

**Круглый стол фракции КПРФ в Государственной Думе
«ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПРАВДА И ЛОЖЬ»**



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ КОМИТЕТ КПРФ

ВЕСТНИК

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ПАРТИЙНОЙ
И КАДРОВОЙ РАБОТЫ**

ВЫПУСК №11 (392): август 2026 года

В НОМЕРЕ



**Г.А. Зюганов,
Председатель ЦК КПРФ:
«Только Программа Победы
спасёт страну от разорения!»**



**В.И. Кашин,
Заместитель Председателя ЦК КПРФ:
«Пока крестьянин пашет – спекулянт наживается.
Ударим по ценовому произволу!»**



**П.Н. Грудинин,
директор ЗАО «Совхоз имени Ленина»:
«"Пластиковая" еда не накормит страну»**

Москва – 2026



Центральный Комитет КПРФ
ВЕСТНИК
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПАРТИЙНОЙ
И КАДРОВОЙ РАБОТЫ

ВЫПУСК №11 (392): август 2026 года

В НОМЕРЕ:

**КРУГЛЫЙ СТОЛ ФРАКЦИИ КПРФ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЕ
«ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

**ОТДЕЛЫ ЦК КПРФ
ПО ОРГАНИЗАЦИОННО-ПАРТИЙНОЙ И КАДРОВОЙ РАБОТЕ;
ПО ПЛАНИРОВАНИЮ, ДЕЛОПРОИЗВОДСТВУ И КОНТРОЛЮ
ЗА ВЫПОЛНЕНИЕМ РЕШЕНИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ПАРТИИ**

127051, г. Москва, Малый Сухаревский пер., д.3, стр.1

Ответственные за выпуск – **М.В. Дробот, С.П. Обухов, И.Н. Макаров**
Технический редактор, верстка – **Ю.П. Ляшук**
Корректор – **Н.Г. Веселова**
Куратор проекта – **Е.В. Дроздов**

Подписано в печать 29 июля 2026 года
Формат 210х297. Тираж 200 экз.

Отпечатано в типографии ООО «Московский издательский дом»,
125130, г. Москва, ул. Клары Цеткин, д. 33, корп. 10, тер. завода «Авангард»

«Вестник» подлежит тиражированию в региональных Комитетах КПРФ для использования в горкомах, райкомах, крупных первичных организациях КПРФ.

В «Вестнике» использованы фотоматериалы интернет-сайта «KPRF.Ru», газет «Правда» и «Советская Россия», пресс-службы ЦК КПРФ С. Сергеева, И. Водопьянова, А. Абрамова, иллюстрации со страниц Г.А. Зюганова в социальных сетях.

КРУГЛЫЙ СТОЛ ФРАКЦИИ КПРФ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЕ «ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ, ПОСТАВЩИКОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПРАВДА И ЛОЖЬ»

ИНФОРМАЦИОННОЕ
СООБЩЕНИЕ

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Шестого июля в Государственной Думе по инициативе фракции КПРФ состоялось заседание круглого стола. Темой дискуссии стало критическое состояние взаимоотношений между отечественными сельхозпроизводителями и крупнейшими торговыми сетями, монополизировавшими розничный рынок. В условиях беспрецедентного внешнего давления, которое организаторы охарактеризовали как войну со стороны блока НАТО, продовольственное обеспечение граждан России превратилось из экономической категории в ключевой фактор национальной безопасности и внутренней стабильности государства.

Обращаясь к собравшимся, Председатель ЦК КПРФ **Г.А. Зюганов** задал жёсткий тон дискуссии. Он подчеркнул, что зерно служит основой для производства двух сотен наименований продуктов, поэтому госрегулирование его стоимости неизбежно ведёт к снижению цен на всю продовольственную линейку. Лидер КПРФ привёл тревожные

данные: с начала года базовый овощной (борщевой) набор подорожал на 40%. С учётом колоссальной закредитованности населения вопросы прямого сдерживания цен выходят на первый план. Геннадий Зюганов напомнил о партийной Программе Победы, изданной тиражом 20 млн экземпляров и получившей одобрение 16 млн избирателей. Её краеугольный камень – жёсткое обуздание тарифов и торговых наценок. Геннадий Зюганов выразил возмущение позицией партии власти, уклоняющейся от изучения опыта народных предприятий, таких как подмосковный «Совхоз имени Ленина» под руководством Павла Грудина. Вместо внедрения апробированных практик парламентское большинство блокирует законопроекты коммунистов, покровительствуя олигархическим структурам. Ситуация усугубляется регулярными атаками беспилотников на российские регионы. В этих фронтовых реалиях олигархат цинично вздувает цены на горючее и продукты, повторяя шоковую терапию 90-х. Аграрии столкнулись с искусственным дефицитом топлива и скачком цен на со-



**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

лярку, что вынуждает регионы вводить ручной контроль на АЗС, как это уже сделано в Орловской области. Завершая выступление, Зюганов напомнил, что демографические потери страны составляют до полумиллиона человек ежегодно, и в условиях большой войны государство обязано перейти на рельсы мобилизационной экономики, иначе удерживать стабильность станет нечем.

Вёл мероприятие Первый заместитель Председателя ЦК КПРФ, первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы по безопасности и противодействию коррупции **Ю.В. Афонин**.

С основным докладом выступил Заместитель Председателя ЦК КПРФ, председатель Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам академик РАН **В.И. Кашин**. Он указал, что около 70% граждан выживают на доходы ниже средней зарплаты. При этом отечественный АПК демонстрирует успехи, экспортируя продовольствие на десятки миллиардов долларов, но из-за бедности население не в состоянии выкупить производимые продукты. Владимир Кашин подверг критике топливных монополистов, устроивших ценовой хаос накануне полевых работ, когда цена дизеля взлетела выше 120 рублей за литр. Этот искусственный ажиотаж приобретает характер открытого грабежа. Выходом должна стать реформа налоговой системы и национализация стратегических отраслей. Докладчик отметил, что законы, регулирующие торговлю, не переломили ситуацию, так как правительство боится прямого директивного регулирования цен. Ситуацию, при которой ветераны выбирают между молоком и лекарствами, он назвал позором для великой державы, призвав квалифицировать действия перекупщиков в военное время как мародёрство, караемое тюремными сроками. В качестве альтернативы предлагается опыт народного предприятия Ивана Казанкова в Поволжье, поставляющего продукты напрямую потребителю, без посредников.

Эту позицию цифрами подтвердил директор ЗАО «Совхоз имени Ленина» **П.Н. Грудинин**. Он продемонстрировал механизм спекулятивного ценообразования: сети закупают картофель у крестьян по 26 руб./кг, а на полках выставляют по 62 руб., забирая львиную долю прибыли без производственных рисков. Производители фактически кредитуют магазины, дожидаясь оплаты месяцами, тогда как за ресурсы сами платят вперед. Павел Грудинин сослался на практику развитых стран, где государство принудительно усаживает сети и крестьян за стол переговоров для формирования справедливого баланса цен. Руководитель

совхоза привёл пример с земляникой: крупные торговые точки отказываются от спелой российской ягоды, заполняя прилавки импортной клубникой, обработанной консервантами. В результате потребитель получает «пластиковые» продукты, лишённые питательной ценности, в то время как менеджеры самих сетей предпочитают натуральные продукты в совхозных палатках.

Участники привели примеры системных злоупотреблений федеральных сетей, установивших режим жёсткого диктата. Крупные компании блокируют доступ местных производителей к полкам, используя скрытый финансовый прессинг: принудительные промоакции, кабальные логистические сборы, штрафы и многомесячные отсрочки платежей. В погоне за сверхприбылью сети выдавливают независимые бренды собственными марками низкого качества, вынуждая поставщиков экономить на сырье, что ведёт к засилью фальсификата. Депутаты КПРФ заявили о необходимости уголовной ответственности за поставку подделок в детские и лечебные учреждения и подготовили законопроект против скрытого уменьшения объёма упаковки при сохранении цены.

В работе круглого стола, помимо руководителей КПРФ, приняли активное участие представители профильных ведомств, бизнеса и общественных организаций. Свои позиции и предложения озвучили: заместитель министра сельского хозяйства **М.В. Боровой**, председатель Московского общества защиты потребителей **А.Е. Недзвецкий**, депутат Государственной Думы от «Справедливой России» **М.Г. Делягин**, депутат Государственной Думы от «Единой России» **А.Ю. Кирьянов**, председатель Ассоциации компаний омниканальной розничной торговли (АКОРТ) **С.А. Богданов**, руководитель социально-экономических проектов группы «Развитие» **А.А. Соколов**, экономист и юрист **А.А. Ищенко**, представитель банковской сферы **А.С. Друзякин**, председатель Общественного совета при Роспотребнадзоре **О.В. Павлов**, а также председатель Картофельного союза **С.Н. Лупехин**.

Также в заседании участвовали депутаты Госдумы от КПРФ **М.В. Дробот**, **Н.Н. Иванов**, **Н.В. Коломейцев**, **С.Г. Левченко**, **С.П. Обухов**, **А.В. Прокофьев**, **А.А. Ющенко** и первый секретарь Московского горкома КПРФ **В.А. Царихин**. По итогам дискуссии была принята развёрнутая резолюция, которая будет направлена в профильные комитеты Госдумы и федеральные органы власти для принятия мер по спасению продовольственного сектора страны.



**ВЫСТУПЛЕНИЕ
Г.А. ЗЮГАНОВА**

**Г.А. Зюганов
«ТОЛЬКО ПРОГРАММА ПОБЕДЫ
СПАСЁТ СТРАНУ ОТ РАЗОРЕНИЯ!»**

Вступительное слово Зюганова Геннадия Андреевича, Председателя ЦК КПРФ, руководителя фракции КПРФ в Государственной Думе

Добрый день, уважаемые товарищи и друзья, участники нашего круглого стола. Он посвящён исключительно важной теме, связанной с ростом цен, который сегодня парализует целые отрасли и не даёт возможность выживать нашей державе. Наша страна единственная, которая каждый год теряет по 500–600 тысяч своего населения. Вот академик Кашин рядом сидит, он только вернулся с моей родины. Родной Орёл – 300 тысяч. По сути дела, два города такого масштаба исчезают с тела России навсегда.

Он участвовал в «Русском поле». Это праздник, который мы проводим много лет. И сегодня на родной Орловщине зреет самый тучный урожай – по 5-6 тонн зерна на человека. Таким урожаем может гордиться любая страна и любой регион. А если учесть, что там только половина районов, где чернозёмы, а в основном суглинки, подзолы, пески, то это вообще-то уникальное явление. Там получен лучший в мире урожай пшеницы – я горжусь тем, что её называли «зюгановка», – получили в прошлом году по 185 центнеров с гектара. Европейский сорт «чемпион», который выращивали немало лет, дал 180 в прошлом году. Я посмотрел, как выглядит урожай на этот год, – будет не меньше.

И очень радуюсь тому, что приехали на эту встречу из 10 регионов представители, руководители крупнейших наших заводов – «Кировский», «Ростсельмаш». Приехали наши друзья из Белоруссии, друзья,

с которыми мы устанавливали связи: Орёл и Брест – побратимы. Мне позвонил губернатор Брестской области. Он уговорил губернатора Клычкова, чтобы тот дал ему семян. Далее он засеял 530 гектаров в разных районах. Говорит: «Фантастика, у меня везде растёт урожай, который будет не меньше 100 центнеров».

Из хлеба можно получать 200 видов продовольствия. И если у вас есть хороший урожай и вы в состоянии отрегулировать цены на товары первой необходимости (мы все такие законы вносили), то вы определяете цену, а не какой-то мифический рынок вам диктует свои условия. А в условиях войны, которую объявили нам натовцы-ангლოსаксы (она пятый год продолжается), вопрос продовольствия и обеспечения – это вопрос стабильности и безопасности.

А у нас растут цены на товары первой необходимости: борщевой набор с 1 января подорожал на 40%. А что такое борщевой набор? Это картошка, морковь, свёкла, капуста и все остальное. Это продовольствие в том числе и для беднейших низших слоёв. Они все закредитованы. И в этих условиях регулирование цен становится вопросом главным.

Вот у меня наша программа, Программа Победы, которую приняла партия на прошедшем съезде. Уже 560 кандидатов-депутатов её освоили. Она вышла тиражом 20 миллионов экземпляров. Каждая третья семья может ознакомиться. Первый шаг из десяти: обуздаем рост цен, тарифов, и страна перестанет залезать в долги. Под это готово всё необходимое. Более того, это подтвердили и 16 миллионов избирателей, которые в ходе народного опроса проголосовали за то, чтобы такого рода законы и программа были приняты.

Наша Программа Победы рассмотрена на трёх международных экономических фору-

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

мах на Орловщине. Вот Павел Николаевич Грудинин – в его лучшем хозяйстве страны были и китайские делегации, учёные из Вьетнама, КНДР, Белоруссии, Югославии и целый ряд других специалистов. Мы показали на примере его хозяйства, как можно реализовывать эти социальные программы без ущерба, не беря ни копейки из бюджета. Имеем там зарплату среднюю 150 тысяч, каждая вторая семья многодетная. Все имеют хорошее жильё, полный социальный пакет: и бесплатная школа, и детский сад, и питание, и спорткомплекс. Берите, учитесь, распространяйте. Мы предложили это в ходе выборной кампании обстоятельно обсудить. К сожалению, партия власти уклонилась и от изучения этого опыта, и от изучения проектов законов, которые готовы, апробированы, практикой доказаны, народом поддержаны. Бери и внедряй.

