

# МОДЕРАТОРЫ-МАХИНАТОРЫ

*Съезд либералов второй свежести*

**ГАЙДАРОВСКИЙ ФОРУМ**, прошедший 14–15 января, обозначил крайне важную примету времени: угасание (или крах) либеральной идеи в российском исполнении.

Некогда подаваемый как едва ли не главное политическое событие года с участием всех первых руководителей высшего звена, ныне он превратился в довольно бесцветное собрание людей, в очередной раз пережевывающих либертариано-рыночные идеи, давно утратившие свежесть и оригинальность.

Немногочисленность и довольно средний по властному потенциалу состав участников вряд ли можно списать на пандемию.

Коронавирус лишь ускорил упадок форума, ставшего, по выражению одного блогера, "карнавалом фриксов".

Впервые в форуме не приняли участие ни Владимир Путин, ни Михаил Мишустин, ограничившись заочными поздравлениями.

Премьер-министр, к тому же, рассказав в своём обращении об успехах правительства в период пандемии, которые весьма относительно коррелируются с либеральными рыночными реформами.

Вообще не был упомянут как "выдающийся экономист и гений рынка" Егор Гайдар, что можно считать знакомым нарушением традиций Форума. Не было ни Валентины Матвиенко, ни Вячеслава Володина, ни даже(!) Дмитрия Медведева.

Значительно потускнело и представительство руководителей второго ряда. Не посетили форум первый вице-премьер Андрей Белоусов и другие вице-премьеры, за исключением Александра Новака и Алексея Оверчука. Отсутствовали все "президентские" министры, глав регионов насчитали едва ли десяток.

Отличительной чертой нынешнего форума стало также следующее беспрецедентное обстоятельство: большая часть модераторов наиболее знаковых дискуссий (Владимир Мау, Сергей Синельников-Мурлыгов, Андрей Акимов, Алексей Комиссаров, Елена Ершова и другие) являются фигурантами уголовного дела, которое расследует ФСБ по фактам нарушения закона в режимном РАНХиГС.

Речь может идти о действиях, создающих угрозу национальной безопасности России. Не исключено, что это обстоятельство сказалось на отменном выше составе участников, включая лидеров всех уровней.

Затраты на проведение двухдневного форума в режиме онлайн, как сообщалось в прессе, составили около 250 миллионов рублей. Из заявленных на сайте форума примерно трёхсот экспертов фактически приняли участие в дискуссиях не больше двухсот человек.

Таким образом, на одного участника пришлось более миллиона рублей затрат, оплаченных большей частью госбанками в виде "спонсорской помощи".

Заявленная тема Форума "Россия и мир после пандемии" слабо соотносилась с тематикой панельных дискуссий. Эклектичные повестки была предопределена составом участников, под интересы которых подбирали содержательную часть.

Наиболее характерный пример — "научная дискуссия" трёх малоизвестных экспертов на тему "Князь и конунг": институты власти в средневековой Скандинавии и на Руси".

Гайдаровский форум традиционно обозначает направления политики, которой будут придерживаться российские либералы по рекомендациям МВФ и Всемирного банка — инструментов глобалистских концепций США.

На нынешнем форуме эти ориентиры назвала Кристиалина Георгиева, директор-распорядитель МВФ.

Была подтверждена актуальность формулы "народ — новая нефть", которую в последние год-два активно продвигают теоретики либертарианства. Её суть — в условиях кризиса финансовые потери бюджета должны компенсироваться за счёт повышения фискальной нагрузки на население.

Вплоть до начала 2020 года эта концепция реализовывалась в решениях правительства через налоговые и неналоговые платежи.

Одновременно Георгиева несколько раз рекомендовала отказываться от углеводородов (нефть, газ) и развивать "зелёную экономику", в том числе и соблюдая Парижское соглашение по климату.

Участие России в этом соглашении ратифицировал премьер Медведев в 2019 году, что, по мнению экспертов мирового углеводородного рынка, резко ослабило экономическую конкурентоспособность нашей страны.

