

От опта до розницы, от подобия — к разнице

В РЕДАКЦИЮ пришло письмо — отклик на статью К. Мотрича «Осенний день год кормит» («ЕЗ» №191 от 13.10.2009г.). Открытое письмо от торгующих на рынках города жителей Евпатории (Е. Дервянко, В. Зеленовой, Н. Бабай, Ж. Фроловой и других, всего 45 подписей). На вопросы, адресованные К. Мотричу, он ответит лично, а пока хотелось бы поразмыслить в целом о предмете спора — о рынках.

МОЖНО согласиться с читателями, что составлять таблицу с ценами на плодоовощную продукцию — занятие бессмысленное, особенно сейчас. Ведь опубликованные цены все равно не будут соответствовать тем, что появятся на ценниках в день выхода газеты. Поэтому действительно имеет смысл говорить о ценах только обобщенно.

В Евпатории работают три основных рынка: «Горкоопрынторг», или колхозный, «Сервис-XXI» («Универсам»), и «Олимп» (между «Фуршетом» и «АТБ»). На территории этих торговых площадок осуществляется контроль, положенный по законодательству: ветеринарный, горСЭС и так далее. Претензии со стороны отдельных граждан по поводу качества товаров на стихийных рынках можно адресовать самим жалобщикам, ведь власти предупреждают всех потенциальных покупателей, причем регулярно, что не нужно покупать товары в местах, не оборудованных для торговли, то есть — вне рынков. Иначе гражданин в погоне за сомнительной дешевизной действует только на свой страх и риск.



Конечно, на разных рынках можно заметить небольшую разницу в цене на аналогичные товары. К сожалению, практически ни на одном из рынков не наблюдается перевес продавцов из числа производителей — фермеров, арендаторов, просто сельчан. Везде в основном фигурируют скупщики, перекупщики, перевозчики. Дешевле всегда товар там, где такая цепочка — самая короткая. С наемным реализатором торговаться бессмысленно, он работает за проценты. Однако на каждом рынке все же есть доля продавцов-производителей, которые сами вырастили свою продукцию. Если вы местный житель, а не приехавший на короткое время, то вполне можете найти подходящих вам «купцов».

Самая большая армия предпринимателей Евпатории — люди, торгующие на рынках, но они по объективным причинам никогда не выступают единым фронтом. Максимум их самоорганизации — рыночные комитеты. Сейчас создается «общая площадка» для обсуждения проблем, это городская бизнес-ассоциация. В нее приглашают граждан, занимающихся любым видом бизнеса. В «ГЕБА» есть и представители торговли, и рекламисты, и юристы, и строители, и производители различных товаров. Цель организации — защита бизнес-сообщества города в целом. Роль председателей рыночных комитетов в работе такой структуры была бы действительно бесценной.

А первым серьезным экзаменом для объединенного бизнес-сообщества станет «дипломная» работа по организации первого «рынка прямых продаж» в нашем городе. Попытки были и раньше, до появления «ГЕБА», но решительный штурм проблемы начинается лишь сейчас. Пакет разрешительных документов, организационная работа, преодоление инерции мышления множества людей — далеко не полный перечень проблем, стоявших перед инициаторами.

Нужно представлять истинные масштабы городского торгового оборота. Ящик редиса или смородины — это не «опт». Даже одна фура — это не объем для Евпатории. Реально дешевый товар будет в продаже при создании двухступенчатой пирамиды: поле — прилавок. Хотелось бы, чтобы, помимо уже организованного бактериологического контроля, на формирующемся рынке прямых продаж были установлены правила: весы — «лицом» к покупателю, на каждом товаре — ценник с указанием производителя. Люди должны четко знать: этот ялтинский лук — из села Оползневое, то яблоко — из Бахчисарая, а индоутка — из Уютного.

В конце концов, можно добиться того, что качественный товар будет попадать на стол евпаторийцев, реализуясь в розницу, но по оптовым ценам. Ради этого все и затевается.

А. БОНДАРЬ. Фото автора.