Но меня в этой связи волнует, что по ходу выборов президент трижды обратился: надо всё вести честно, достойно, чтобы выборы не вызвали сомнения. Но они не вызовут, если у вас есть программа, если есть команда, если есть люди, способные это изложить достойно, если есть публичные дискуссии, если есть возможность с трибуны изложить, показать в эфире, что это и как это выглядит. Мы вот приглашаем всех. «Россия 1» участвует, а некоторые каналы не очень интересуются. А я должен сказать, это самая главная тема.

Нам очень важно понимать, что сейчас ситуация обострилась ещё с тем, что без конца бомбят наши регионы. Уже половину регионов достали. Когда наша делегация во главе с Володиным была в Бресте, в 4 утра зажигали свечи и кланялись нашим отцам и дедам-героям, великому советскому поколению, тогда за неделю к нам прилетело 4120 бомб-дронов. Московский купол пробили. И в этой связи вопросы экономические, вопросы безопасности, вопросы роста цен в военных условиях приобретают очень острый и принципиальный характер.

А когда в стране, которая добывает и продаёт миллионы тонн нефти, начинаются перебои с бензином и соляркой накануне уборочной, то это вопрос исключительно сложный и ответственный. Он должен быть немедленно отрегулирован. Кстати, тому же губернатору Клычкову я сегодня позвонил и сказал: «Ты послал представителей на каждую бензоколонку?» – «Послал». – «Ты отрегулировал порядок отпуска?» – «Отрегулировал». – «Ты контролируешь каждые 2-3 часа завоз?» – «Контролирую». Сегодня в Ливенском дальнем районе, за почти 150 километров, у бензоколонок больше 5 машин не стояло. Я сегодня предложил руководите-

лям (только что пришел со встречи, Володин собирал руководителей, были все фракции): давайте посмотрим, регионы быстро реагируют, для нас это очень принципиально.

Вот мы готовились к этому круглому столу очень ответственно. И один пример сейчас назову, чтобы вы понимали. Я изучал, каким образом удалось разорвать, спалить могучую империю. Начиналось все с бунта голодных женщин, которым не досталось по булке хлеба на Невском. Есть всего 2 книжки, у меня одна есть. Всё описано во всех тонкостях и деталях. Не хватило по булке хлеба, пришли с детьми. И вбунтовались. Ворвались на заводы и сказали мужикам: «Вы что сидите? Нам жрать нечего!» И пошли. Царь вместо того, чтобы вести переговоры, отдал приказ стрелять. Наступает момент, когда ваша стрельба никак не действует. И могучей империи, казалось бы, вроде уже побеждающей вроде на фронте, за 10 дней не стало. Поехал царь к своим генералам. Из 12 генералов только один сказал: «Оставайтесь», остальные сказали: «Отрекайтесь, не справляетесь».

Меня поразили ответ полицмейстера Петрограда, к которому пришли депутаты. Был так называемый думский блок, прогрессивный блок, где были 6 буржуазных фракций. Пришли, попросили его подавить. У него было почти 40 тысяч штыков под ружьём. Его ответ дословный: «С бабами воевать не буду. Всё сгнило, вы всё провалили». И когда назначили Временное правительство, то в нём только министр дорожного транспорта был не масоном. А в основном это было англоязычное правительство, которое ничего не сделало для спасения империи. Её спасла советская власть и ленинско-сталинская модернизация. Сейчас некоторые забором забивают Мавзолей, позабыв о том, что эта власть обеспечила победу 45-го, прорывы в космос, ракетно-ядерный паритет.

Вот нам сейчас надо всё лучшее брать с собой и уверенно идти, рассматривать главные вопросы в ходе выборной кампании. Потому что мы впервые выборы в Думу проводим в условиях большой войны. И здесь надо каждую интересную идею, каждый уникальный опыт обобщать, брать наследство и максимально стабилизировать ситуацию внутри страны. Мы этим занимаемся очень плотно. И пакет законов готов, и программа готова. И предложили в ходе такого рода круглых столов, встреч, совещаний обсудить и выработать наиболее оптимальные предложения и наши решения. Ещё раз подчеркиваю: вопрос ценообразования исключительно принципиальный. Юрий Вячеславович у нас готовил эту тему, он будет сегодня вести круглый стол.

Ю.В. Афонин
**«КАЧЕСТВО, ДОСТУПНОСТЬ,
ЧЕСТНОСТЬ – ТРИ КИТА
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ»**

Выступление Афонина Юрия Вячеславовича, Первого заместителя Председателя ЦК КПРФ, первого заместителя председателя Комитета Государственной Думы по безопасности и противодействию коррупции



Добрый день, дорогие друзья. Мы благодарны всем тем, кто присутствует сегодня на нашем круглом столе. Тема очень важная – «Взаимоотношения торговых сетей, поставщиков, покупателей. Правда и ложь». Ну и, конечно, ключевая задача в сегодняшней резолюции нашего круглого стола – отметить те законодательные предложения, которые мы можем внести в виде законов в Государственную Думу.

Надо сказать, что сегодня очень широкий круг участников нашего круглого стола: это депутаты фракции КПРФ во главе с Геннадием Андреевичем Зюгановым, Владимиром Ивановичем Кашиным. Мы благодарны, что на круглом столе присутствуют наши коллеги: это Михаил Геннадьевич

Делягин, заместитель председателя Комитета Государственной Думы по экономической политике («Справедливая Россия»), и Кирьянов Артём Юрьевич, заместитель председателя Комитета Государственной Думы по экономической политике, он представляет фракцию «Единая Россия». Сегодня здесь ряд крупных руководителей предприятий, которые поставляют очень качественную и замечательную продукцию. Здесь представители, которые защищают права граждан (а мы каждый защищаем права наших граждан – покупателей), представители Московского общества защиты потребителей.

Хотел бы поблагодарить представителей министерств и ведомств. В этом зале сегодня будет выступать Михаил Владимирович Боровой, заместитель министра сельского хозяйства, представители Министерства экономического развития, наши общественники. Нам, конечно, сегодня очень важно обсудить ключевые вопросы: то, что сделано государством, и какие есть противоречия. Потому что ключевая задача – чтобы были качественные, доступные продукты для населения, чтобы производитель имел возможность поставить на полки магазинов свою продукцию, чтобы не было огромных наценок, которые бьют по карману наших граждан. И самое главное – продолжить эту большую борьбу против фальсифицированной продукции, особенно когда наши коллеги из Общества защиты прав потребителей обращают внимание. Вы знаете, что несколько важных законопроектов внесла наша фракция, в том числе о введении уголовной ответственности за фальсификат, который поставляется в детские и лечебные заведения. Ну и, конечно, обсудим сегодня ключевые вопросы.

**ВЫСТУПЛЕНИЕ
Ю.В. АФОНИНА**

В.И. Кашин
**«ПОКА КРЕСТЬЯНИН ПАШЕТ –
СПЕКУЛЯНТ НАЖИВАЕТСЯ.
УДАРИМ ПО ЦЕНОВОМУ
ПРОИЗВОЛУ!»**

Доклад Кашина Владимира Ивановича, Заместителя Председателя ЦК КПРФ, председателя Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам, академика РАН



Уважаемые товарищи, почему обострено фракция КПРФ ставит эти вопросы на повестку дня? Я хочу представить вам один из слайдов, номер 16, пожалуйста. Вот

бедность населения. Можно посмотреть, как живёт наш народ. Те, кто имеет двух, трёх детей, одного ребенка. Как живут

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

пенсионеры? Как в среднем живёт наше работающее поколение? Вот 70% получает доход ниже средней заработной платы. А под 40 с лишним процентов живут на МРОТ.

Вот почему мы в целях решения задач сохранения населения, исправления ситуации с демографией, которые озвучены и главкомом, о которых Геннадий Андреевич ярко говорил, ставим эти вопросы. Потому что продовольственная доктрина гласит: мы обязаны, исходя из научно обоснованных норм потребления, обеспечить наше население качественной, доступной продукцией. Чёрным по белому: качественной, доступной продукцией. Есть такая возможность у нас? Безусловно, есть. Мы производим сегодня вполне достаточно всех видов продукции. Мяса, молока, водных биологических ресурсов, овощей, картофеля. Я уже не говорю о зернобобовых, из которых, как Геннадий Андреевич сказал, делают 250 видов продовольствия. Мы продаем сегодня продовольствия на 43 миллиарда долларов в 160 стран. Мы твёрдо встали на площадку 140 миллионов тонн зернобобовых, и при государственной поддержке мы в состоянии получать 180–200 миллионов.

Я имею в виду какую поддержку? Чтобы мы могли закупить технику, иметь логистику, складские помещения и так далее. Аналогично работать по повышению продуктивности производства мяса и валовых надоев по молоку и так далее. Допустим, мяса птиц в три раза имеем сегодня больше, чем в 90-м. Не меньше мяса свинины. Да, по говядине отстаем. То есть всё у нас есть для того, чтобы обеспечить наше население всем необходимым, включая и деликатесы всевозможные, в том числе и кондитерские изделия, которых мы тоже сегодня уже продаём за рубеж на достаточно приличную сумму, под три миллиарда долларов уже.

Почему у нас складывается ситуация, что бедное население не может получить ту продукцию, которую мы производим? Вот две развилки. Первое. Мы должны тогда решить задачу повышения доходности, то есть внедрить в жизнь нашу Программу Победы, которая предусматривает удвоение заработной платы, пенсий, пособий и так далее через бюджет развития, через налоговую политику, через денежно-кредитную систему. Вот посмотрите слайд «Денежно-кредитная система». Она загоняет нас в тупик своим соответствующим понятием ключевой ставки, своим вывозом капитала за рубеж и, как говорится, набиванием карманов вот той олигархии, которая, по

большому счёту, зачастую представляет в большей степени пятую колонну.

А пример к тому явный из последней жизни. Слушайте, мы производим 84 миллиона тонн дизельного топлива. Устроить накануне уборки вот такой хаос в период войны, поднять цены до 120 и больше рублей за литр дизельного топлива! И это длится, это ведь не единственный раз. Пять лет подряд идёт это вот дёргание. Пять лет мы подряд боремся с этой олигархией, которая сначала создаст ажиотаж у бензоколонок, которые полны и дизельного топлива, а потом успокоит: «всё будет нормально». Кому это надо? Кого грабить собрались в очередной раз? Опять тех же крестьян, кто вам качественную продукцию производит.

Вот почему, уважаемые товарищи, мы выступаем на этой развилке однозначно за то, чтобы бюджет развития нашёл себе дорогу в жизнь. Мы чётко выстроили систему доходности, откуда мы берём эти средства для бюджета развития. Вот посмотрите: теневая экономика – как мы с ней боремся? Да, обозначил уже и президент, что надо заниматься этим направлением. А посмотрите даже наши платформенные экономические системы. Борются они с теневой экономикой или нет? Я потом покажу слайды, каким образом заходят китайские товары к нам, как они платят НДС, как они конкурируют с нашими производителями товаров и с нашими поставщиками. Они не только о Китае, но и о других. То сидели здесь торговые сети офшорные, грабили нашего производителя, давили-давили на него всевозможными мыслимыми и немыслимыми приёмами. Теперь они подвинулись, наша олигархия прихватила эти торговые сети. Я думаю, легче ненамного будет, если мы не будем регулировать эту систему.

Уважаемые товарищи, конечно, принятие бюджета развития, изменение налоговой системы, денежно-кредитной системы позволило бы нам развернуть нашу доходную часть в интересах человека. Наша ключевая программная мысль стоит в том, что надо работать ради человека. А тут мы возвращаемся всё к тому же планированию, к той же науке, к конкретному производителю, усилению нашего экономического государственного сектора. И конечно, чтобы не было такой чехарды, надо решать вопросы национализации тех отраслей, которые сегодня мешают развиваться нашей державе успешно даже в период военного времени.

Я должен сказать, на протяжении последних десяти лет, уважаемые товарищи, мы приняли 26 законов, регулирующих торговые взаимоотношения в нашей стране.

**ВЫСТУПЛЕНИЕ
В.И. КАШИНА**

Двадцать шесть законов к 381-му базовому закону о торговле. Среди них такие законы, как нестационарная торговля, маркировка, ветеринарное сопровождение, государственная поддержка агрегаторов, работающих напрямую с малым бизнесом. И пошло-поехало. У нас снова сейчас в Думе 18 законов, рассмотрено было в последний период времени 12, из них два закона напрямую работающие с платформенными цифровыми системами – и Ozon, и Wildberries – с хоть какой-то порядок навести в этой торговле. Я уже не говорю про борьбу фальсификатом.

Казалось бы, у нас такая машина законов, но ещё раз хочу сказать, уважаемые товарищи: пока все эти законы носят такой характер, который не меняет в корне ситуацию. Вот вторая развилка, в чём она состоит? Вторая развилка состоит в государственном регулировании цен на товары первой необходимости. Государственным регулированием! Наши законы, которые лежат годами здесь, в Государственной Думе, не находят своего воплощения в жизнь, потому что правительство однозначно нам говорит: мы боимся, что завтра каких-то товаров не будет. Чего вы боитесь? Мы их производим предостаточно, бояться нечего.

