



Кушать продано!

10 сентября в Твери прошла областная продовольственная ярмарка, на которой была представлена продукция местных производителей. Буквально за несколько часов они продали весь свой товар — более 500 кг молока и молочных продуктов, более 1300 кг мяса и колбас, почти 5 тонн картофеля, овощей и почти 300 кг меда

Утром в субботу купцы, они же фермерские хозяйства и перерабатывающие предприятия, приехавшие из 16 районов нашего региона, раскинули свои гостеприимные шатры в областном центре на площади перед зданием цирка. И сразу же к ним потянулся народ, еще раз подтверждая, что такая форма торговли, как ярмарка, вовсе не случайно существовала на Руси на протяжении многих веков. Дело здесь, конечно, не только в праздничном настроении, которое всегда сопровождает ярмарочную торговлю. Главные секреты популярности — это, безусловно, доступные цены и хорошее качество товаров. Не были разочарованы тверитяне и на этот раз. Организаторы ярмарки — департамент по социально-экономическому развитию села Тверской области, администрация города и некоммерческое партнерство «Союз фермеров и личных подсобных хозяйств Тверской области», а также ее участники позаботились о том, чтобы никто не ушел домой с пустыми руками. Овощи прямо с грядки, свежее мясо и рыба, аппетитные колбасы, душистый мед, молочные продукты, сыры, кондитерские изделия... Несмотря на дождливую погоду, у многих палаток и машин выстроились очереди, что, впрочем, неудивительно — продукция на ярмарке продавалась без всяких торговых наценок, то есть на 20-30% ниже, чем в розничных сетях. К примеру, 1 кг картофеля стоил 6-10 рублей, капусты — 4-6 рублей, огурцов и помидоров — 25-30 рублей. Мясо можно было купить за 140-280 рублей за килограмм, а молоко — от 25 рублей за литр.

Продавцы, которым сегодня непросто найти рынки сбыта своей продукции, тоже пребывали в прекрасном расположении духа: они получили торговую площадку, минуя процедуру заключения договоров с торговыми сетями, многие из которых, как известно, все еще требуют с производителей «плату» за вход.

— Ярмарка — прекрасная форма торговли, соединяющая местных производителей и покупателей, минуя цепочку посредников, — поделилась своим мнением Елена Корелова из западновинского СПК «Улинский». — Наше

хозяйство имеет свою ферму и домовую кухню, выпускающую мясные полуфабрикаты. У нас, как и у многих других сельхозпроизводителей, есть проблемы со сбытом, поэтому мы всегда готовы приехать на ярмарку, если нас приглашают. Тем более что в Твери нам предоставили не просто место для торговли, а очень выгодное место: народ, как в старину, спешит сюда со всех концов города.

Посетил ярмарку и губернатор области Андрей Шевелев. Попробовав и купив продукцию из разных районов области, он отметил, что она полностью подтверждает девиз: «Тверское — значит, лучшее!» Глава региона успел пообщаться почти со всеми фермерами, торговавшими в этот день на Тверской площади. Большинство из них благодарили губернатора за организацию ярмарки, также отмечая при этом, что главная проблема хозяйств — не вырастить урожай, а продать его.

В ответ Андрей Шевелев твердо заявил: «В каждом районе помимо рынков будут работать еще и ярмарки. Это мое настоятельное требование к местной власти, которая должна обеспечить их организацию. В этом году у нас хороший урожай, нужно дать возможность фермерам продать его в Тверской области, а жителям — запастись овощами и картофелем, купить недорогие мясные и молочные продукты».

Глава региона также отметил, что подобные ярмарки нужно широко рекламировать в СМИ, чтобы все жители области знали, где и во сколько они будут проводиться.

А потом Андрея Шевелева, главу администрации Твери Василия Толоко и других посетителей ярмарки закружили в веселом хороводе представители Максатихинского района, которые, переодевшись в костюмы русских купцов и купчих, устроили на Тверской площади настоящее костюмовое представление. А во время импровизированного застолья они предлагали тверитянам очень вкусную продукцию Николо-Теребенского женского монастыря, при котором активно развивается сельское хозяйство. Среди всех произведений кулинарного искусства монахинь посетителям ярмарки особенно пришлись по вкусу пирожки и моченые яблоки.

Купив все необходимое и значительно на этом сэкономив, довольные жители областного центра отправились по домам. А не менее довольные хорошей выручкой фермеры стали собираться обратно к своим хозяйствам. И тем, и другим добавлял оптимизма тот факт, что нынешняя ярмарка выходного дня — далеко не последняя.

