

■ Актуальна

# ГАНДАЛЬ НЕ ЖАДАЕ ЗВЯРГАЦЬ ШКЛЯНОГА БОГА

## Асацыяцыя рознічных сетак — супраць абмежавання продажу спіртных напояў

**З такой адзінай і катэгарычнай пазіцыяй кіраўніцтва асацыяцыі выступіла на прэс-канферэнцыі на пляцоўцы БЕЛТА. Паводле слоў выканаўчага дырэктара гэтай асацыяцыі Таццяны ЗАКЖЭУСКАЙ, неабдуманая новаўвядзенні ў сферы гандлю могуць адмоўна адлюстравацца на дзейнасці ўсёй галіны і нават прывесці да сур'ёзных эканамічных і сацыяльных наступстваў.**

Размова ідзе аб ініцыятыве Міністэрства ўнутраных спраў (МВС), якое рыхтуе шэраг прапановаў па абмежаванні продажу алкаголю. Сярод іх — забарона рэалізацыі гэтай прадукцыі ў начны час у крамах і кругласутачна — на АЗС. Асацыяцыя рознічных сетак даведлася, што рыхтуецца праект нарматыўнага акта, якім прапануецца яшчэ і абавязаць крамы прадаваць спіртныя напоі, у тым ліку піва, толькі праз спецыялізаваныя аддзелы, а час гандлю алкаголем абмежаваць перыядам з 9.00 да 22.00.

**«Мы — за ідэю, але не ў такім фармаце»**

Буйны прыватны гандлёвы бізнес падтрымлівае барацьбу з алкагалізмам, якая сапраўды накіраваная на паляпшэнне здароўя нацыі і ўмацаванне дэмаграфічнай бяспекі краіны, і сам гатоў у ёй удзельнічаць, адразу запэўніў старшыня Асацыяцыі рознічных сетак Сяргей СМОЛЬСКІ. «Але ў нас выклікаюць сумненні некаторыя прапанаваныя меры па рэгуляванні рознічнага гандлю алкагольнымі напоямі. На наш погляд, яны не дазваляць дасягнуць пастаўленых высокіх мэт. Больш таго, прапанаваныя абмежаванні могуць істотна паўплываць на зніжэнне таваразвароту арганізацый гандлю», — лічыць спецыяліст.

Прадстаўнікі рэтэйла адзначылі, што калі такія абмежаванні будуць уведзены, то масавы пакупнік пазбавіцца ўжо звыклага камфорту, бо людзі павінны будуць адстаяць адну чаргу, а потым пайсці ў іншы аддзел і патраціць там яшчэ пэўны час.

Гэтыя меры, лічыць Сяргей Смольскі, не з'яўляюцца алкаголікаў, бо яны ўжо даўно знайшлі сабе альтэрнатыву ў якасці спіртаўтрымальных лекавых напояў, самагонкі і таннай кантрафактнай гарэлкі, якая паступае да нас з-за мяжы. «Такім чынам, гэта абмяжуе выключна легальны гандаль для нармальных людзей. Таму зараз мы выносім гэтыя пытанні на грамадскае абмеркаванне», — адзначаў прадстаўнік асацыяцыі.

**На чым трымаюцца маленькія магазіны?**

«Улічваючы, што алкаголь сёння прысутнічае ў 40% чэкаў пакупнікоў, прапанаваныя абмежаванні істотна паўплываюць на таваразварот гандлёвых сетак, які за тры кварталы 2016 года і так знізіўся на 3,1%», — падкрэсліў старшыня Асацыяцыі рознічных сетак Андрэй ЗУБКОЎ. Паводле ацэнкі асацыяцыі, у лепшым выпадку таваразварот можа знізіцца

на некалькі працэнтаў, а ў горшым — падзенне здольна дасягнуць 25%. У першую чаргу новаўвядзенні могуць негатыўна адбіцца на рэнтабельнасці невялікіх магазінаў фармату «каля дома», якія і без таго балансуюць па нулявой адзнацы даходнасці.

