ныне «запрещённых» стран Европы.

Любимые гурманами сыры предлагаются сегодня Монако, однако по цене от поставщика более чем 1000 руб. за кг. «За эту цену покупатель не купит, и мы их брать не стали. Пока мы перешли на сыры российского производства», — признаётся Юлия Королёва. «Наши поставщики, например Кез, предлагают сыры. Полутвёрдые сыры типа пармезан, маасдам от российских производителей стоят порядка 400–500 руб. за кг», — рассказывает представитель «Вивата».

Проблему с сырами в торговой сети решили в том числе за счёт поставок из Белоруссии, где сегодня активно развивается сыроварение. Продолжаются поставки безлактозных сыров из Франции (сыр «Президент»). Однако стоимость этих сыров выросла за постсанкционный период на 60%.