Татьяна СМЕЛКОВА



Настроение у участников ярмарки хорошее: на 12 сентября в регионе выкопано почти 175 тыс. тонн картофеля (с площади 15360 гектаров) и убрано более 41 тыс. тонн овощей, их урожайность составила 147 центнеров с гектара.

За ценой мы стоим

В России впервые за последние несколько лет инфляция вот уже 6 недель колеблется между 0% и 0,1%, а по итогам августа и вовсе была отмечена дефляция. О том, как долго такие показатели будут фиксироваться на региональном рынке и какими продуктами стоит запастись сейчас, пока они стоят дешево, мы беседуем с временно исполняющим обязанности начальника департамента промышленного производства, торговли и услуг Тверской области Андреем СУЯЗОВЫМ

— Андрей Вячеславович, наблюдаемое снижение цен многие эксперты объясняют тем, что подешевела плодоовощная продукция. Так все-таки это тенденция или сезонное явление?

— Этот год по темпам инфляции, в принципе, отличается от предыдущего. С января ощутимый рост цен (порядка 10% и более) наблюдался только на такие товары, как пшено, гречневая крупа и ржаной хлеб, а все остальные продукты питания либо подорожали незначительно, либо, наоборот, начали дешеветь. В частности, снизились цены на овощи, сахар, рыбу, мясо птицы и чай. Конечно, основная причина такого положения дел, особенно если говорить об августовской деф-

производится в Тверской области в том объеме, который необходим для удовлетворения спроса: он завозится из других регионов, и властям сложнее регулировать цены, договариваясь со сторонними поставщиками. Плюс, конечно же, влияет сезонность. Другие же продукты питания если и дорожают (а таких, надо отметить, единицы), то незначительно: к примеру, сливочное масло выросло в цене на 2,3%.

— Одним из регионов, где в последнее время все же фиксируется рост цен на продукты, является Камчатский край. Чтобы сдержать этот рост, местное правительство приняло решение заключать соглашения «о стабилизации цен на социально значимые

Цены на такие категории товаров, как мука, хлеб, крупы и т.п., должны снижаться. Сегодня в Верхневолжье отмечен рост цен только на куриные яйца: за последний месяц их стоимость возросла на 41,1%.

ляции, — это благоприятные погодные условия и хороший урожай, показатели которого даже выше докризисных. Понятно, что когда товара в изобилии, ни производители, ни перекупщики, ни торговцы не пойдут на повышение цен, иначе потребители просто найдут другое, более дешевое предложение.

— А когда в таком случае стоит ждать роста цен на продукты, и на какие именно?

— Еще раз подчеркну, что в этом году был собран хороший урожай зерновых, соответственно, цены на такие категории товаров, как мука, хлеб, крупы и т.п., должны снижаться. Если, конечно, не повторится сценарий прошлого года и средства массовой информации не будут искусственно подогревать ситуацию, сеять панику среди населения, создавая тем самым ажиотажный спрос и играя на руку не порядочным коммерсантам. Сегодня в Верхневолжье отмечен рост цен только на куриные яйца: за последний месяц их стоимость возросла на 41,1%. Но нужно понимать, что этот продукт не

товары» с производителями и торговыми сетями. Как вы считаете, подобные решения — действительно реальный механизм сдерживания инфляции? К чему могут привести такие меры?

— Во-первых, есть Федеральный закон №381-ФЗ, который регулирует торговую деятельность, надеясь полномочиями по замораживанию цен исключительно правительство РФ. Если в том или ином регионе в течение месяца отмечается подорожание какой-либо группы товаров на 30%, то вопрос решается на федеральном уровне. Региональная власть, конечно, может сдерживать цены за счет каких-то договоренностей и соглашений с производителями и продавцами, но, естественно, не выходя за рамки ФЗ №381. Тем не менее, я считаю, есть более логичные и действенные меры по стимулированию к снижению цен, и в Тверской области эти механизмы используются достаточно активно. Например, ярмарки выходного дня, одна из которых прошла в минувшую субботу, 10 сен-



Андрей СУЯЗОВ, исполняющий обязанности начальника департамента промышленного производства, торговли и услуг Тверской области:

— В борьбе за качество самое действенное оружие — это рубль покупателя. Если единожды человек обманулся в каком-то товаре, то в следующий раз он его покупать не будет. Если же он готов наступать на одни и те же грабли, недобросовестные производители так и будут на нем зарабатывать.