Спецыялісты асацыяцыі паведамляюць, што магазіны крокавай даступнасці, якія актыўна развіваліся ў апошнія гады, проста па тэхнічных і санітарных нормах не змогуць выканаць патрабаванне аб стварэнні спецыялізаванага аддзела для рэалізацыі алкаголю — для гэтага ім не хопіць плошчы. А без алкаголю, доля якога ў таваразвароце складае каля 20%, рэнтабельнасць гандлёвай кропкі можа стаць адмоўнай. Далей такі магазін трапляе ў разрад банкрутаў і закрываецца.

Цяпер у Асацыяцыю рознічных сетак уваходзіць 18 самастойных арганізацый, на долю якіх прыпадае каля 45% агульнага таваразвароту рознічнага гандлю. Гэта 926 харчовых магазінаў, з якіх 746 працуюць па фармаце «ля дома». Спецыялісты адзначаюць, што прыкладна траціна з іх можа і не вытрымаць выпрабаванне новымі ўмовамі «гульні».

рэтэйла, яны будуць вымушаны кампенсавать свае незапланаваныя страты за кошт павелічэння цен на іншыя тавары. Вось яно як! А сеткі тут будуць невінаватыя? Больш таго, прадстаўнікі асацыяцыі кажуць, што новыя ўмовы гандлю алкаголем могуць прывесці нават да росту інфляцыі ў краіне.

**Праблемы з вяртаннем крэдытаў?**

І гэта яшчэ не ўсё. Дырэктарат рознічных сетак упэўнены, што мінімальная рэнтабельнасць гандлёвых арганізацый пасля часу «пік» з новаўвядзеннямі паставіць пад пагрозу іх своечасовую магчымасць разлічвацца па банкаўскіх крэдытах. А маштаб супрацоўніцтва рэтэйла з фінансавымі ўстановамі, у сваю чаргу, можа стварыць дадатковую рызыку для банкаўскага сектара краіны. Цікава, але ў гэтай сітуацыі банкі будуць, напэўна, вымушаны згаджацца з праблемнымі актывамі, бо гандлёвыя кропкі патлумачаць свае цяжкасці змяненнямі правілаў гульні на галоўным полі дзейнасці?



**Пужаюць павелічэннем цен**

Кіраўнікі прыватнага рэтэйла адзначаюць, што сёння ў краіне для гандлю не самы лепшы час. Адбылося падзенне пакупніцкай здольнасці насельніцтва, шмат грошай гандлем было накіравана на мерапрыемствы, якія звязаны з дэнамінацыяй нацыянальнай валюты. Адкрыты рынак «нарадзеў» жорсткую канкурэнцыю гандлёвых сетак паміж сабой. Карпаратыўная барацьба за пакупніка прадугледжвае выкарыстанне мінімальнага нацэнна і правядзенне розных акцый са зніжкам. Сёння пакупнік мае шырокі выбар тавараў і прымальныя для сітуацыі цэны, але...

З прыняццем указа з новаўвядзеннямі па рэалізацыі алкаголю, як мяркуюць прадстаўнікі

**Кантрафакт**

**плюс ценявы рынак**

Любая спроба ўвесці абмежаванні на легальны гандаль алкаголем тут жа выклікае рост продажаў кантрафактнай і паддробленай прадукцыі, упэўнены члены асацыяцыі. У свой час забарона гандлю спіртным у прыдарожным магазіне сталіцы «Еўрапейскі» справакавала маментальнае ўзнікненне побач з гэтым аб'ектам стыхійнага рынку па гандлі спіртным, прывяла яркі прыклад **сустаршыня асацыяцыі Наталля ШАБЛІНСКАЯ**. Асабліва сур'ёзна пытанне нелегальнага гандлю спіртным тычыцца прыгранічных з Расіяй рэгіёнаў, дзе аб'ём афіцыйна рэалізаванага алкаголю ніжэй на 25%, чым у сярэднім па Беларусі.