США и ряд нефтедобывающих стран либо вышли из Парижского соглашения, либо в нём не участвуют изначально, сохраняя запас энергетической прочности и независимости. Правда, одним из первых указов нового американского президента Джо Байдена стало как раз набрасывание на Соединённые Штаты этой "экологической" удавки.

Эта рекомендация была тут же поддержана Анатолием Чубайсом. В ходе экспертной дискуссии "Устойчивое развитие в эпоху волатильности" он чрезвычайно резко раскритиковал правительство Мишустина за отказ под диктовку МВФ вводить транскраничный углеродный налог.

Такая позиция Чубайса по важному, но частному вопросу, означает вызов кабинету министров в его попытке изменить экономическую модель. Похоже, что противостояние государственных-кейнсианцев и монетаристов либертарианского толка в нашем государстве и обществе вступает в открытую фазу.

Юрий СТРУКОВ

*Магазинов крупных розничных сетей стало слишком много, и они начали перекладывать свои возросшие затраты на рядовых покупателей.*

Средний чек в крупных сетях вырос больше официальной инфляции, хотя раньше ей примерно соответствовал

В 2020 году сложились социально значимая коллизия с ценами на продукты питания. Несмотря на то, что официальная инфляция по итогам 2020 года составила 4,9%, а продовольственные товары официально подорожали на 6,7%, общественное мнение настаивает на произошедшем большем росте цен на продовольствие. На эту ситуацию публично отреагировало руководство страны, указав торговым сетям на необходимость сдерживать цены хотя бы на несколько социально значимых товаров до конца 1-го квартала 2021 года.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в крупных розничных сетях. Некоторые из них являются публичными компаниями и поэтому сами ежеквартально раскрывают данные о результатах своей деятельности. Обратимся к англоязычной презентации для инвесторов, выпущенной X5 Retail Group (владельца сети магазинов "Пятёрочка", "Перекрёсток", "Карусель", позиционирующей себя первой по доле рынка с 10,7%) по результатам 3-го квартала 2020 года (Q3 2020 Financial Results), а также к русскоязычной презентации для инвесторов ПАО "Магнит", представляющего себя первым ритейлером России по количеству магазинов ("Операционные неаудированные финансовые результаты ПАО "Магнит" за 3-й квартал и 9 месяцев 2020 года").

Так вот, в 3-м квартале в "Пятёрочке" средний чек (отношение суммы всех покупок к количеству покупок) вырос на 8,4%, в "Перекрёстке" — на 12,8%, а в "Магните" — на 13,6% по сравнению с показателями 3-го квартала 2019 года. А в 1-м и 2-м кварталах такого роста не было. Казалось бы, весной из-за самоизоляции покупатели ходили в магазины реже и покупали впрок больше, промтоварные магазины и предприятия общественного питания временно закрывались, а потому покупатели тратили больше денег в соответствующих отделах этих сетей. Однако наибольший прирост среднего чека пришёлся именно на 3-й квартал, когда самоизоляция закончилась. Для сравнения, в 3-м квартале 2019 года по сравнению с 3-м кварталом 2018 года средний чек в "Пятёрочке" вырос на 2%, в "Магните" — на 3,4%, то есть близко к тогдашней официальной потребительской инфляции в 3%. Средний чек является спорным дополнением к расчётам официальной инфляции, но широко используется во многих странах, аналогично упрощённому "индексу бигмака".

**Расширение крупных торговых сетей сопровождается снижением трафика в среднем на магазин и ростом издержек**

В обеих крупнейших сетях заметно выросла выручка и чистая прибыль на фоне роста количества магазинов, но при этом трафик в расчёте на магазин не увеличился. У "Пятёрочки" выручка в 3-м квартале 2020 года выросла на 18,4% по сравнению с 3-м кварталом 2019 года, при росте количества магазинов и покупателей на 10% и умеренном падении на 0,4% числа посетителей в расчёте на магазин. У "Магнита" в сегменте магазинов "У дома" выручка в 3-м квартале 2020 года выросла на 12% по сравнению с 3-м кварталом 2019 года, торговые площади выросли на 2,1%, а количество покупателей сократилось на 2% суммарно и на 5% в расчёте на один магазин. "Пятёрочки" и "Магниты" работают с удивительно похожей средней торговой наценкой 25% и небольшой чистой прибылью около 2% от выручки.