тября. Я убежден, что главы муниципалитетов, которые организуют подобные мероприятия, нужно поощрять и оказывать им поддержку, хотя бы в плане рекламы. Ведь ярмарки помогают не только потребителям приобретать продукты до 30% дешевле, но и производителям расширять рынки сбыта и сокращать издержки, например, на транспортировку.

— Возвращаясь к разговору о Камчатском крае: многие эксперты отмечают, что списки «социальных» товаров далеко не всегда отражают потребительские предпочтения, а некоторые продукты, пользующиеся по-настоящему массовым спросом, в эти реестры не попадают. Вы разделяете это мнение?

— Честно говоря, впервые об этом слышу. Перечень социально значимых товаров, включающий в себя 24 наименования, устанавливается на федеральном уровне, и, естественно, он не может учитывать потребительские предпочтения каждого региона в отдельности — это, скорее, некий общий срез. Причем созданный в том числе для мониторинга цен в субъектах Российской Федерации. Понятно, что, например, включенная в список баранина в тверском регионе не производится и массовым спросом не пользуется, но это же не повод «вычеркивать» ее из реестра, ведь в южных регионах она куда более востребованна, чем свинина или говядина. Если составлять подобный перечень для каждого субъекта Федерации исходя из его географических нюансов, особенностей произрастания сельскохозяйственных культур, то объективную

картину цен на продукты получить будет невозможно. А что касается «массовых» товаров, которые в реестр не попали, то этому тоже есть объяснение: речь идет только о продуктах первой необходимости. Согласитесь, что, например, зеленый горошек или баклажанная икра, как бы часто их ни покупали, к таковым не относятся.

— Андрей Вячеславович, вы уже упоминали о ярмарках выходного дня как об одном из способов по сдерживанию роста стоимости товаров массового спроса. Насколько нам известно, все лето эти мероприятия в Тверской области не проводились, и многим сельхозпроизводителям пришлось буквально выбрасывать свою продукцию. За счет чего теперь они смогут компенсировать потери? Ведь цены им не взвинтить — покупатели уйдут к конкурентам из соседних регионов...

— Мне кажется, постановка вопроса достаточно странная. Ведь фермер — это в первую очередь бизнесмен, живущий по законам рынка и теоретически принимающий правила игры на нем. Человек, занявшийся предпринимательством, должен оценивать свои риски. Особенно если речь идет о сельхозпроизводстве: фермер обязан морально и физически быть готовым к тому, что его товар может быть испорчен, украден, смыт дождем и так далее. Как минимум страховать свою продукцию — это, конечно, не панацея, но верный способ сократить убытки. Карантин, наложенный из-за африканской чумы свиней, тоже входит в понятие рисков. Поэтому ярмарок выходного дня этим летом не

было именно в тех районах, где был введен карантин. В остальных муниципальных образованиях они успешно проводились. И здесь необходимо понимать, что карантин — это вынужденная мера, которая помогла спасти свиноводство в регионе, а значит, ограничения были оправданы. Ведь никто не мешал фермерам искать другие рынки сбыта.

— В последнее время создается такое впечатление, что торговые сети искусственно завышают цены на продукцию местных производителей, которая, по идее, должна быть дешевле, чем, например, столичная. Это действительно так? Или же дело в том, что предприятия региона продают свой товар дороже?

— Высокие цены на товары местных производителей могут объясняться несколькими обстоятельствами. Во-первых, это объемы выпуска продукции — чем они меньше, тем выше торговая наценка. Во-вторых, это узнаваемость бренда. Лично я никогда не возьму товар неизвестной мне марки, пусть он будет даже в 2 раза дешевле — наоборот, чтобы это только торговая наценка. И, в-третьих, не стоит забывать, что в Тверской области работают в том числе федеральные торговые сети, которые заинтересованы в том, чтобы тот или иной бренд был представлен во всех их магазинах, а не в отдельно взятом регионе. И если крупные производители могут охватить этот рынок, то малому и среднему бизнесу это, конечно, не под силу. Поэтому на полках супермаркетов их продукция присутствует, но продается с большой

наценкой. А если говорить не о сетевой торговле, а о небольших магазинах, где и ассортимент меньше, то в этом случае цены априори будут выше. Хотя бы потому, что малому бизнесу сложнее платить аренду. Но в целом я бы не сказал, что тверские продукты стоят дороже. Взять, к примеру, то же молоко: большинство наших предприятий выпускает его в мягкой упаковке и стоит оно дешевле.

