

«А можно ли сделать из этой шкурки семь шапок?»



Как защитить свои интересы при заключении договоров и бороться с давлением?

Максим Протасов,
Председатель Правления Русспродсоюза,
член Совета директоров Группы компаний
«Руссоль», Председатель Совета директоров
Холдинга «ПомидорПром»

Чего греха таить — наша отрасль пока недостаточно эффективна и в звене производства, и в звене логистики, и в звене ритейла. И невозможно увеличить эффективность за один день, «щелчком пальцев»: мы все должны приложить усилия для изменения делового климата в стране, для того, чтобы мы сами были заинтересованы в долгосрочном инвестировании, в том числе в новые технологии, а не только в выживании «здесь и сейчас» и, тем более, не искали убежища в поиске правых и виноватых, на который отрасль провоцирует текущая ситуация.

Хочу обратить внимание на несколько опасных тенденций, которые нас беспокоят.

Очевидны два противоборствующих фактора, которые будут определять нашу работу в ближайшее время: это тренд на подорожание продовольственных товаров во всем мире и необходимость одновременного сдерживания основного драйвера инфляции — роста цен на продукты. Тревожно в данной ситуации осознавать, что поиски крайнего и политическое давление неизбежно приведут к ухудшению качества продуктов. Сети как часовые вынуждены блюсти спокойствие в королевстве цен, даже если этого мнимого спокойствия приходится добиваться путем сдерживания цен поставки, то есть «отжимания» поставщиков.

Ведь рост цен ЖКХ, энергоносители, бензина и т. д. и т. п. никто не отрицает, что влияет на рост цен на продукты даже без учета природных катаклизмов и неурожаев. При этом прямопропорциональная зависимость «цена–качество» известна всем и рост себестоимости с одновременным принудительным удержанием цены неизбежно приводит к ухудшению качества. Невольно вспоминается крылатая фраза с жадным заказчиком: «А можно ли из этой шкурки сделать шапку? Можно! А семь шапок? Можно, почему ж нельзя!». Невозможного нет, но только шапки после этого не годятся, а продукт становится как минимум невкусным заменителем вкусной и здоровой пищи, столь необходимой для здоровья нации и гордости производителя за свое дело.

«Никакое качество нам не нужно, если мы не можем получить низкую цену», — звучит с высокой трибуны из уст крупнейших ритейлеров. И они же: «Производители теряют

качество». Такова объективная реальность, диктующая нам правила игры.

Поставщик порой уже рад бы отказаться от профанации собственной продукции, но тут же возникает подводный камень: не так-то просто бывает отказаться от поставки в случае несогласования повышения цены. Штраф, и порой немалый штраф, несовместимый даже с суммой, на которую поставка была запланирована, грозит гордецу-производителю, который не хочет играть с качеством и уже не может работать в минус. Не называя брендов и подотрасль, могу привести пример: один крупный ритейлер, талантливый предприниматель, искренне недоумевал, до какой же степени «обнаглели» производители, когда после очередного перезаключения договора ухитрились поставить продукт под частной маркой сети в упаковке, которая даже до прилавка не дотянула, полопалась. Теперь придется судиться. И ведь правда, с высоты его баррикад виновный совершенно очевиден. Но мы-то, зная и вторую сторону, понимаем, что эта ситуация именно из коллекции «семь шапок». Профессиональная служба закупок, минимизирующая цены поставки, и не менее сильная служба контроля качества ритейлера — это молот и наковальня, между которыми должен протиснуться по-





ставщик со своим товаром. Эксперимент в указанном случае не удался и «шовчики поползли».