Рост количества магазинов означает рост издержек, а с учётом падения доходов населения приводит к уменьшению выручки и прибыли в среднем на магазин. В экономической теории это объясняется законом падения предельной отдачи на капитал при росте объёмов. Сети стремятся захватить как можно большую долю рынка, открывают больше магазинов, но сам рынок в целом не растёт. Если в районе имеются "Пятёрочки" и "Магниты" и открывается ещё несколько "Дикси" или "Вкусвиллов", то первые теряют часть покупателей, а вторые не набирают желаемых покупателей до уровня магазинов, ранее открытых в сопоставимых районах.

Вызванное коронакризисом падение покупательной способности населения на фоне возросшей конкуренции и сократившейся отдачи вынудили торговые сети поднимать цены. Поскольку скрытые проблемы с экспансией и издержками накопились у многих сетей, они почти синхронно подняли цены, ссылаясь на девальвацию рубля. Хотя в 2020 году девальвация рубля была умеренной, курс 72 рубля за доллар уже был в 2015 году, а значимая доля продуктов питания вроде отечественного производства. Напомним, что кризисы 2008 и 2014 годов также обостряли проблемы, в результате которых с рынка ушли такие лидеры прежних лет, как "Рамотор", "Седьмой континент", "Петровский" (БИН), "Мосмарт", "Копейка", а также десятки региональных сетей.

**За последние пять лет количество магазинов удвоилось на фоне "оптимизации" бюджетников и умеренного роста ВВП**

В ретроспективе предыдущих 10–20 лет в продуктовой рознице происходили значительные изменения. В начале 2010-х годов власти взяли за сокращение ларьков и рынков в пользу крупных торговых сетей, поскольку последние лучше использовали эффект масштаба, предоставляли более качественные торговые площади и вроде работали с меньшими издержками. Выросли средние торговые площади типичного магазина крупной сети, поскольку стали больше торговать готовыми блюдами, бытовой химией, более разнообразным алкоголем. Считалось также, что государству проще работать с крупными сетями в части налогового администрирования, импортозамещения, сглаживания роста цен на социально значимые товары.

После первоначального ошущимого положительного эффекта укрупнение стало параллельно создавать проблемы. Федеральные торговые сети стали преимущественно работать с крупными производителями или крупными импортерами, как правило, с более раскрученными и дорогими брендами. Большие деньги были вложены в громадные распределительные центры, усложнилась логистическая цепоч-

ка, базовые товары под условным брендом "Домик в деревне" или "Кореновка" стали развозить во всей европейской части страны. Укрупнение форматов, расширение ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров в разы увеличило затраты на аренду и ЖКУ, привело к росту товарных запасов и значительно удлинило оборачиваемость товаров. Так, средняя оборачиваемость товаров у "Магнита" составила 52 дня, у "Пятёрочки" — 23 дня, и это у продуктовой розницы с преимущественно скоропортящимися товарами.

Для иллюстрации проблематики взрывного роста количества продуктовых магазинов среднего и крупного формата обратимся к окрестностям места проживания автора данной статьи. Это в пределах двух станций метро, двух административных районов с населением суммарно 140 тыс. человек, 30 минут пешком в любой конец районов. В советские времена здесь работали крупные Ленинградский рынок и гастроном (в простонародье — генеральский), "Диета", "Океан", "Молоко", "Мясо", по два магазина "Продукты" и "Овощи", три булочные. В конце 2020 года работают три "Пятёрочки" и один "Перекрёсток", три "Магнита", шесть "Дикси", три "Магнолии", восемь "Вкусвиллов", четыре "Азбуки вкуса", "Мираторг", "Билла", "Верный", "Ашан" (формально в соседнем районе), пять алкомаркетов "Красное и белое" или "Бристоль". Также работают шесть несетевых магазинов, две ярмарки выходного дня, из 1990-х годов остались нетронутыми два "куста" ларьков и четыре "куста" ларьков перебра-

## Сергей АНУРЕЕВ ЭКСПАНСИЯ Торговые сети и их афёры

лись в первые этажи жилых зданий. Из нынешних 51 магазинов или "кустов" ларьков за последние 5 лет появилось 27, именно как результат экспансии крупных сетей.