А потом, когда мы напрямую говорим с крупными торговыми сетями, они не возражают против того, чтобы 10% была наценка на товары первой необходимости. Определились мы с товарами первой необходимости. Их не так много. Мы даже говорим: ладно, если вы не хотите на все 24 вида продовольствия включать эту торговую наценку, давайте определимся, возьмём 12. Ну давайте с чего-то начинать! Ну нельзя же смотреть, как стоит ветеран, который отпахал, и считает свои рубли-копейки, чтобы взять ему литр молока, или полкилограмма мяса, или лекарства купить. Для великой страны, которая заявила сегодня о своих глобальных интересах, это позор. Но потирают ручонки те, кому это выгодно. Вот придумали красивое слово: это перекуп виноват. Слушайте, вы министры? У вас сидят сотни людей, тысячи людей. «Перекуп виноват». Это не перекуп. Во время войны (сегодня Кремль уже не стесняется говорить, что это война) это мародёры. Нет другого для них названия. А для мародёров военный период времени – особые условия ответственности. Нельзя сегодня к стенке ставить, но 10 лет объявите – и порядок будет завтра. А вот мы боимся, если мы по головке их не погладим, ещё хуже будет. Это что за разговоры? Это на штабах идут пустые разговоры. Никому не нужные.

Создали ФАС. Он для кого создан? Чтобы они проводили ту политику «яблока», что ли? Там давно уже «яблоком» не светит и не пахнет. Надо заниматься серьёзными делами, которые поручено решать. И закон есть здесь по полномочиям из этих 26, которые я называл. В том числе и по ФАСу. И даются полномочия правительству определять те товары, на которые необходимо ввести «Честный знак», или сертификаты соответствующие, или маркировку. Достаточно в том числе и законов, которые вызывают через Конституцию к совести, к отношениям соответствующим. Нет.

Посмотрите, вот слайды по диспаритету. Мы на зерно, являющееся основным продуктом питания: цены за последние пять лет не подняли ни на рубль. Как стоило 10–12 рублей, так и стоит. А посмотрите, сколько стоит хлебобулочное изделие. Посмотрите, в честь чего они так стоят. А посмотрите на плодовоовощную продукцию. Что, неужели за то, что её помыли, надо в три раза цену больше поставить на рынке? Этот бардак кого украсил? Никого. И не может украсить. Убирается картофель, берётся контейнер, этот же контейнер идёт на рынок – и уже цена в три раза больше. Ну что это такое? Неужели нельзя убрать? Мы все же знаем эти прикрытия. Давайте ограничивать затратный механизм. А по-другому ничего не получится. Надо в любом случае нам принимать соответствующий закон по торговой наценке. И пусть уважаемые товарищи укладываются.

Ну почему Казанков может сегодня работать напрямую? У него обычные народные предприятия, да? Холдинг в трёх наших республиках. Почему он может работать? У него под 950 магазинов напрямую. Почему он без посредников обходится? У него по всему Поволжью магазины. А почему в Москве надо этих посредников иметь море? Или в другой любой области или республике? Почему? Вот же пример. У нас есть работы хорошие. Вот Максим Владимирович занимается этим предметно, заместитель министра. Вот, пожалуйста, посмотрите, какие рынки у нас сегодня прекрасные работают: в Татарстане, в Хакасии, в Воронеже. Посмотрите. Мы везде были. Приезжают с личного подсобного хозяйства. Фермеры, малыши, средние. Огромный крытый рынок, где все бабушки стоят, кто картофель, кто зелень продаёт. Если ты не продал свою молочную, мясную продукцию, этажом ниже спускаешься – пожалуйста, ты можешь там хранить в холодильнике. Если ты второй день не продал или тебе некогда, на первом этаже переработка. Отдавай на

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

переработку. Всё, если приехал, ты в любом случае своё получишь. Вот, пожалуйста, это работа, которую надо развивать. Мы для этого закон приняли по агрегаторам, с государственной поддержкой. Из бюджета деньги можно давать. Нет. Давайте на платформу присядем.

Ну и давайте слайд посмотрим по платформе. Вот давайте посмотрим, как китайцы работают, как они платят НДС. Единственное, за что можно похвалить, – без перекупа работают. А где все налоги, в которых работает наш производитель? Там 1–5% комиссия товара для сетей. А у нас 20–40%. Ну какие же это конкурентные дела? Это не конкурентные дела. А как же мы будем с бюджетом заниматься, наполнять и так далее? А где же прерогатива нашего отечественного товаропроизводителя? Минэк, вы посматриваете за этим? Почему мы должны об этом говорить здесь, в Государственной Думе? Почему мы должны это всё анализировать? Нас почему это беспокоит? Это вас должно в первую очередь беспокоить. Мы вам давно сказали: отдайте нам министерство, торговлю товарами первой необходимости. Мы производим, перерабатываем. Отдайте нам её, чтобы мы отвечали. А так что же получается? Кто-то производит, а кто-то продаёт. Нет справедливости в отношении распределения дохода.

Пока мы, уважаемые товарищи, эти две развилки не решим. Одна связана с формированием бюджета. Связана с тем, что у нас в стоимости валового продукта заработная плата должна быть не меньше 45%. Изучайте опыт СССР. Чтобы наши пенсионеры от заработной платы получали не меньше 40–45%. В Советском Союзе было 38%. Посмотрите налоговую систему Китая: 20% налог и 13% НДС. У нас 47,7% налог и 22% НДС. Какая конкурентная способность нашего производства? Мы своё давим, а рядом люди процветают. Потому что там коммунисты у власти. Потому что там есть понятие справедливости. Поэтому капиталист (не хочу назвать его грубым словом) Трамп и ненавидит серп и молот. Он боится за свои миллиарды. Он опять сейчас прихватил на одном маленьком движении 1 миллиард и 200 миллионов долларов. Только на цифровом рубле. Ну так можно работать и ненавидеть кого-то.

У нас другая задача. Ещё и ещё раз мы возвращаемся к нашей уважаемой программе. Она регулирует взаимоотношения производителей, торговли и, главное, потребителя. Надо работать и рассматривать эту цепочку: производитель, потребитель и внутренняя часть, которую мы называем торговлей. В принципе, ещё раз хочу ска-

зать, мы не обижаем работников торговли. Мы не обижаем и относимся к ним с соответствующим почтением, уважением. Это дело общее. Это многогранная система, которую можно решать правительству, Государственной Думе, бизнес-сообществу, потребителям. Но нужно решать. А в противном случае мы, как говорится, нашу демографию никуда не двинем. Нам надо держать, кроме всего, свои великие, могучие просторы и нашу Родину. Я убеждён, что мы в любом случае с вами все вместе придём к пониманию того, что надо регулировать. Вот сейчас убрали сети, да? Наши олигархи должны это понять. Они сегодня всё это прихватили. Мордашов должен понять. Это уже не металл, который через пятый руки падает крестьянам на плечи через эту технику, которую ниже 20 миллионов уже не купишь. А повторяю: наша продукция так и торчит на этом уровне. Ну и в большей степени, я считаю, нашим предприятиям надо комплексно работать, как например, Казанков, как вот Павел Николаевич по многим направлениям – сам перерабатывает, сам торгует. Но это тоже край, который иметь должен определённую какую-то нишу. А так мы друг друга можем оставить без работы. Всем нам хочу пожелать, уважаемые товарищи, удачи. И главное, у нас есть твердая убежденность, что мы справимся с задачами продовольственной безопасности. Геннадий Андреевич сказал, мы проехали всю нашу великую державу – зреет прекрасный урожай. Его надо опять миром убирать, как это делали в период Советского Союза, помогали крестьянам. Но хотя бы не мешать.

Г.А. Зюганов: Я хочу, чтобы вы взволнованность, аргументацию приняли к сведению, она абсолютно объективна. А в условиях войны действуют другие законы. Или мы им будем подчиняться, или нам закрепить победу будет нечем. Железный закон. Урал победил Рур. У нас в 1942-м году была дыра в бюджете 17 миллиардов. По тем деньгам это высоко. А в 44-м уже профицит был. Но в годы войны мы на образование тратили в два раза больше, чем сегодня, даже когда фашисты стояли у Москвы и когда Сталинград они штурмовали. Нам придётся решать эти задачи. Владимир Иванович привёл пример Мордашова. Я глянул: СВО началась – у нас 101 миллиардер был долларовый. Сейчас 155. Мордашов возглавляет эту линейку – 36 миллиардов долларов. У него металлургия, которая вся создана в основном в советское время. Ну даже не в этом дело. Все в войну вкладываются, помогают.

Без металла ещё войну никто не выигрывал. Я посмотрел его цены. Вот чтобы на комбайн, трактор и технику купить у него металл по так называемой рыночной цене, гораздо проще привезти за 10 тысяч километров из Китая, заплатить 20-процентную пошлину, и всё равно на треть будет дешевле. Тогда, если вы правите, вы определяете этот порядок. Каким образом можно нам с тем-то конкурировать, если у вас металл такой, продовольствие такое, бензин с соляркой такой? Если бы не было... Всё есть! Наживается узкая группа лиц. А я говорю более спокойно: вам надо глянуть сегодня ночную передачу, где Соловьёв вместе с Симоньян выступали. Вы ночью посмотрите – они на государственном телевидении выступают. Они приехали с поля боя. Юрий Вячеславович, пожалуйста.

Ю.В. Афонин: Спасибо, Владимир Иванович, за всеобъемлющий доклад. Действительно важные цифры, предложения, реальная ситуация. Мы сегодня как раз и собрались для этого. Причём я хотел бы отметить, что у нас здесь в зале, как я уже говорил, не только производители, которым трудно пробиться в торговые сети, не только представители общественной защиты прав покупателей, но у нас здесь есть и представители торговых сетей. Мы обязательно Станиславу Алексеевичу Богданову чуть позже слово предоставим. Он является председателем Ассоциации компаний розничной торговли. Но сейчас я хотел бы предоставить слово Павлу Николаевичу Груднину, руководителю совхоза имени Ленина, народного предприятия.

ВЫСТУПЛЕНИЕ П.Н. ГРУДИНИНА

П.Н. Груднин «"ПЛАСТИКОВАЯ" ЕДА НЕ НАКОРМИТ СТРАНУ»

Выступление Груднина Павла Николаевича, директора подмосковного ЗАО «Совхоз имени Ленина»



Я начну с того, чем Сергею Николаевичу нужно было закончить. Лупехин Сергей Николаевич – это представитель Картофельного союза, который в этом году весной собрал собрание и рассказал, что средняя цена картофеля, поставленного в сети, – 26 рублей, а средняя цена продажи в сетях – 62 рубля. И это по всему овощному набору такая ситуация.

То есть получается, что мы производим, потом убираем, потом складуем, храним, потом готовим, потом везём на распределительный центр и за всё получаем 26 рублей. А сеть продает и получает 62 рубля, 62 минус 26 – вот эту разницу она и получает.

Причём очень интересно так сложилось. Если вы приходите в магазин, то вы сна-

чала деньги платите, потом продукт вам отдают. А у нас наоборот. Мы сначала поставляем в сети продукцию, а потом, через некоторое время, нам платят. Причём я понимал бы, если бы у нас и солярка так же: вот мы солярку получаем, потом будем платить через какое-то время. Нет. Ни семена, ни средства защиты растений, ни, скажем так, другие составляющие себестоимости, солярку и всё остальное нам никто не даёт без предоплаты. Сначала мы должны заплатить, а потом нам дадут. А вот в сети мы сначала отгружаем, а потом через какое-то время дай бог заплатят.

Поэтому Владимир Иванович о чём тут говорил? О том, что нужен закон, который регулирует. Он говорил о Китае, но и во многих капиталистических странах мира есть понятие справедливой цены. Там государство сажает за стол переговоров торговлю и сажает производителей. И вырабатывают справедливую цену на продукты первой необходимости. И эта справедливая цена дает возможность жить и тем, которые производят, и тем, которые продают, и, естественно, покупателям, потому что главное для нас – покупатели.

Вот Максим Владимирович участвовал в молочном форуме недавно совершенно, да, помните? И он сказал: слушайте, цена, скорее всего, не будет повышаться. Почему? Потому что на рынке избыток предложения молочной продукции. Наши друзья из Белоруссии 10 миллионов тонн должны в ближайшее время произвести, естественно, основной рынок сбыта у них – Россия. Мы тоже поставили перед собой задачу увеличить производство

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

молока. На сегодняшний день «Меркурий» ничего не решил, фальсификата на полках огромное количество. Позавчера в Курской области два завода или три завода закрыли, потому что они производили фальсификат. И никто с ним не поборолся. И в результате предложение большое.

А вот доходы у граждан маленькие. Я уже говорил на съезде о том, что люди стали экономить на еде. Почему? Потому что денег у них не хватает. Для того чтобы прокормить четырёх членов семьи, нужны сумасшедшие деньги. У нас, по докладу Геннадия Андреевича, больше 40% люди тратят на продовольствие. То есть они нищие, у них хватает денег только на еду. Им надо ещё заплатить за коммуналку.