«Пры гэтым у прапанаваных мерах нічога не гаворыцца пра ўзмацненне барацьбы і адказнасці за тую ж кантрафактную прадукцыю, за спіртазмяшчальныя лекавыя рэпараты і самагонаварэнне. Усе прапановы накіраваны на афіцыйны гандаль, і няма ніводнага, накіраванага на нелегальны абарот алкаголю», — падкрэслілі суразмоўцы. У той жа час рост продажаў кантрафактнай і паддробленай прадукцыі не толькі згубна адаб'ецца на здароўі насельніцтва, але і прынесе вялікую шкоду айчынным вытворцам спіртных напояў. Дадатковыя абмежаванні для продажу алкаголю ўнутры краіны, улічваючы няпростыя ўмовы на знешніх рынках, здольныя прывесці да сур'ёзнага пагаршэння становішча індустрыі спіртных напояў.

**Нацыянальная праблема**

У свеце ёсць шмат краін, дзе ўмовы гандлю алкаголем яшчэ больш жорсткія, чым тыя, што ў нас зараз толькі плануецца. І нічога страшнага там не адбылося. Гандаль не загінуў. На гэту рэмарку журналіста Таццяна Закжэўская адказала, што для пераходу на падобны ўзровень культуры піцця нашай краіне спатрэбіцца ад 10 да 20 гадоў. Паводле яе слоў, дзеля гэтага неабходна перавучаць увесь спажывецкі рынак.

**Магазіны крокавай даступнасці проста па тэхнічных і санітарных нормах не змогуць выканаць патрабаванне аб стварэнні спецыялізаванага аддзела для рэалізацыі алкаголю — для гэтага ім не хопіць плошчы.**

У спецыялістаў МВС зусім іншы пункт гледжання на падобную праблему. Паводле інфармацыі праваахоўных органаў, за першыя 6 месяцаў гэтага года ў стане алкагольнага ап'янення здзейснена 165 забойстваў, 273 цяжкія цялесныя пашкоджанні, 37 згвалтаванняў, 516 рабаванняў і 81 разбой, 176 угонаў і 960 хуліганстваў, і гэта ўжо нагадвае нацыянальную праблему...

Не ведаю, якімі павінны быць ўмовы продажу алкаголю, каб п'яніц стала менш, а звычайным спажывучам было камфортна набываць тавар. Няхай гэта вырашаюць спецыялісты, але... Буйныя гандлёвыя сеткі вельмі агрэсіўна рэкламуюць алкагольныя напоі. Апошнія займаюць у крамах зручнае ганаровае месца. Піва, гарэлка ці іншы алкагольны напоі амаль заўсёды ўдзельнічаюць у розных акцыях са зніжкам. Часам гарэлка выстаўляецца на самым відным месцы ў краме ў якасці «тавара дня» па мінімальным цэнах. Сам быў сведкам, калі людзі набывалі такую гарэлку не з нейкай нагоды, а па прынцыпе «няхай будзе, бо тання». Любую адкрытую рэкламу тытунёвых вырабаў у нас забаранілі, а пра алкаголь, мабыць, забыліся?



**АД КАПЕЕК АДВЫКЛІ**

І нічога дзіўнага тут няма, бо людзям немаладога ўзросту разлічвацца за пакупкі папяровымі грашыма новага ўзору, а атрымліваць рэшту капейкамі і манетами, а таксама «старымі» купюрамі складана. Напрыклад, мае бацькі-пенсіянеры спецыяльна выклікалі мяне да сябе ў раённы цэнтр, каб я іх навучыў карыстацца карткамі ў крамах і інфакіёсах. Мама ўвогуле атрыманую манетами рэшту адклала ў спецыяльную шкатулку і ў краму больш не несла. Для яе дрэннага зроку ўся гэта металічная дробязь была «на адзін выгляд», а яшчэ яна баялася манеты згубіць. У выніку маім родным аказалася працай разабрацца з мудрагелістацю «пластыка», чым адначасова карыстацца наяўнымі грашыма розных фармацый.