Более чем удвоение магазинов за счёт крупной сетевой розницы совпало с "оптимизацией" бюджетников и очень небольшим ростом ВВП. Вторую половину 2010-х годов врачи и учителя терзали значимым ростом нагрузки и спорным ростом зарплат, в результате чего эти отрасли потеряли значительное количество ставок, в них уменьшился приток молодёжи. Полицейские "на земле" также лбегнули "оптимизации". ВВП России за вторую половину 2010-х годов вырос всего на 3% (с учётом спада 2015 года). Бюджетники в целом пережили сначала заморозку зарплат, а затем сокращение на 10% после кризиса 2014 года. На 2021 год объявлено очередное сокращение штатов на 10% и приостановлена индексация зарплат. Получается, что у нас становится всё больше магазинов на фоне падения качества медицины и образования.

**Торговля недоплачивает налоги, работает на капитализацию в интересах офшоров и иностранных акционеров**

На проблемы эффективности торговли красноречиво указывают официальные данные Минпромторга России. Так, в 2019 году вклад торговли в ВВП составил 13,7%, доля занятых в торговле составила 15,6%, а вклад торговли в налоговые поступления в бюджеты всех уровней — лишь 9,8%. То есть занятость в этой отрасли превышает в 1,6 раза уплату налогов и заметно превышает вклад в ВВП.

В советские времена при совсем другом уровне компьютеризации и логистики, при проблемах с дефицитом существовал налог с оборота. Тот налог был сопоставим с текущей средней наценкой крупных торговых сетей, но при этом он был основным источником финансирования хороших пенсий, зарплат врачей, учителей и других работников. Сейчас же неэффективность и издержки крупных сетей "сбегают" подавляющую часть торговой наценки. Так, при средней наценке "Пятёрочки" и "Магнита" в 24–25% чистая прибыль составляет порядка 2% от выручки, а налог на прибыль — всего 0,5% от выручки.

Как минимум три из пяти крупнейших розничных сетей прошли через публичное размещение акций. Именно в угоду этому и дальнейшей игре на росте курсовой стоимости акций крупнейшие сети соревнуются в количестве магазинов. Открытие всё большего количества новых магазинов, с очень дорогим ремонтом и оборудованием, позволяет капитализировать издержки, чтобы "правильнее" выглядеть в глазах инвесторов, а также платить меньше налогов. Многие региональные сети выстраивались на продажу крупным федеральным сетям, а затем эти крупные сети продавали свои акции нерезидентам.

Крупнейшими по капитализации компаниями становятся те, которые имеют монопольную или доминирующую позицию в своём сегменте рынка, что обеспечивается им управление или хотя бы влияние на цены в этих сегментах. Идея публичного размещения акций заключается в продаже зрядного пакета акций задорого большому количеству рядовых инвесторов, с игрой между контролирующими и рядовыми акционерами на дивиденды и обратный выкуп акций. Для крупной биржевой игры нужны крупные деньги, и эти деньги выжимаются сетями из покупателей и поставщиков.

В наuke о корпоративных финансах есть так называемая агентская теория, которая выделяет группу наёмных руководителей как самостоятельную и вполне высокооплачиваемую группу со своими интересами, зачастую разрушающую действующую на руководимую компанию. Типичный магазин федеральной сети обычно платит значительно меньшую арендную плату из-за статуса якорного арендатора и меньшую зарплату местному руководству в сравнении с местными независимыми магазинами и собственниками-руководителями, а разница уходит из региона в центральный офис — топ-менеджерам и консультантам.