И там Максим Владимирович говорит на этом молочном форуме: «Надо работать с себестоимостью». Я сейчас вспоминаю эти слова, когда у нас солярка стала 120 рублей за литр, когда электричество поднялось в цене неимоверно, когда у нас ещё дополнительно «Честный знак», «Меркурий», «Сатурн», куча всяких дополнительных расходов на сельское хозяйство. И ещё процентная ставка такая. И поработай с себестоимостью! Ведь зарплату тоже нужно людям поднять. Мы же стоим перед выбором: зарплата в сельском хозяйстве такая, что скоро вообще никто не будет работать в сельском хозяйстве.

И поэтому необходимо что? То, что говорит Коммунистическая партия Российской Федерации: регулирование, справедливая цена, которая бы давала возможность жить и торговле, но и крестьянам тоже. Чтобы повышение доходов граждан было такое, чтобы люди начинали не покупать по цене самое дешёвое, значит, некачественное или худшего качества, а именно, скажем так, натуральное.

Я вам сейчас один пример приведу. Мы

земляникой торгуем. Сети вместо 80 тонн, которые в прошлом году взяли, в этом году взяли 20. Почему? А потому что ягода хорошая, но они не умеют с ней работать. В распределительный центр надо привезти, а мы собираем ягоду полной зрелости. И они привыкли работать с ягодой из-за рубежа, которая зелёная, которая обработана чем-то, она долго лежит, но она невкусная. А наша вкусная. Они говорят: слушайте, она у вас слишком крупная, она слишком зрелая, она начинает течь. Они говорят: нет, вы знаете, мы это не берём, это не стандарт для нас.

Я говорю: как не стандарт? Нет, они так в палатке-то подходят, покупают нашу ягоду, а та, которая у себя по 800 рублей, они её не покупают. А мы по 400 не можем запихнуть. Почему? Потому что не умеют с ней работать. И качество для них не главное. Для них главное, чтобы она лежала долго, чтобы она была красивой, ну, пластиковой такой. И пластиковые помидоры, и пластиковые огурцы, и пластиковая земляника. Она, конечно, продаётся, но это не подход. Поэтому должны быть ещё альтернативные возможности продажи.

Я считаю, что идея о том, что нужно обязательно регулировать торговую наценку, именно устанавливать справедливую цену, в которой бы выживали не только сети, а и наши производители, прежде всего. Потом сети, а потом уже самое главное – это покупатель. Если уж мы по 26 рублей поставим килограмм картошки, то пускай покупает по 36. Вот. И тогда потребление будет лучше, и народ меньше будет денег тратить на еду.

Поэтому в программе партии написаны абсолютно правильные вещи, нужно только услышать и внедрить. Не только нашим товарищам партийным, но и всему государству, я имею в виду чиновников, руководителей нашей страны.

С.Н. Лупехин
«ПРОИЗВОДИТЕЛЮ –
УВЕРЕННОСТЬ, НАРОДУ –
ДОСТУПНЫЕ ЦЕНЫ! НАВЕДЁМ
ПОРЯДОК В ТОРГОВЫХ
СОГЛАШЕНИЯХ!»

Выступление Лупехина Сергея Николаевича, председателя Союза участников рынка картофеля и овощей (Картофельный союз), генерального директора АО «Малино»

Добрый день. Я внимательно слушал Владимира Ивановича Кашина, когда он говорил о госрегулировании. Честно, наше мнение: мы, конечно, против такого госрегулирования, потому что, с одной стороны, это увеличит государственные расходы на это регулирование, а с другой стороны, ну, скажем, сделает более бедным бизнес, который занимается производством продуктов питания. Это моё мнение. И в качестве, например, законодательной инициативы для Геннадия Андреевича хотел бы сказать, что было бы

правильно, если бы ФАС переподчинили от правительства к Совету Федерации, а весь надзор – стройнадзор, агронадзор, энергонадзор и всё остальное – пусть подчинят Государственной Думе. Тогда у вас появятся рычаги какие-то определённые для улучшения, какой-то дискуссии, влияния на текущие процессы.



Теперь что касается того, о чём говорил Геннадий Андреевич: волатильности цен. Я хочу отметить, что в прошлом году цены на картофель были в лидерах, и нас обвиняли в том, что мы разгоняем инфляцию, из-за этого ставка растёт и так далее. Ну, в общем, пинали все кому не лень. Даже у президента три раза эту тему обсуждали на встречах. В этом году могу отметить, что премьер России сказал, что картофель является лидером по снижению цены. То есть получается, что в прошлом году был лидер по увеличению, в этом году лидер по снижению. То, что вы видели на слайдах у Владимира Ивановича – это цены на импортную продукцию, потому что в мае месяце уже фактически отечественного продукта не было. Я потом позже объясню почему. Поэтому это цены на импортируемую из разных стран продукцию. Соответственно, и цены выросли. Но это сезонное колебание. Сейчас, я думаю, что с учётом того, что больше отечественного продукта будет появляться на рынке, цены будут опять идти вниз.

Вот о чём говорил Павел Николаевич. Это вот 26 рублей он называл цены и 65 рублей. Да, я их озвучил. Ну, 26 – это поставщики продают торговым сетям, а торговые сети торгуют, значит, у себя на прилавке. Это средние цены первого полугодия 2025 года. Это не я придумал, это я взял из российской статистики, это официально опубликованные данные, которые я просто озвучил. И получается, что реальная картина такая. Например, есть соглашение торговых сетей: к примеру, по картофелю

у них наценка, согласованная с ведущими сетями, – 5%. Если, например, они торгуют по 65 рублей, минус 5%, понятно, что это около 60 рублей. И если бы эти цены платили поставщикам продуктов, то все были бы довольны, и вообще, мы бы завалили страну картофелем. Но, к сожалению, это происходит не так.

И мы, например, сделали предложение торговым сетям, в том числе и в ФАС обращались с таким предложением: рассмотреть какую-то фиксацию цен в годовых контрактах, которые заключаются между производителями и покупателями, то есть торговыми сетями. Ну, например, взять среднюю цену 30–35 рублей. Что такое 30–35 рублей? Значит, на прилавке торговой сети это будет 40 рублей, то есть даже ниже, чем Росстат опубликовал. Какие преимущества это даёт для всех и прежде всего для правительства? Преимущество в том, что исчезает волатильность цен. То есть цены стабильны, на инфляцию никак не влияют, и все хлопают в ладоши. Для производителей это та цена, которая позволит активно стартовать, увеличивать объёмы производства картофеля, зарабатывать на внутреннем рынке и, соответственно, все излишки отдавать на переработку. Будет расти и развиваться переработка, и мы будем конкурентоспособны, поставляя этот картофель на экспорт, например. То есть все будут довольны. Потребитель, если будет покупать по 40 рублей, тоже будет довольным, потому что это будет ниже, чем средняя цена Росстата. При этом хочу отметить, что мы, как потребители, съедаем 54 килограмма картофеля в год. Если вы это перемножите на 40 рублей, то получится чуть больше 2000 рублей. Это в месяц, грубо говоря, около 200 рублей вы будете тратить на картофель. Что такое 200 рублей? Каждый из вас может оценить, что такое 200 рублей в месяц, которые вы потратите на картофель. Это практически ни о чём.

Вот такое предложение могло бы нам позволить действительно поднять отрасль, много проинвестировать, увеличить объём картофеля и развивать другие направления, скажем так, переработки и экспорта. Но, к сожалению, такое предложение принято не было, потому что наше законодательство, согласно ответу УФАС, не позволяет нам договориться об этом.

Также сейчас перейду к торговым сетям ещё с предложениями. Почему у нас Китай превалирует... Геннадий Андреевич сказал про металл, который у нас дорогой, в Китае дешёвый. Вопрос решается очень

ВЫСТУПЛЕНИЕ С.Н. ЛУПЕХИНА

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

просто. Вы сделаете 100 рублей за доллар, условно говоря, и тогда из Китая будет дорого импортировать, а российский металл станет конкурентоспособным. И все будут...

В.И. Кашин: Это мы уже проходили, слушай. Рубль опускали до такой степени, что по существу его не существовало, а в карманах-то у нас рубли. Эту олигархическую тему давно слышали и знаем её. Куда она может привести? А что касается картофеля, мы средние данные даём. Средние данные. И показали, какая цена картофеля на сегодняшний день.

С.Н. Лупехин: Поэтому 100 рублей за доллар он позволит нам развивать активно экспорт. А экспорт будет развиваться, растёт внешний спрос, будет больше оснований для выплаты более высоких зарплат, и, соответственно, российский внутренний рынок будет пробуждаться. Готов, Владимир Иванович, поспорить, пожалуйста, но давайте не сейчас дискуссию открывать.

Теперь что касается предложений. Я приглашаю всех присутствующих, я готов показать, как современное предприятие занимается производством картофеля. Я думаю, что для многих это будет открытием, и вы будете гордиться, что вы кушаете российский картофель. Значит, по предложениям. Мы также выходили с предложениями для того, чтобы урегулировать более стабильное ценообразование – заключать годовые контракты с торговыми сетями. Что такое годовые контракты? Это такие, где по периодам будут расписаны объёмы и цены, как обычно. Мы так делаем с переработчиками картофеля, у нас

очень жёсткие контракты, где оговаривается качество, цены, периоды, объёмы. Вроде бы в чём проблема, почему эти контракты торговые сети не заключают? Они в течение двух лет уходят от решения данного вопроса. Хотелось бы к нему также вернуться. И мы с таким предложением недавно обратились к ведущим торговым сетям и проинформировали Минсельхоз России и Минпромторг. Готовы ещё раз рассмотреть, потому что годовые контракты нам позволяют фактически стабилизировать производство, планирование, ценообразование...

Я хотел сказать об отечественной селекции. Знаете, что есть представление правительства, что есть 30-й год, где 35% селекции отечественной нужно продавать. Так вот, чтобы предложить семена картофеля, чтобы в 30-м году было 35% этого картофеля на прилавке, необходимо 4 года размножать семена для того, чтобы из него вырастить товарный картофель. Поэтому хотелось бы вот эти четырёхлетние контракты с торговыми сетями также обсудить.

П.Н. Грудинин: Сергей мне друг, но истина дороже. Он сказал, что против государственного регулирования, а потом рассказал, что надо государственно регулировать всё это дело. Принять новые законы, которые бы, значит, удовлетворили сети, по которым бы они работали, сделать специальную цену, которая...

В.И. Кашин: Павел Николаевич, вы не адвокат его.

П.Н. Грудинин: Поэтому он сказал про госрегулирование, просто закон в любом случае надо принимать.

**М.В. Боровой
«ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ –
ЗАЛОГ СТАБИЛЬНЫХ ЦЕН
И ЗАЩИТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ!»**

Выступление Борового Максима Владимировича, заместителя министра сельского хозяйства

Добрый день, уважаемые коллеги, уважаемый Геннадий Андреевич, участники совещания. В первую очередь, Минсельхоз следит внимательно за ценообразованием, за производственной себестоимостью. О чём Павел Николаевич сказал, у нас на тех же самых съездах



Союзмолока, который организуется, было много дискуссий, на предмет того, насколько мы дороже либо дешевле наших иностранных партнёров. Да, мы знаем, что на текущий момент средняя цена сырого молока – 37 рублей (3,7% и 3,2% соответственно жирность и белок). Вместе с тем, сопоставляя непосредственно

**ВЫСТУПЛЕНИЕ
М.В. БОРОВОГО**

со стоимостью того же самого молока в других странах, мы понимаем, что мы достаточно дорогие. Себестоимость нашего сырого молока составляет 32 рубля, вместе с тем у коллег из Беларуси себестоимость молока составляет 23 рубля. Если пересчитать на готовые продукты, то мы понимаем, что тот же самый сыр просто через сырое молоко будет стоить порядка 400 рублей. На текущий момент коллеги производят сыр в Республике Беларусь намного дешевле и поставляют его непосредственно нам на рынок.

Да, но вместе с тем у нас есть и другие комплексы – современные молочные комплексы – на текущий момент они показывают себестоимость порядка 27-28 рублей. То есть тезис о том, что надо работать с себестоимостью, действительно подтверждается. Дальше нам надо смотреть, что непосредственно формирует вот эту цепочку формирования дорогой себестоимости по сравнению как с современными комплексами, так и с продукцией наших конкурентов, в том числе из союзного государства. Да, здесь много составляющих: это, безусловно, и стоимость финансирования, и заработная плата, и много-много-много всего. Безусловно, это и производительность труда, и производительность в целом.

Да, вот Геннадий Андреевич рассказал о тех сортах пшеницы, которые уже на текущий момент демонстрируют хорошие производственные показатели. Так вот, урожайность и производство непосредственно – это как раз то, что формирует себестоимость. Чем больше производство, тем ниже себестоимость. Соответственно, на что хотелось бы обратить внимание: несмотря на такую отраслевую иногда постановку задач, мы, другие участники рынка, на неё не ориентируемся. О чём я и говорю. Есть 309-й указ, который предусматривает, что по сельскому хозяйству мы должны вырасти на 25% в производстве и на 50% в экспорте. Но если мы будем производить продукцию в необходимом объёме, соответственно, её необходимо сбывать. Да, на текущий момент условия по курсу нашей валюты не очень благосклонны к тому, чтобы мы экспортировали, но вместе мы работаем в этом направлении. Но если у нас будет дешёвый импорт, то, соответственно, наши производители будут испытывать дополнительное давление со стороны стран, которые производят эту продукцию.