Да, в настоящее время Закон о торговле не регламентирует сроки и порядок пересмотра цен поставок продовольственных товаров. Процесс изменения цен определяется договорами поставки между поставщиками и торговыми сетями. Однако, в некоторых случаях, торговые операторы начисляют поставщикам штрафы за прекращение поставки товара даже в случае отказа покупателя от принятия новых цен поставок или неответа на предложение об изменении цен в срок, установленный договором. Такая ситуация вынуждает поставщика к продолжению убыточных для него поставок товара по старым ценам во избежание применения к нему штрафных санкций. Поэтому Руспродсоюз так борется за совершенно естественную поправку к Закону о торговле: законодательно запретить торговым сетям применять к поставщикам штрафы за недопоставки в случае неприятия сетью новых цен и связанной с этим остановки поставщиком отгрузок товара, в случае своевременного и корректного информирования поставщиком о повышении своих отпускных цен. А также за ограничение самого размера штрафов за недопоставку и привязывание возможного штрафа к сумме поставки. И наша позиция находит понимание у самих ритейлеров.

Все мы ежедневно подвергаемся атаке множества информационных сообщений и очень грустно, что все чаще приходится слышать, что качественный продукт на полке найти крайне сложно. СМИ произносят это с многозначительным подвы-

ванием, почти так же, как они озвучивают «криминальное чтение». Контр-тенденция в СМИ и общественных настроениях — пропаганда здорового питания. И где, спрашивается, его взять, если вся страна взяла курс на снижение цены? Однако комплексность этой проблемы и замкнутый круг, в который попала отрасль, похоже, мало кто кроме профессионалов осознает — или же делает вид, что не осознает, полагая, что в такой ситуации спрос будет с кого-то другого.

Не надо думать, что я оправдываю безудержный рост цен. Да и вообще любой рост цен мне не по душе, производителю важна стабильность. Я просто за то, чтобы любые действия были экономически обоснованы, даже если это политическое решение. Например: заботясь о низкой цене, государство ведь держит в уме в первую очередь малообеспеченные слои населения, не так ли? Может, стоит помогать им адресно, не навязывая всей стране «имитацию» еды? Если говорить об общественной поддержке такой инициативы, то она явно будет заметной и займет умы избирателей не меньше, чем радость от «сдерживания цен», тем более что такое сдерживание самым прямым образом отражается на наличии продуктов на полках магазинов и качестве самих продуктов.

Поймите меня правильно: я как производитель чрезвычайно заинтересован, чтобы мой продукт доходил до самого дальнего уголка нашей необъятной и труднопроходимой



Родины. Поэтому я двумя руками за то, чтобы в стране была сильная сетевая розница и надежная дистрибуция и несетевые магазины там, куда сети не добрались. Несмотря на высокий градус риторики в спорах между поставщиками и ритейлом, я уверен, что можно выработать стратегию win-win-win, если ввести мораторий на взаимные обвинения друг друга во всех смертных грехах и сконцентрироваться на поиске повышения взаимной эффективности.

Вместе мы обеспечиваем потребителей продуктами питания. Вместе мы можем работать над снижением цены товара. В полочной цене есть все: и административные барьеры, и несогласованность действий на всех звеньях от производителя сырья до полки, есть наша неэффективность, производственные потери. Все это нужно ликвидировать для снижения цен. При этом надо понимать, что никто на рынке не «жирует». Уровень эффективности продовольственного рынка невысок. Мы должны повышать свою эффективность — и это общая стратегия развития. Развитие партнерских отношений, снижение издержек по всей цепочке движения товаров позволит снизить розничные цены на 10–15%.

Резюмируя сегодняшнюю тему и намечая темы для будущих колонок Руспродсоюза, скажу: конструктивные переговоры и поиск обоюдоприемлемых компромиссов — вот рецепт построения сейчас отношений между поставщиками и ритейлом для совместного развития и совместного зарабатывания. Выработка добросовестных практик и следование им. Совместное формирование комфортного и доброжелательного к отрасли законодательного поля. Разговор не из «пристройки снизу», а на равных. В конце концов, ритейлер продает не полки, а продукты и без производителя и поставщика он покупателю не интересен.

Я прямо-таки вижу, как многие из читающих этот материал поставщиков махнули рукой и подумали «так не бывает», «как можно разговаривать с теми, кто выжимает из нас все соки», «иллюзия» или даже «самообман». Да, мы привыкли противоборствовать. Действительно, так повелось. Но это же не значит, что так должно быть всегда? Приходите — поможем.