Проблематика игры с инвесторами и агентской теории усиливает преобладание офшоров и иностранцев среди акционеров крупнейших российских сетей. X5 Retail

Group зарегистрирована в Нидерландах, 48% акций контролируется "Альфа-групп" через офшор в Люксембурге, а акционеры 40% акций не раскрываются. "Магнит" на 28% принадлежит американскому банку JP Morgan, на 5% — американской Dodge, а российскому ВТБ принадлежит лишь 26%. Другие акционеры не раскрываются. Возглавляет "Магнит" нидерландец Ян Дюннинг (прежде возглавлявший "Ленту"), в совете директоров из 9 человек — 5 иностранцев, а из четырех русскоязычных трое преимущественно жили и работали за рубежом. "Дикси" принадлежит россиянам, но на 51% через кипрский офшор, и лишь меньшая половина акций "заколочована" через российскую компанию. "Лента" на 100% принадлежит одноименной кипрской компании, бенефициаром которой считается ключевой собственник "Северстали". "Ашан" принадлежит иностранцам.

**Крупные торговые сети легче адаптируются к регуляторным новациям**

В последнее десятилетие было несколько ужесточений для розничной торговли, и некоторые из них принимались в интересах крупных торговых сетей. Массово закрывались ларьки, повышались требования к площади оставшихся павильонов, ужесточались правила торговли алкогольными напитками, особенно крепкими (по сути, лишились такого права ларьки). Значимым был рост налогов на недвижимость (до 1,6–2% от кадастровой стоимости).

С другой стороны, электронные счета-фактуры и контроль НДС по всей цепочке



строительство или изменение концепции среднего объекта недвижимости требуется согласие местного представительного органа власти или даже местный референдум.

Государственное регулирование также направлено на предотвращение разорения небольших местных магазинов и производителей, поскольку крупные торговые сети дают их дельпингом, эффектом масштаба, доминирующим положением, финансовой мощью, своими частными брендами. В районах со значительным доминированием нескольких крупных сетей (их фактической олигополией) зачастую наблюдаются необоснованно высокие цены, с которыми борются посредством антимонопольного законодательства. Также ограничивается практика применения различных бонусов и маркетинговых платежей, требуются стандартные условия работы с поставщиками и их публикация, запрещается ретроспективное изменение условий.

Во многих странах регулируется время работы магазинов, что в первую очередь направлено на сокращение издержек самих магазинов. Например, в Германии в отдельных землях время работы магазинов ограничено до 20 или 22 часов, а Австрии — до 21 часа, в Бельгии — до 20 часов. Работа магазинов по воскресеньям запрещена (за редким исключением) в Германии, Нидерландах, Бельгии, Греции, значимо ограничена во Франции. Ограничение времени работы направлено на экономию заработной платы, на предоставление большего времени на семью женщинам (как преимущественно занятым в торговле). В США, Канаде и Мексике регулирование времени работы направлено на ограничение круглосуточной работы как преимуществами крупных сетей над небольшими магазинами, на чрезмерное использование неполной и почасовой занятости.

**Сокращение избыточности магазинов и издержек — в общих интересах**

Посчитать и выделить операционно-неэффективные, избыточные магазины нетрудно. Любой покупатель может прийти в магазин к открытию за самой простой покупкой, затем к закрытию и по номерам чеков узнать количество покупателей по конкретной кассе, умножить их на количество работающих часов. Руководство каждой торговой сети знает товароборот и результат деятельности каждого магазина, понимает, какой магазин имеет большой трафик, а какой — несёт убытки. Государство на основе фискальных данных вполне может оборудовать информацию о выручке каждого магазина и суммарно по каждому району, выявив закономерности в избыточности магазинов.

Явную избыточность магазинов можно снять путём организации профильным ведомством переговоров с продовольственными сетями и паритетным закрытием части магазинов. Частные акционеры торговых сетей или независимых магазинов заинтересованы в прибыли, а рост количества магазинов является лишь инструментом роста прибыли, не всегда дающим эту прибыль. Координированное сокращение количества и площади магазинов позволило значительно уменьшить их издержки при небольшом падении выручки в целом по крупным сетям. Это позволит некоторое время избежать повышения цен товаров для генерирования большей прибыли, а в долгосрочной перспективе поддерживать приличную рентабельность в целом.