Таким образом, задача по увеличению биопроизводства – это не только отраслевая задача Минсельхоза, но она, безусловно, в том числе проецируется на наших коллег из торговых сетей. Формируя необходимый спрос на нашу продукцию, мы в том числе обеспечиваем решение тех задач, которые были поставлены президентом. И в этой связи та инициатива, о которой говорил Сергей Николаевич в части формирования основы для заключения долгосрочных контрактов, у нас также на повестке дня. Мы с комитетом, с Владимиром Ивановичем уже около полугода отрабатываем законодательную инициативу по формированию основы для заключения таких долгосрочных контрактов. Мы не привязываемся к конкретной цене, которая должна быть зафиксирована в этих долгосрочных контрактах. Мы считаем, что цены должны устанавливать непосредственно между собой все хозяйствующие субъекты, то есть продавец и покупатель. Но вместе с тем именно порядок ценообразования должен лечь в основу этих контрактов, что, по нашему мнению, сформирует непосредственно основу для стабилизации цен. Самое главное – не будет вот этих скачков, которые мы видим по волатильности, и это обеспечит приемлемую доходность непосредственно для сельхозтоваропроизводителей, которые в первую очередь находятся в сфере наших интересов.

Вторая тема, на которую хотел бы обратить внимание, это развитие интернет-торговли. Несмотря на то, что она развивается семимильными шагами, мы стоим на страже оффлайн-торговли, потому что именно физическая доступность продовольственных товаров является основой продовольственной безопасности. Поэтому до момента, пока мы не поймём, что мы сможем обеспечить физическую доступность, мы будем настаивать на том, что продовольственные товары должны в первую очередь реализовываться через классическую торговлю. Ну и все шероховатости, связанные с нашими торговыми сетями, мы оперативно решаем с коллегами из сети, из ассоциации. Да, в некоторых случаях видим диспаритет цен, но рассчитываем на то, что в плотном взаимодействии мы эти диспаритеты будем сглаживать для того, чтобы продукция была по доступным, самым доступным ценам для наших потребителей.

А.Е. Недзвецкий
«ДИКТАТ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ
И ФАЛЬСИФИКАТ НА ПОЛКАХ:
ПОРА ПОЛОЖИТЬ КОНЕЦ
ЦЕНОВОМУ ПРОИЗВОЛУ!»

Выступление Недзвецкого Антона Евгеньевича, председателя Московского общества защиты потребителей, члена Общественного совета при Роспотребнадзоре



Добрый день, уважаемый Геннадий Андреевич, уважаемые участники круглого стола. Действительно, я, как представитель потребительского сообщества, не могу не выразить обеспокоенность теми фактами, которые, к сожалению, происходят во взаимоотношениях торговых сетей, потребителей, производителей. Я не буду говорить о том, что, по мнению многих, происходит просто монополизация, засилье торговых сетей. Я отмечу то, что давление действительно стало безудержным как на производителей, так и на потребителей. Естественно, малый бизнес исчезает при приходе сетевого магазина. Это тоже всем известно: когда в сельской местности появляется объект какой-то крупной сети, малая торговля вокруг умирает сразу же.

Я хочу сказать о том, что сети, к сожалению, и для потребителей – это не преграда фальсификату. Наши последние исследования, которые были проведены по сливочному маслу, реализуемому в ряде известных торговых сетей, показали, что никакого контроля за качеством и безопасностью продукции в действительности нет. Как бы нам ни вещали представители торговых сетей о том, что у них установлены многоэтапные проверки на производствах и входной контроль, на поверку это оказывается неправдой. Павел Николаевич упомянул о том, что в Курской области закрыли завод. К сожалению, это как раз один из тех случаев, когда масложировой комбинат выпускал

фальсификат, и сведения об этом были направлены нами в Генеральную прокуратуру, и действительно это производство приостановили.

Весной этого года мы провели масштабные исследования качества бюджетного сливочного масла, которое реализовывалось в сетях без каких-либо оговорок, что это продукт с заменителями молочного жира. Нет, указано, что было сделано по ГОСТу. Делала эта лаборатория в ВНИИЗЖ Россельхознадзора. Мы специально взяли 3-4 образца бюджетного сливочного масла, которое появилось в торговых сетях после прошлогоднего скачка цен. Вы помните, что цены на масло выросли до 250 рублей примерно за пачку, а это почему-то осталось в районе 190–200 рублей. Это вызвало удивление. Мы решили провести исследование. Оказалось, что в этом сливочном масле на самом деле до 20% говяжьего жира находится. Дикие отклонения по соотношению жиров. То есть очевидно, что там растительные жиры, пальмовое масло. То есть это грубейший фальсификат. Результаты этого исследования были направлены нами в Генеральную прокуратуру. И действительно, сейчас нескольких вот этих производителей привлекли наконец-то к ответственности, у кого-то закрыли производство, приостановили деятельность. Но, к сожалению, несколько лет эти производители работали на торговые сети, получая десятки предостережений от надзорных органов, тем не менее продолжали поставки этого масла в наши 3 или 4 крупные торговые сети. Никаких препятствий реализации такого фальсификата не было.

К сожалению, мы можем отметить (это наше предположение, но тем не менее), что сеть может и поощрять поставку такого бюджетного товара низкого качества, с фальсификатом, просто потому что имеет очень высокую маржинальность от реализации этого продукта. Он хорошо расходуется, когда люди не знают, что они на самом деле покупают.

Есть ещё несколько важных вопросов, которые вызывают нашу обеспокоенность. Сейчас сети системно нарушают права потребителей, злоупотребляя своим положением, навязывая поставщикам и производителям условия гарантированной плановой доходности, так называемой минимальной маржинальности, используют механизмы автоматического подтверждения заказов в электронном документообороте. Анализ отечественной практики показывает, что главным

КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»

пострадавшим в итоге таких действий оказывается потребитель – не только производитель, поставщик торговой сети, но и сам потребитель, гражданин. Почему это происходит? Возникает искусственное завышение цен, так называемый эффект ценового пола. Исследования доказывают, что условия в контрактах о гарантированной прибыли для сети создают этот искусственный пол цены, и сеть не заинтересована в снижении розничной цены, даже если собственные издержки уменьшились, например за счёт оптимизации логистики или аренды. Потому что любое падение маржи ниже гарантированного уровня должен компенсировать сети поставщик. И цены таким образом застревают на высоком уровне, механизм рыночной конкуренции, естественно, не работает.

Это приводит также к снижению ассортимента и исчезновению локальных брендов. Потому что малый и средний бизнес, фермеры, сыроварни, пекарни, производители уникальной продукции не могут нести бремя налога на такую гарантию прибыли сети, и у них просто нет таких финансовых возможностей, как у крупных международных корпораций. В результате с полок исчезает разнообразие, сезонная инновационная продукция, и все мы видим, что такое продукция в магазине торговой сети. Это стандартизированный набор продуктов, которые приносят большую маржинальность. Никакого разнообразия нет. Потребитель, конечно же, лишается выбора, вынужден покупать товары только крупных брендов, которые способны оплачивать сети компенсации. Это прямое нарушение интересов потребителей на доступ к товарам разных производителей.

В этих условиях происходит и снижение качества товаров, потому что, чтобы выжить в таких обстоятельствах, когда часть прибыли

приходится отдавать торговой сети в виде компенсации за недополученную маржу, производитель начинает экономить на сырье и ингредиентах, упрощать технологию производства, снижать контроль качества, и в итоге потребители получают менее качественный, иногда и небезопасный продукт. Как я говорил, это выявлено в исследованиях сливочного масла. Ну и, соответственно, это скрытые налоги на потребителя, потому что, по сути, условия гарантированной доходности превращаются в такой вот скрытый коммунальный платёж, который сеть перекладывает на всех покупателей. И чек включает не только стоимость товара и нормальную торговую наценку, но и страховку от недополученной прибыли, которую закладывают сетевики в цену на всякий случай.

Поэтому одним из предложений в резолюцию круглого стола мы бы хотели внести изменения в закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности Российской Федерации» с внесением прямого запрета на включение в договоры поставки условия компенсации поставщикам недополученной прибыли, то есть минимальной маржи торговой сети.

Последний тогда момент. Тоже в результате наших исследований выявлена очень интересная закономерность о том, что торговые сети на протяжении нескольких лет устанавливают различные торговые наценки на товары отечественных и зарубежных производителей, и почему-то торговые наценки на отечественные товары оказываются выше почти на 50%. И это очень заметно в категории «кондитерские изделия» и в категории «овощная продукция». Можем результаты этого исследования показать. Очень странный факт, но, видимо, идут на широкие уступки зарубежным брендам, а наших производителей дискриминируют.

М.Г. Делягин
«АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЕ –
ПОЛНОМОЧИЯ
"ЭКОНОМИЧЕСКОГО КГБ"!»

Выступление Делягина Михаила Геннадьевича, депутата Государственной Думы от фракции «Справедливая Россия», заместителя председателя Комитета Государственной Думы по экономической политике

Уважаемый Геннадий Андреевич, дорогие товарищи. Мы обсуждаем в основном сейчас две проблемы. Причём, кто помнит,



мы их обсуждаем почти 40 лет – всё время развития так называемых рыночных отношений.

Первая проблема – это произвол моно-

ВЫСТУПЛЕНИЕ
А.Е. НЕДЗВЕЦКОГО

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

полий, который производ торговых сетей, а сейчас и маркетплейсов, просто в силу более высокой эффективности выпятил более ярко. Потому что с точки зрения монополиста торгового, существование не просто каких-то производителей в Российской Федерации, а существование Российской Федерации в целом нерентабельно. Это вызвано в первую очередь всей социально-экономической политикой, направленной на поощрение финансовых спекуляций, ну и не только финансовых спекуляций. На практике это выражается в позиции маркетплейсов, когда приходит к ним производитель и говорит: что ж вы меня так гнобите? Ответ маркетплейсов (ну, которые искренние, и там, где отношения доверительные): а что ты здесь производство держишь? Перевози производство, цитирую, «в нормальную страну», где государство развивает производительные силы, а не уничтожает, я уж от себя добавлю, в Китай, ну или в крайнем случае в Белоруссию, пожалуйста. И будет тебе счастье. Зачем тебе платить кредит убийственный? Зачем тебе подвергаться налоговому, извиняюсь, произволу, административному террору? Зачем тебе... — и дальше по долгому списку, который мы все знаем. Это позиция маркетплейса, который заинтересован тупо в снижении издержек, чтобы повысить свою комиссию. Ну а китайские производители просто опираются на мощь государства, которое защищают своих производителей, а не гробит их. Поэтому маркетплейс на это, вероятно, вынужден реагировать.

У нас в части произвола монополии такое ощущение, что это единственная свобода предпринимательства, которая воспринимается либералами, которые управляют нашей социально-экономической сферой. А между тем свобода монополиста, то есть свобода грабежа потребителя при помощи занижения качества или при помощи завышения цен (обычно и то и другое вместе), ведёт к тому, что рынок перестаёт существовать как таковой. Потому что рынок — это эквивалентный обмен. Когда одна из сторон устойчиво завышает цену, обмен становится неэквивалентным, и рынок переходит в грабёж, который мы, собственно говоря, наблюдаем всякий раз, когда посещаем те или иные замечательные магазины, не только торговые сети. Я предложил законопроект: давайте мы в торговых сетях ограничим наценку 100% совокупную. После чего торговые сети заявили одновременно две вещи. Первое: а это вообще глупость, потому что мы больше чем на 15% наценку не устанавливаем. А во-вторых, это

неприемлемо, потому что мы немедленно разоримся, и это приведёт к дефициту. Имелась в виду торговая наценка совокупная, от производителя или импортера до прилавка. Ну, монополизм развращает, и, соответственно, люди понимают, что можно врать как угодно, сколько угодно и кому угодно, и в крайнем случае за это придётся немножко заплатить.

Пресловутое административное давление, все эти маркировки, прости господи, и прочее — это тоже частный случай произвола монополий, потому что одни монополии заставляют всех платить себе, заставляя выполнять эти безумные ритуалы, а с другой стороны, малый и средний бизнес подавляется в интересах крупного бизнеса. В прошлом году мы добились титанического результата: мы добились обеспечения импорта картофеля в рамках обеспечения продовольственной безопасности. Это выдающаяся победа, я не сомневаюсь, что скоро эта государственная политика приведёт к возобновлению импорта зерна, несмотря ни на какой урожай. И никакие технологии в условиях произвола монополии и соответствующей либеральной политики не помогут, потому что политика направлена на интересы спекулянтов, в том числе и финансовых, и, соответственно, на разрушение производительных сил. Как решать проблему: антимонопольная служба должна иметь право экономического КГБ, как в развитых странах. Должна иметь право выявить реальную структуру цены и спросить, какую часть своей прибыли уважаемый производитель направил на своё развитие. Потому что если меньше половины, то это неправильно. Второе: как в Германии было очень долго, при любых резких колебаниях цены антимонопольная служба сначала возвращает цену на место, а потом уже выясняет, что это было. И если производитель перестаёт продавать или торгуется, то это уголовное дело. Можно вспомнить, как во всей Европе (мы же все катались в своё время), значит, торговый центр сети стоит всегда в каком-то лютом, неудобном месте, где-нибудь в промзоне. Почему? А потому что вокруг него он выжигает весь бизнес. Во Франции и в Италии по закону нельзя было ставить торговый центр там, где может существовать теоретически обычный магазин. Это не про низкую эффективность, это про развитие национальных производительных сил, в том числе в торговле.