Беларусы сталі актыўна выкарыстоўваць «пластык» для аплаты невялікіх пакупаў, тады як раней задзейнічалі яго ў

(Заканчэнне. Пачатак на 1-й стар.)

## КАРТКІ СУПРАЦЬ МАНЕТ

асноўным пры набыцці дарагіх тавараў. Карткамі сталі часцей плаціць у крамах, кафэ і рэстаранах.

Карткі выцяскаюць наяўныя нават у тых галінах, дзе раней прымяняўся пераважна «кэш», у тым ліку пры аплаце праезду або камунальных паслуг. Акрамя таго, хутка расце папулярнасць банкаўскага «пластыка» як сродку аплаты тавараў у інтэрнэце.

**ЗАРАБЛЯЦЬ НА ПАКУПКАХ**

Банкіры тлумачаць рэкордную папулярнасць безнаўных плацяжоў некалькімі фактарамі. Перш за ўсё, нашы жыхары імкнуцца радзей плаціць наяўнымі, каб палегчыць сабе пераход на новыя грошы. Таксама істотным стымулам стала з'яўленне новага пакалення картак з высокім кэшбэкам (функцыя — грошы назад). Напрыклад, уладальнікі карткі, якая вяртае да 2% з кожнай пакупкі, плацяць безнаўным спосабам у 78% выпадкаў, тады як уладальнік звычайнай карткі выкарыстоўвае «пластык» у 38% аперацый. Беларусы таксама сталі часцей выкарыстоўваць мабільны і інтэрнэт-банкінг. Колькасць трансакцый з дапамогай сістэм дыстанцыйнага банкаўскага абслугоўвання (ДБА) адчувальна расце кожны месяц, адзначаюць спецыялісты.

**НАЯЎНЫЯ І «ПЛАСТЫК» ЗНІКНУЦЬ ПРАЗ 10 ГАДОЎ?**

Сёння наша краіна паступова выходзіць на ўзровень вядучых еўрапейскіх краін па папулярнасці безнаўных плацяжоў.

Лідарам у гэтай галіне выступаюць скандынаўскія краіны, дзе ў большасці выпадкаў расплачваюцца карткамі, а наяўныя выкарыстоўваюць пераважна турысты. Беларусь таксама знаходзіцца на гэтым шляху. У маштабах краіны падобны працэс будзе спрыяць прэзыстасці аперацый, тады як звычайны спажывец атрымае больш выгод і пераваг, упэўнены спецыялісты прэс-службы Нацбанка.

Старшыня праўлення Белгазпрамбанка Віктар БАБАРЫКА яшчэ больш катэгарычны, бо упэўнены, што праз 10 гадоў і ў нашай краіне практычна цалкам адмовяцца і ад наяўных грошай, і ад банкаўскіх пластыкавых карткаў. На яго погляд, «пластык» пратрымаецца да таго часу, пакуль не будзе знойдзены больш просты і бяспечны спосаб ідэнтыфікацыі.

Разам з тым, банкір упэўнены, што для прынцыповага выхаду насельніцтва з сістэмы наяўных неабходна паказаваць, што грошы, якія знаходзяцца на картцы, мець больш выгадна і цікава, чым грошы, якія знаходзяцца ў кішэні ці пад падушкай. Рабіць гэта дырэктыва досыць складана. Неабходна зацікавіць кліента. Беларусы, як усім вядома, вельмі добра ўмеюць лічыць, і любога роду кэшбэк, нейкі працэнт па суме, які застаецца на картцы, іх вельмі радуе. Механізм стымуляцыі павінен быць вельмі пралічаным і падтрымлівацца ўсімі інструментарыямі фінансавага рынку, уключаючы дзяржаўныя інстытуты, банкі і ўрад, упэўнены спецыяліст.

Матэрыялы паласы падрыхтаваў Сяргей КУРКАЧ.

kurkach@zviazda.by