— Кстати, раз уж вы заговорили о молоке. На днях в ряде СМИ прошла информация о том, что Роспотребнадзор выявил массу некачественных и даже опасных отечественных молочных продуктов. Причем выставил производителям странное условие: мол, если не исправитесь за месяц, названия предприятий «халтурщиков» будут обнародованы. А насколько действенны такие меры — неужели в борьбе за качество нет более сильного «оружия»?

— Я считаю, что самое действенное оружие — это рубль покупателя. Если единожды человек обманулся в каком-то товаре, то в следующий раз он его покупать не будет. Если же он готов наступать на одни и те же грабли, недобросовестные производители так и будут на нем зарабатывать. Как минимум от некачественной продукции можно отказаться, выбрав другой бренд. Я уже не говорю о том, что на недобросовестного производителя можно подать в суд, требовать с него компенсацию и т.д. Конкуренция на рынке сильна, и в конечном итоге выиграет тот, кого выберет потребитель.

Елена ЛАЗУТКИНА

ЮБИЛЕЙ

Мой телефон меня бережет

В сентябре мобильному оператору «Билайн» в Твери исполняется 10 лет!



Билайн®

В свой день рождения Тверской филиал «Билайн» поздравляет своих абонентов и всех жителей области и дарит подарки:



Абоненты «Билайн» Тверской области до конца года бесплатно могут подключить по желанию пакет «10 SMS, 10 минут, 10 Мбайт»;



В честь дня рождения в городском саду пройдет семейный праздник (17 сентября с 12.00 до 16.00). Приходите всей семьей и попробуйте в этот день то, чего никогда не пробовали! В программе: уникальный аттракцион Dance Heads, родео, катание на зорбах, батуты, фотосессия с ростовыми куклами, конкурсы и, конечно, полосатые призы!

10-летие «Билайна» в Твери — это не единственный сентябрьский юбилей, который празднуют мобильные операторы. Другая знаменательная дата пришла на 9 сентября — ровно 20 лет назад в Санкт-Петербурге появилась компания «Дельта Телеком». В этот же день тогдашний мэр города Анатолий Собчак сделал первый символический звонок по сотовому телефону, подключенному к сети. Телефонная трубка, по которой он звонил, называлась Mobira MD59-NB2; выпущена она была финской компанией Nokia и весила около 3 кг. А меньше чем через год, 12 июня 1992 года, состоялся первый звонок в сети «ВымпелКома» (бренд «Билайн»).

Если изначально сотовый телефон использовался только для передачи голосовых данных и текстовых сообщений, то сегодня сотовая связь предоставляет самый широкий спектр мультимедийных технологий для своих абонентов. Причем по доступным ценам: сложно поверить, но с начала 90-х годов стоимость минуты разговора по мобильному телефону снизилась почти в 70 раз, а затраты на сотовую связь — почти в 10. Неудивительно, что мобильники покорили всю страну: по данным консалтинговой компании «Коминфо Консалтинг», которая провела анализ социального и экономического влияния сотовой связи в России, почти 50% пользователей признались, что стали зависимы от телефона, однако не видят в этом ничего плохого. При этом 90% опрошенных заявили, что сотовая связь — это прежде всего социальная безопасность.

Данные исследования консалтинговой компании «Коминфо Консалтинг»

✓ Мотивации к приобретению стали функциональными, а не эмоциональными. Телефон приобретают не для имиджа (16%), а для повседневного использования (вести бизнес, чаще общаться, иметь доступ в интернет, быть всегда на связи — от 70% до 95%).

✓ 80% считают, что мобильная связь помогает сохранять хорошие отношения с родными и близкими

✓ Лишь 30% полагают, что цена на мобильную связь все еще дорогая

✓ 60% уверены, что у ребенка обязательно должен быть мобильный телефон

✓ 65% считают, что смогут обойтись без домашнего фиксированного телефона

✓ 50% уверены, что ношение с собой мобильного телефона повышает их личную безопасность

✓ 10% отметили, что мобильная связь заменяет им «живое» общение, поэтому они стали меньше видеться с друзьями и близкими людьми

✓ Только 15% считают важным иметь «красивый» номер телефона

✓ Лишь 12% считают важным пользоваться услугами того же оператора, что и друзья и знакомые из их круга общения