В части налоговой таможенной мы все видели здесь указания про налоговый манёвр: у нас вся налоговая таможенная

политика направлена на закрепление России в положении экономической колонии, неважно кого. Экономическая колония — это не там, где чужой флаг развивается. Это страна, которая продает сырьё дешево и покупает продукцию его переработки втридорога, если позволят уважаемые господа. Классика экономического колониализма — это налоговый манёвр 18-го года, который в 21-м году был распространён на металлургию. Мы тут Мордашова очень не любим и других, и за дело, но ради справедливости нужно уточнить, что его распространили на металлургию в 21-м году. Смысл заключается в том, что экспорт сырья или полуфабрикатов низкой степени готовности освобождается от фискального бремени, и это фискальное бремя переносится на переработку внутри страны. Если вы обратили внимание, мы десятирублёвые и пятирублевые купюры видим бумажные. Почему? А потому что сталь почти по цене золота благодаря налоговому манёвру, и вот эти вот бессмысленные кругляши печатать дороже, чем делать производство искусства из Гознака. Потому что налоговый

манёвр. Потому что налоговая нагрузка перенесена на эти сферы. И, собственно говоря, почему мы так беззащитны перед дронами? Потому что нефтепереработка у нас убыточна с 19-го года. Государство её дотирует, но никакая дотация не бывает своевременной и достаточной. Поэтому отношение нефтяников к НПЗ — не как к центрам прибыли, а как к центру головной боли и убытков. Да гори они синим пламенем. И, как мы видим, горят.

Так что в данном случае мы видим ситуацию, когда системное государственное регулирование, ориентированное на интересы финансовых и иных спекулянтов, подавляет развитие производительных сил, в том числе в торговых сетях, в том числе в маркетплейсах, которые вообще монополии нового поколения, и поэтому должны подвергаться значительно более жёсткому антимонопольному регулированию, чем все остальные. Но пока у нас антимонопольная служба находится в кастрированном положении, мы, соответственно, вынуждены рассказывать о том, как нас жестоко гнетут тёмные силы.

ВЫСТУПЛЕНИЕ А.Ю. КИРЬЯНОВА

А.Ю. Кирьянов «МАРКИРОВКА – НАДЁЖНЫЙ ЩИТ ПОТРЕБИТЕЛЯ, А НЕ АДМИНИСТРАТИВНОЕ ДАВЛЕНИЕ»

Выступление Кирьянова Артёма Юрьевича, депутата Государственной Думы от фракции «Единая Россия», заместителя председателя Комитета Государственной Думы по экономической политике

Уважаемый Геннадий Андреевич, уважаемый Юрий Вячеславович, уважаемые коллеги, спасибо большое за возможность принять участие в таком значимом обсуждении. Безусловно, Комитет по экономической политике — это тот комитет, у которого, например, предмет ведения — это платформенная экономика. И вот Михаил Геннадьевич не даст соврать, мы достаточно часто это обсуждаем. У нас есть как минимум два экспертных совета на эту тему: по развитию платформенной экономики и по развитию цифровой экономики. Важно, что Владимир Иванович уже сказал о том, что необходимо в данной части заниматься и процессом обеления экономики, как, собственно, сегодня и говорит президент, и есть план правительства на эту тему.

Но я бы перешёл сразу к резолюции. Во-первых, позвольте мне действительно



поблагодарить за то, что в резолюции прозвучали, наверное, самые основные болевые точки. И я думаю, что мы можем действительно рекомендовать и профильным комитетам, в том числе и Комитету по экономической политике, мониторинг регулирования торговых сетей и поставщиков, не забывая здесь указать и платформенную экономику, вот именно электронные торговые сети. Конечно, важно то, что прозвучало в резолюции: история с собственными торговыми марками. И я бы назвал своё короткое выступление как «Умное регулирование собственных торговых марок». Потому что на сегодняшний день мы понимаем, что это явление такое общеизвестное, не мы в России его придумали, конечно. И, наверное, это правильное явление, если мы говорим о возможности снижения рыночной стоимости и себестоимости продукции при сохранении качества. Но здесь есть целый

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

ряд моментов, которые характерны именно для нашей страны на сегодняшний период.

По данным открытых источников, сегодня доля собственных торговых марок в ассортименте крупнейших сетей уже достигает, ну, что называется, антимонопольных размеров. Например, X5 Retail Group – это 25,5% собственных торговых марок. То есть антимонопольное регулирование всегда начинается с 25%. Здесь надо тоже посмотреть, в какой части эта история должна работать. Фактически четверть полочного пространства уже зарезервирована под собственные торговые марки. И конечно, это сокращает возможности независимых производителей. Вот недавно обсуждалась в публичном пространстве история про расширение, скажем так, ярмарочного пространства для наших дачников, для тех, кто сезонную продукцию производит на своих приусадебных участках. Конечно, было бы правильно, чтобы появлялись сезонные и местные полки для таких людей, которые на собственном участке, собственным трудом, без наёмного выращивают. Но пока мы даже не можем говорить о том, чтобы постоянно действующие производители, которые оформлены как фермерские хозяйства или юрлица, могли бы беспрепятственно заходить в пространство торговых сетей. Поэтому, конечно, это важная история.

Ну и ещё, может быть, нюанс, который не всегда учитывается в современной истории (а у нас сегодня новые и новейшие достижения поставлены на службу экономике), это вопрос больших данных и их обработки при создании тех самых собственных торговых марок. То есть сегодня у нас все большие сети обладают уникальными по своему объёму данными, которые анализируют. И, собственно, исходя из потребительского спроса, поведения, исходя из всех нюансов продукта, они могут уже, опираясь на анализ больших данных, создавать собственные торговые марки, что называется, без предварительной подготовки. В то время как бренды, производители эти свои продукты вынашивают, что называется, годами, рискуют, проводят полевые испытания, разрабатывают, где-то ошибаются, несут убытки. Ну, в общем, у торговых сетей есть такое, что называется, преимущество новых и новейших технологий в обработке данных, которые недоступны их конкурентам, собственно, изначальным производителям.

Ну и ещё раз, цитируя Антона Евгеньевича Недзвецкого, остановимся на цене и качестве. Конечно, совершенно недопустимо, когда снижение цены идет за счёт фальсификата, за счет занижения стоимости и

удешевления самих ингредиентов, за счет некачественной продукции. С этим мы боремся, должны бороться. У нас есть целый ряд общественных объединений, которые этим занимаются, Международная ассоциация «Антиконтрафакт», например, всегда говорит о том, что необходимо до нулевого порога снизить фальсификат. И не только это сетей касается. Поэтому мы должны, конечно, здесь вводить не запреты, не ограничения, но умное регулирование по собственным торговым маркам и создание справедливых конкурентных условий – это во главе угла, потому что прежде всего конкурентные условия приводят к повышению качества продукции, снижению себестоимости продукции и в конечном счёте к тому, чтобы наш человек, покупатель, потребитель, как его ни назови, он был бы более удовлетворён тем продуктом, который он покупает за свои деньги. И в этой части, конечно, согласен с проектом резолюции. И больше скажу: если у нас он открыт, то я думаю, что мы свой вклад ещё внесём в дальнейшую подготовку.

Ну и несколько ремарок. Михаил Геннадьевич, конечно, так достаточно жёстко сказал, что административное давление – это маркировка. Но поскольку я с маркировкой работаю много лет, могу сказать, что система маркировки как раз нам серьёзно помогает с нелегальным оборотом. Вот, например, по просрочке. С введением маркировки в воде, которая у нас с вами на столах маркированная, просрочка и продажи упали в 500 раз. В молочной отрасли сократились в 199 раз продажи просрочки. И поэтому, конечно, маркировка, будь то «Честный знак», «Меркурий», система Россельхознадзора – это не административное давление. Это то, что, на самом деле, за считанные копейки в себестоимости продукции позволяет людям себя комфортно чувствовать, быть уверенным в качестве. Ну и, что называется, предвзятое выступление Станислава Алексеевича Богданова, приятно было увидеть в материалах подборки его статью, которая называется «Пора перестать противопоставлять онлайн и офлайн». Вот я об этом говорю последние три года на всех трибунах. Да, у нас с вами так называемая гибридная экономика сейчас будет. И конечно, с учётом этого надо очень внимательно смотреть и на развитие законодательства по платформенной экономике, и на реформирование законодательства о торговле, которое, к сожалению, очень давно, что называется, застыло, и нужны качественные изменения этого законодательства.

С.А. Богданов
«ФЕРМЕРСКИЕ ОСТРОВКИ И
КОДЕКСЫ ДОБРОСОВЕСТНОСТИ:
КАК РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ
ВИДЯТ РЕШЕНИЕ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ»

Выступление Богданова Станислава Алексеевича, председателя Ассоциации компаний омниканальной розничной торговли (АКОРТ)



Коллеги, всем добрый день. Спасибо большое за столь большое внимание в части торговых сетей. Вот сегодня фиксировал за выступающими какое-то время, но потом понял, что невозможно все зафиксировать. Но в целом, мне кажется, что получается немножко как письмо в Простоквашино. То есть такой набор достаточно серьёзных предложений, что можно было бы сделать с торговыми сетями. Все предложения рассмотрим. Ещё раз говорю, что не готов сейчас прямо по всем. Это, мне кажется, мы на диссертацию идём на какую-то.

Но отдельно хочу сказать, что, на наш взгляд, в целом тот инструментарий, который сейчас есть, те институты, которые помогают во взаимодействии как с потребителями, так и с производителями, они есть и они выполняют свою функцию. То есть есть союзы производителей, с которыми мы работаем и взаимодействуем. Коллеги говорили про молочную продукцию, в том числе с Молочным союзом подписывали соглашение, в котором обязались как раз следить за наличием контрафакта и фальсификата в сетях. Есть системы государственные, которые позволяют выявлять такую продукцию.

С точки зрения цен мы находимся под постоянным мониторингом, и анти-

монопольная служба докладывает и президенту, и председателю правительства о наценках на социально значимые товары. В части развития и взаимодействия с поставщиками в сетях – да, действительно, невозможно на полку поставить исключительно всех поставщиков, которые есть в Российской Федерации. Тем не менее доля отечественных производителей сегодня составляет порядка 80%. Если брать в среднем по категории, в каких-то достигает 100%. При этом с рядом производителей мы работаем через агроагрегаторы. У нас есть фермерские островки. Ну и в целом в этом направлении тоже происходит достаточно хорошее развитие.

Если говорить про СТМ, это тоже отчасти плюс и для самих производителей, потому что не сети производят СТМ, они размещают заказы у тех же производителей, которые поставляют в сеть. И сегодняшняя доля – по нашим оценкам, где-то в среднем 20–22% – оставляет достаточно большое поле для работы производителей под собственными брендами. А то, что коллеги сегодня говорили по поводу противопоставления и вообще в целом рассмотрения рынка как единого пространства, мы тоже это поддерживаем. И нам кажется, что стоит здесь обратить внимание на развитие маркетплейсов в части именно реализации продовольственных товаров. Хотя на сегодняшний день доля в онлайн и является небольшой, если посмотреть, сколько занимают в ней торговые сети, сколько маркетплейсы, она делится практически пополам. Но наше законодательство на сегодняшний день это не учитывает. Нам кажется, что как раз вот здесь, в этой части, стоит скорректировать закон о торговле в части распространения его на всех участников рынка.

Да, как в начале говорил, много было комментариев, при этом у нас открытая политика ко всем и по любым вопросам, которые возникают, готов ответить лично, дать контакт, разобраться, если есть какие-то проблемы по взаимодействиям с производителями. У каждой сети есть так называемые КДП-контролёры (КДП – кодекс добросовестных практик. – Прим. ред.), которые позволяют решать сложные кейсы, где есть недопонимание между сетью и производителем.

ВЫСТУПЛЕНИЕ
С.А. БОГДАНОВА

А.А. Соколов
«2,5 ГАМБУРГЕРА ГОДОВОЙ
ПРИБЫЛИ: КАК ТОРГОВЫЕ СЕТИ
ВЫДАВЛИВАЮТ
ИЗ БИЗНЕСА ОТЕЧЕСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»

Выступление Соколова Алексея Александровича, руководителя социально-экономических проектов группы «Развитие»



КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»

День добрый, уважаемые участники круглого стола. Хочу поблагодарить организаторов за предоставленную возможность здесь выступить. И я обещал своим деловым партнёрам и товарищам, что я скажу общее мнение в плане поддержки Программы Победы КПРФ. И мы все надеемся, что осталось ждать недолго до сентября, и всё-таки среди 450 мест хотя бы 440 получат более адекватные люди.

Я представляю, соответственно, больше производителей и поставщиков, и недавно увидел информацию из Минторга о том, что меняются приоритеты, предпочтения отечественных потребителей в сторону доширака. Вот почему я и сказал, что неадекватно, и говорят, что спрос на этот продукт растёт, что люди отдают этому предпочтение. Соответственно, та продукция, которую мы предлагаем в торговые сети, меньше пользуется спросом.

Вот на это хотел обратить внимание, но уже было сказано многое, поэтому я просто подчеркну и добавлю: во взаимоотношениях торговых сетей и поставщиков здесь нет никакого равенства. Это ключевое раз. Торговые сети в ультимативном, в одностороннем порядке принимают решения, требуют выполнения условий. Это, наверное, ключевое два, да? Дальше прошу следующий слайд. Вдаваться в текст не вижу смысла, просто визуально уже видно зону ответственности и те нагрузки, которые ложатся на поставщиков-производителей и на торговые сети, да? То есть мы видим, что от производства, от кредитования, от документооборота, всех рисков, которые возможны, и так далее, транспорт, складская логистика – это всё

лежит на плечах поставщиков. У торговых сетей всё просто: вовремя оплата, сделать заявку и, собственно, получать от этого прибыль.

Следующий слайд, пожалуйста. О чём здесь было ранее сказано? О том, что надо рассматривать некие стабильные, якобы годовые контракты, которые дадут нам стабильность и уверенность. От имени по крайней мере малого и среднего бизнеса скажу, что это фантастика и абсолютно нереально, потому что, если взять перечень со всех сторон – как внутренние, так и внешние факторы, которые влияют на поставщиков и производителей, – их настолько много, что просто невозможно всё учесть. Начиная от глобальных внешних геополитических условий, кризисов, научно-технических, конкурентной среды и так далее. Но здесь они указаны. Прошу следующий слайд. Соответственно, здесь знак вопроса, что влияет и может быть в зоне риска торговых сетей. Я специально поставил знак вопроса не оттого, что я это не знаю, а оттого, что это настолько символично по отношению к производителям. Ну что может быть для крупных торговых сетей угрозой? Это повышение арендной платы, если не собственность.

Всё-таки я люблю общаться языком цифр, как говорится, цифры не врут. И понятно, что это данные условные, но я думаю, что они уже в любом случае говорят. Топ-5 торговых сетей занимают порядка 30–35% минимум от объёмов продаж. Я говорю в данном случае о товарах народного потребления и продуктах питания, в которых я, собственно, работаю уже не один десяток лет. Если брать топ-10 крупных игроков, то фактически по стране минимум 60–70% объёмов продаж принадлежит им. По мегаполисам эта цифра, естественно, выше, доходит уже практически 80–90%.

Но не столько нам, поставщикам и производителям, страшно общение с торговыми сетями и монополистами, сколько отсутствие их заинтересованности в конечном результате в реализации продукции. Скажу опять же языком цифр. В моей группе товаров порядка 60–80% прибыли торговые сети имеют внереализационные. Объясню простым языком для понимания: они ещё не продали мою продукцию, а уже получили 60–80% от заложенной прибыли. В цифрах могу сказать так. Я в данном случае не являюсь собственником. Я хоть и директор, но пролетарий. И совет акционеров принял решение о том, что мы хотим три наших (не буду рекламировать) наименования продукта видеть торговой

ВЫСТУПЛЕНИЕ
А.А. СОКОЛОВА

сети города Москвы. Говорю это к чему? К тому, что я обязан это выполнить. Торговая сеть предъявила условия, так называемый листинг: продажа полочного пространства или по-другому войти в ассортиментную матрицу – порядка одного миллиона нерусских рублей. Мы понимаем, о чём идёт речь. Путём двух-, даже трёхнедельных переговоров мне правдами и неправдами удалось снизить, но решение акционеров неотвратимо. Соответственно, мне пришлось заплатить за одно наименование в самой малой категории торговой сети за год – вход на полки стоит 12 миллионов рублей. Скажу так, чтобы было понятие соизмеримость цифр: валовая выручка меньше, чем плата за вход. То есть моё предприятие получило убытки. Но так как всё-таки у меня есть требования от учредителей, от акционеров получить какую-то прибыль на этом, то я хочу, чтобы все понимали, насколько сейчас тяжело среднему и малому бизнесу и какая длинная цепочка. Я не один такой. Мы поставляем в ноль наш продукт в торговую сеть, не имея прибыли абсолютно никакой. Причём это абсолютно дословно, когда главного бухгалтера я спросил: «Какую прибыль по итогам 25-го года мы получили по этим наименованиям?» Она сказала: «Алексей Александрович, вы можете приобрести три гамбургера». В прямом смысле слова. Потом говорит: «Извините, я оговорила, если отнять там ещё налог на прибыль, то 2,5 гамбургера». Это годовой мой доход.

Но суть в чём? В том, что, как я сказал, чтобы было понимание, мы поставляем в ноль. За это нам торговая сеть дала возможность загрузить производство СТМом, ну, собственной торговой маркой. И за счёт того, что я полностью в три смены загрузил производство выпуском СТМ снова в ноль, я снизил постоянные издержки. И вот уже там я получил для своего предприятия хоть какую-то дополнительную прибыль в виде экономии расходов, затрат. То есть говорить о том, что на сегодняшний день предприятия получают какие-то баснословные прибыли, ну просто невозможно.

Дальше, что касается годовых контрактов. Первое. Мы видим, что в нашей стране никто не может гарантировать абсолютно никакие не то что макро-, даже микро-экономические показатели. Кредитные линии, курс валюты, стоимость продуктов и так далее. Мне обидно, как активному гражданину своей страны, что я ответственный производитель, но у меня на сегодняшний день 82% составляющих ингредиентов приходит из-за рубежа. Но

в итоге я выпускаю отечественную продукцию. Я имею наценку порядка 8–12% вала на вход. Но согласитесь, когда курс валюты и другие показатели колеблются больше, то я фактически беру на себя ответственность, что дай бог сработать хоть в какой-то плюс. Растёт расходная часть, сверху давит рынок.

Что я хочу ещё добавить? Законодательство, о котором мы сейчас говорим, абсолютно шикарная инициатива. И, надеюсь, всё-таки КПРФ её добьётся и продавит. Но я хочу говорить о том, что не только нужно только принятие законов, что они должны ещё и действовать. На сегодняшний день есть определённые права потребителя, есть определённые законы о торговле, но их защита в мой адрес практически не действует. Давайте не будем забывать, что грамотные специалисты есть по обе стороны баррикад. И, соответственно, здесь просто говорить о какой-то торговой наценке, которую надо контролировать... Да, я целиком всеми руками за программу партии, но я считаю, что это только одна из составляющих борьбы. Прошу обратить внимание, вот так навскидку нарисовано, столбик – это цена продукта на полке. Я не стал делать процентовку и конкретику. Суть не в этом. Я прошу обратить внимание, что внизу это себестоимость товара, дальше это небольшая наценка меня как производителя-поставщика. И вот основное, чёрное и зелёное, – это всё-таки вот такие два блока, за счёт которых можно регулировать и снижать цену продукта на полке. То есть это какие-то нестабильные, инфляционные, рискованные заложенные деньги. Я покупаю всё, начиная от акцизов и налогов, я плачу вперёд, даю в отсрочку в торговую сеть, кредитуюсь под шикарный процент, а получаю деньги ещё не всегда вовремя. Да? И, соответственно, кроме банального регулирования торговой наценки, всё-таки есть предложение посмотреть, как на нереализационные доходы, которые торговые сети получают в виде маркетинговых и разных бонусов, так и на чёрный блок.

Я, как член партии и активист, подчеркну: я предлагаю реально маленькое со своей позиции действие. У нас в партии есть много юристов, экономистов, грамотных менеджеров и так далее. Давайте на добровольной основе в виде пилотного проекта в Москве создадим комитет, который будет принимать участие в переговорах и взаимоотношениях между поставщиком и торговой сетью, который поможет всё-таки заключать договора и вставать на полочное пространство отечественной продукции.

А.А. Ищенко
«НЕРАБОТАЮЩИЙ ЗАКОН
ХУЖЕ ЕГО ОТСУТСТВИЯ!
ТРЕБУЕМ РЕАЛЬНОЙ
ПРОЗРАЧНОСТИ
И ВОЗВРАТА НЕЗАКОННЫХ
ПОБОРОВ ОТ СЕТЕЙ»

КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»

Выступление Ищенко Александра Алексеевича, общественного активиста, экономиста и юриста



Уважаемые организаторы, уважаемые участники круглого стола, благодарю за возможность выступить. Мой доклад будет, в общем-то, в какой-то степени продолжением сообщения Алексея Александровича, потому что я как раз рассматривал именно вопрос внереализационных доходов, которые получает торговая сеть от поставщика. И как раз тезис, с которого хочется начать своё выступление, это то, что неработающая норма – хуже, чем норма отсутствующая). Потому что сейчас в законе 381-м о торговой деятельности, в статье 7, казалось бы, ограничен объём вот этого внереализационного дохода пятью процентами, которые обратным платежом получает сеть от поставщика. И есть статьи, которые, с одной стороны, ограничивают какие-либо другие возможные поборы (это четвёртая и шестая статья), одновременно разрешают дополнительные услуги, оказываемые сетью поставщику, проводить через разного рода дополнительные соглашения. Но здесь, как уже было сказано и предыдущим оратором, и некоторыми другими выступающими, происходит монополизация рынка. Сетевые, торговые сети находятся, безусловно, в более выигрышном, более сильном положении относительно поставщика. И если посчитать, то совокупная доля нагрузки на поставщика, по отрасле-

вым оценкам, доходит до 15–20% от отпускной цены. То, что сегодня было показано.

Не буду тратить ваше внимание и повторять те тезисы, которые сегодня были. Очевидно, что эту норму, которая уже существует в законе, которую законодатель уже установил для того, чтобы защитить поставщиков, для того чтобы предоставить им возможность выйти на рынок, производить свою собственную продукцию, нужно просто немножко доработать. Необязательно вводить какие-то новые правила, необязательно устанавливать новые законы. Я, как юрист, скажу, что необходимо просто доработать уже действующую норму. Менять надо не запрет, а механизм его реализации, для чего предлагаются три взаимосвязанных дополнения.

Первое – это обязательная прозрачность, то есть торговая сеть обязана раскрывать в единой публичной отчётности платежи, полученные от каждого поставщика с разбивкой по основаниям. Скрытая выплата сама по себе уже должна являться нарушением. Второе – автоматический возврат, то есть по результатам проверки Федеральной антимонопольной службы все полученные в нарушение платежи должны во внесудебном порядке, уже по результатам проверки, без жалобы, возвращаться поставщику, так как в случае жалобы поставщик будет просто фактически вытеснен сетевиком с прилавка. И третье – это оборотный штраф за сам факт включения в договор запрещённого вида вознаграждения. Не за выплату, а за условия обязательного включения. Это переносит ответственность с этапа исполнения на этап переговоров. И делает уже само по себе невыгодным предложение таких кабальных условий. То есть совокупный эффект заключается в том, что пятипроцентный потолок из декларации, которую он имеет сейчас, превращается в реально действующее ограничение. А конечная цена по социально значимой группе товаров, по осторожной оценке, сразу снижается на 5–8%. Речь идёт не о новой идеологии регулирования, а о том, чтобы заставить работать норму, которая принята уже 10 лет назад.

А.С. Друзякин
«МАЛЫЙ БИЗНЕС
ЗАДЫХАЕТСЯ ПОД ГНЁТОМ
МАРКЕТПЛЕЙСОВ. ТРЕБУЕТСЯ
ЖЁСТКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА
СОЗДАТЕЛЕЙ ДОБАВЛЕННОЙ
СТОИМОСТИ!»

Выступление Друзякина Андрея Сергеевича, представителя банковской сферы



Уважаемые коллеги, добрый день. Меня зовут Андрей Друзякин. Я длительное время работаю в банковской сфере и имею практический опыт развития малого бизнеса. Сегодня МСП (субъекты малого и среднего предпринимательства) – это не второстепенный сектор экономики, а это более семи миллионов субъектов, значимая занятость и налоговые поступления на уровне 13 триллионов рублей, то есть это почти четверть вклада в экономику страны. Но ключевая проблема в том, что количество предприятий растёт, а качество роста остаётся слабым. Бизнесу легко открыться, но достаточно сложно расти. Особенно уязвимы производственные компании. Производитель несёт полный спектр рисков: это сырьё, оборудование, аренда, сотрудники. При этом его часто регулируют и оценивают так же, как обычного перепродавца импортного товара. На мой взгляд, это системная ошибка. Перепродажа импортного товара и

создание собственного продукта не должны регулироваться одинаково. Производитель создаёт добавленную стоимость, рабочие места, компетенции, налоги и технологическую устойчивость страны. Значит, у российского производителя должен быть отдельный статус и защита.

Отдельно хочу остановиться на доступе к покупателю. После блокировки Инстаграм* и признания Meta экстремистской организацией многие малые компании фактически потеряли один из ключевых каналов привлечения клиентов, продвижения бренда и прямых продаж. Для малого бизнеса это был не просто социальный канал, а доступная витрина, где можно было без больших рекламных бюджетов находить покупателя. В результате значительная часть малого бизнеса оказалась вынуждена перейти в зависимость от маркетплейсов. Сегодня маркетплейсы стали уже не просто каналом продаж, а инфраструктурой доступа к покупателю. Для многих малых производителей выход к потребителю практически невозможен без маркетплейса. Поэтому маркетплейсы не должны превращаться в частного регулятора рынка, который сам назначает тарифы, сам ранжирует, сам штрафует, сам собирает и забирает данные, сам продаёт конкурирующие товары и сам решает, кто из производителей выживет, а кто нет. Сегодня проблема не только в размере комиссии, проблема в совокупной нагрузке на продавца: комиссия, логистика, хранение, реклама, возвраты. В отдельных категориях эта нагрузка может достигать 70–75% и съедает большую часть выручки. В результате производитель закладывает эти расходы в конечную цену. Товар, который при нормальной экономике мог бы стоить для покупателя, например, 2000 рублей, на витрине может стоить 8000 рублей. Не потому что производитель получает сверхприбыль, а потому что в цену заложена стоимость доступа к платформе. Фактически в категории выживают только малые предприятия, которые способны закладывать наценку 500–700%.

О.В. Павлов
«ЖЁСТКИЙ КОНТРОЛЬ
И ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ МАРКИРОВКА –
СПАСЕНИЕ ОТ ФАЛЬСИФИКАТА
НА ПОЛКАХ»

Выступление Павлова Олега Владимировича, председателя Общественного со-

вета при Роспотребнадзоре, председателя общественной организации по защите прав потребителей «Общественная потребительская инициатива»

Добрый день, уважаемые коллеги. Большое спасибо. Вы знаете, у нас действительно крайне интересная дискуссия, но,

* принадлежит компании Meta, признанной экстремистской организацией и запрещённой в РФ.

«Вестник» подлежит тиражированию в рескомах, крайкомах, обкомах КПРФ для использования в райкомах и крупных первичных отделениях партии

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

наверное, было бы неправильно навешивать ярлыки на все маркетплейсы, на все торговые сети. Мы должны понимать, что есть и у тех, и у других яркие образцы нарушителей, а есть те, кто, наоборот, может быть эталоном не просто для поведения, но и для проектирования и регулирования с учётом той модели, которая позволяет бизнесу развиваться и не допускать нарушений.



Так вот, раз уж мы говорим здесь преимущественно про торговые сети, я бы хотел упомянуть как раз яркий негативный

пример, причём в крайне популярном у потребителей сегменте. У нас в последние годы по достаточно объективным причинам растёт популярность так называемых дискаунтеров. Это сеть с максимально низкой наценкой. Так вот, яркий пример недобросовестности, когда цена достигается не за счёт оптимизации логистики или закупок, а за счёт максимального нарушения обязательных требований – фальсификации продукции, нарушения санитарных норм, несоблюдения товарного соседства, – это сеть «Светофор». И уже неоднократно про неё слышали. А вот, собственно, по данным проверок Роспотребнадзора, из оборота было изъято больше 300 тонн продукции, 5000 партий, составлено 2,7 тысяч протоколов об административных правонарушениях, деятельность 76 магазинов приостановлена. И мы можем сказать, что если мы берём проблему торговых сетей, то нужно вычленять такие яркие и обязательно пресекать деятельность таких нарушителей, потому что если этого не делать, то это становится моделью допустимого поведения. Но здесь, насколько мы знаем, даже сам

рынок крайне негативно реагировал на существование такой сети, потому что она не то что допускала продажу фальсификата, она даже выходила из-под действующего закона о торговле, объявляя себя каким-то оптовым складом. И поставщики, которые туда заходили, даже тех минимальных гарантий закона о торговле, которые есть, лишались. Поэтому это должно быть недопустимо.

Мы ещё хотели обратить внимание, что особую значимость приобретает внедрение тех инструментов, про которые сегодня уже неоднократно упоминали. Когда идёт продажа просрочки, продажа фальсификата, продажа небезопасной продукции, мы говорим о том, что нужно максимально широко использовать возможность цифровой системы государственной маркировки. Потому что (вот, например, Артём Юрьевич об этом справедливо упомянул) мы уже практически победили в торговых сетях то, что ещё пять лет назад было просто бичом, – продажу просроченной продукции. И с ней невозможно было бороться вручную, даже если всех продавцов всех магазинов направить на зачистки полки от просрочки, нереально. Мы регулярно делали рейды, регулярно были проблемы. И сейчас эта проблема просто решена: на кассе не пробьётся просроченный товар. Более того, сейчас уже ко второму чтению подготовлен законопроект о блокировке фальсифицированной и потенциально опасной продукции. Это рычаг надзорных органов: где бы ни находилась фальсифицированная продукция, ни на одной кассе страны она не пробьётся. Поэтому здесь просим включить в резолюцию вопрос о необходимости поддержки распространения этих механизмов, чтобы они без исключения всеми торговыми сетями применялись. Тогда это позволит нам многие вопросы снять именно на уровне профилактики. И просто не будет смысла фальсифицировать продукцию, зная, что она встанет, заблокируется во всём канале реализации, и у сетей не будет смысла, естественно, брать продукцию таких производителей.

**Заключительное слово
Ю.В. Афонина**

Дорогие друзья, будем подводить итоги. Мы сегодня видели достаточно яркое, интересное обсуждение вопросов. Действительно, ключевая задача для всех нас сделать всё, чтобы товары были качественные, доступные, с минимальной наценкой для по-

ребителя. Нужно поддержать товаропроизводителей и действительно отрегулировать. Всё должно быть справедливо. Об этом говорил Владимир Иванович в своём докладе, потом Павел Николаевич и так далее. Должен быть справедливый подход. У нас, к сожалению, и сегодняшнее обсуждение показывает, что есть колоссальные перекосы. Движение идёт, но оно идёт очень медленно, а страдают наши граждане.

Поэтому есть предложение такое. Мы вот эти вот наши рекомендации обсудили с большинством здесь присутствующих. Есть предложение принять за основу. На электронную почту нашим организаторам присылайте все дополнительные предложе-

ния, мы обобщим. Ну и внесём на фракцию, поработаем с нашими коллегами, утвердим и реализуем через законопроекты, постановления и так далее. Нет возражений? Тогда давайте мы за основу принимаем и будем на этом завершать работу.

РЕКОМЕНДАЦИИ по итогам заседания круглого стола на тему «ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ, ПОСТАВЩИКОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПРАВДА И ЛОЖЬ (законодательное обеспечение)»

Место проведения:

Государственная Дума ФС РФ

Дата: 6 июля 2026 года

Участники круглого стола – депутаты Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, представители профильных министерств и ведомств, представители отраслевых союзов производителей, представители федерального и регионального ритейла, экспертного сообщества, – всесторонне обсудив проблемы взаимодействия торговых сетей и поставщиков, **отмечают следующее:**

- Обеспечение баланса интересов между производителями продовольственных товаров и розничными торговыми сетями является критически важным фактором национальной продовольственной безопасности, развития отечественного агропромышленного комплекса и защиты прав потребителей;
- Несмотря на действующее законодательство (ФЗ №381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации») и механизмы саморегулирования (Кодекс добросовестных практик), в отрасли сохраняется высокий уровень социальной и экономической напряжённости.

Участники констатируют наличие следующих системных проблем:

1. Диктат условий со стороны федеральных сетей, ограничивающий доступ на полку продукции региональных производителей и малого бизнеса;
2. Использование скрытых механизмов финансового давления на поставщиков: навязывание невыгодных условий промоакций, логистических услуг, применение не-

соразмерных штрафных санкций и длительных отсрочек платежей (в том числе через механизмы принудительного факторинга);

3. Тенденция к ухудшению качества продуктов питания (фальсификат, использование дешёвых заменителей, шринкфляция) как прямое следствие давления торговых сетей на отпускную цену производителя с целью сохранения высокой маржинальности ритейла;

4. Выдавливание независимых брендов собственными торговыми марками (СТМ) сетей на безальтернативной основе.

Заслушав и обсудив доклады, в целях нормализации ситуации на потребительском рынке **участники круглого стола РЕКОМЕНДУЮТ**

1. Государственной Думе ФС РФ (профильным комитетам)

1. Подготовить и инициировать пакет поправок в Федеральный закон №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», предусматривающий:

- Ограничение совокупного размера штрафных санкций, применяемых сетью к поставщику, и установление исчерпывающего перечня нарушений, за которые они могут взиматься;
- Законодательное закрепление понятия «промоакция» и запрет на принуждение поставщиков к участию в скидочных кампаниях за счёт их собственной рентабельности;
- Пересмотр и ужесточение контроля за сроками оплаты поставленных продовольственных товаров, исключающих возможность обхода закона через услуги факторинга аффилированных структур.

2. Рассмотреть возможность законодательного ограничения доли собственных торговых марок (СТМ) в ассортиментной матрице доминирующих торговых сетей для сохранения добросовестной конкуренции среди производителей.

3. Рекомендовать профильным комитетам Государственной Думы девятого созыва рассмотреть вопросы законодательного

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
ФРАКЦИИ КПРФ
В ГОСДУМЕ
«ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ
ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ,
ПОСТАВЩИКОВ
И ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ПРАВДА И ЛОЖЬ»**

регулирования взаимоотношений торговых сетей и поставщиков, а также организовать системный мониторинг практики взаимодействия торговых сетей с поставщиками товаров, в том числе касающихся заключения годовых контрактов по фиксированной цене и взимания штрафов за недополученную прибыль сетями.

4. Инициировать непосредственное закрепление в законе раскрытия в единой публичной отчётности платежей, полученных от каждого поставщика с разбивкой по основаниям. Отнести скрытые выплаты к недопустимым нарушениям. Установить запрет на сам факт включения в договор запрещённого вида вознаграждения (оборотный штраф).

5. Ввести законодательное регулирование особенностей торговли местными сезонными скоропортящимися продуктами товарами.

II. Федеральным исполнительным органам власти

1. ФАС России: Усилить антимонопольный контроль за ценообразованием в федеральном ритейле. Провести масштабный аудит типовых договоров поставки крупнейших сетей на предмет скрытых поборов (за «аудит производств», логистику и маркетинг) и фактов навязывания невыгодных условий.

2. Минпромторгу и Минсельхозу России: Разработать федеральную целевую программу поддержки альтернативных каналов сбыта продовольствия. Пред-

усмотреть субсидирование создания агроагрегаторов для фермеров, развитие рынков, ярмарок выходного дня, нестационарной торговли и прямых онлайн-продаж (D2C) отечественных производителей. Инициировать на системной основе проведение трёхсторонних рабочих групп (представители органов исполнительной власти, производители – поставщики, сетевые структуры) для установления справедливой торговой наценки на продукты отечественного производства.

3. Роспотребнадзору: Совместно с общественными организациями усилить контроль за соответствием заявленных рецептур реальному составу продуктов на полках сетей. Жёстко пресекать факты реализации фальсифицированной продукции, появляющейся в результате ценового демпинга.

III. Отраслевым объединениям (АКОРТ, ассоциация «Руспродсоюз» и др.)

1. Внести изменения в Кодекс добросовестных практик (КДП), закрепив в нём прозрачные и исчерпывающие критерии ввода (листинга) и вывода (делистинга) товаров из ассортимента торговых сетей.

2. Повысить эффективность работы Комиссии по применению КДП, превратив её в реально действующий институт досудебного урегулирования (арбитража) с возможностью оперативной блокировки недобросовестных действий как со стороны сетей, так и со стороны поставщиков.

Содержание

СОДЕРЖАНИЕ

КРУГЛЫЙ СТОЛ ФРАКЦИИ КПРФ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЕ «ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ, ПОСТАВЩИКОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПРАВДА И ЛОЖЬ»	3
Информационное сообщение.....	3
Г.А. Зюганов: «Только Программа Победы спасёт страну от разорения!»	5
Ю.В. Афонин: «Качество, доступность, честность – три кита продовольственной безопасности».....	7
В.И. Кашин: «Пока крестьянин пашет – спекулянт наживается. Ударим по ценовому произволу!»	7
П.Н. Грудinin: «"Пластиковая" еда не накормит страну»	11
С.Н. Лупехин: «Производителю – уверенность, народу – доступные цены. Наведём порядок в торговых соглашениях!»	12
М.В. Боровой: «Долгосрочные контракты – залог стабильных цен и защиты отечественного производителя».....	14
А.Е. Недзвецкий: «Диктат торговых сетей и фальсификат на полках: пора положить конец ценовому произволу!»	16
М.Г. Делягин: «Антимонопольной службе – полномочия "экономического КГБ"»	17
А.Ю. Кирьянов: «Маркировка – надёжный щит потребителя, а не административное давление»	19
С.А. Богданов: «Фермерские островки и кодексы добросовестности: как розничные сети видят решение продовольственных проблем».....	21
А.А. Соколов: «2,5 гамбургера годовой прибыли: как торговые сети выдавливают из бизнеса отечественного производителя»	22
А.А. Ищенко: «Неработающий закон хуже его отсутствия! Требуем реальной прозрачности и возврата незаконных поборов от сетей»	24
А.С. Друзякин: «Малый бизнес задыхается под гнётом маркетплейсов. Требуется жёсткое государственное регулирование и защита создателей добавленной стоимости!» ...	25
О.В. Павлов: «Жёсткий контроль и обязательная маркировка – спасение от фальсификата на полках»	25
Заключительное слово Ю.В. Афонина	26
Рекомендации по итогам заседания круглого стола на тему «Взаимоотношения торговых сетей, поставщиков и покупателей. Правда и ложь (законодательное обеспечение)»	27