Избыточность можно регулировать прогрессивной налога на недвижимость или модификацией торгового сбора под патронажем региональных властей. Скажем, конкретный район имеет в 1,5 раза больше магазинов по количеству и площади среднерегиональными показателями. В таком случае высчитывается несколько доминирующих торговых сетей и на каждый 3-й, 4-й, 5-й и последующий магазин вводится прогрессивный налог или сбор. Если в районе избыточны независимые несетевые магазины, то налог или сбор увеличивается пропорционально на всех до тех пор, пока отдельные магазины не согласятся закрыться, в том числе за разумную компенсацию.

Фискальные данные онлайн-касс и данные электронных счетов-фактур позволяют рассчитывать цены и наценку на социально значимые товары, дифференцировать магазины при их оптимизации или прогрессии

налога. Малобюджетные магазины или магазины с низкими ценами могут рассматриваться как первые-вторые без прогрессии налога или сбора. Магазины премиум-сегмента с большими ценами и наценками, ориентацией на состоятельных покупателей вполне могут продолжить работать на условиях повышенной прогрессии налога или сбора, который может стать источником целевых выплат наиболее нуждающимся категориям жителей.

Данные по ценам важнейших продовольственных товаров, реальным наценкам по цепочке "производитель-оптовик-розница", технологично собираемые налоговыми органами, следует сделать публичными, вплоть до каждого типичного магазина каждой торговой сети. Это можно сделать по аналогии с публикацией информации о государственных закупках, детальные документы по которым выкладываются на профильных сайтах, что позволяет различным политикам и силовым органам расследовать перегибы в таких закупках. Многие крупнейшие розничные сети являются публичными обществами, чьи акции предлагаются рядовым инвесторам, а в английском языке слово public используется одновременно и для таких акционерных обществ, и для бюджетного сектора. Публичные компании обязательно отчитываются в США и Великобритании о своей социальной ответственности, пусть зачастую формально, но это является набирающим силу трендом. Общественные действия по контролю роста цен, по типу действий партии "За правду", о которых газета "Завтра" писала в предыдущем номере, будут более обоснованными при наличии таких данных в публичном пространстве.

Следует решать проблему не только избыточного количества магазинов, но и избыточных площадей, чрезмерности крупных и средних универсальных магазинов. Именно экспансия средних магазинов с бытовой химией, алкоголем, сладостями формирует больше издержек и уже редко работает как инструмент субсидирования социально значимых продуктов. Координированное сокращение таких избыточных площадей может увязать с аналогичными решениями по столь же сильно выросшим и избыточным аптекам и кондитерским, перераспределив часть площадей в аренду и субаренду независимым нишевым предпринимателям.

В России пока не очень высокая стоимость рабочей силы, особенно в розничной торговле, что создаёт иллюзию эффективности крупнотуточной работы. В продуктовых магазинах категории "у дома" небольшой прир приходится на утренние и обеденные часы, но в основном поток покупателей идет вечером. Супермаркеты и крупные торговые центры часто простаивают почти без покупателей первую половину дня, с пиками вечером и в выходные. вполне можно ввести время начала работы крупноформатных магазинов в обеденные часы и время закрытия малоформатных магазинов непоздним вечером. Тогда сетевая торговля в целом выиграет от сокращения потребности в избыточной рабочей силе.

**Вместо эпилора**

В начале 2020-х годов российская розничная торговля, конечно же, не настолько держит в заложниках власть и общество, как это было в конце 1980-х годов — времени обострения товарного дефицита, выгодного тогда именно торговле. Но все же процветание розничной торговли в 2010-е годы во многом шло параллельно с ужесточением условий работы во многих бюджетных отраслях. Не похоже, чтобы налоговые новации последних лет сильно ухудшили привлекательность торговли, поскольку крупные сети продолжают быстрый рост. При этом торговля в целом находится далеко не на первых местах среди налогоплательщиков. В советские годы именно налог с оборота был главным источником доходов бюджета на выплаты зарплат и пенсий. Возвращаясь в советскую налоговую систему, дефицит и его выгодность торговле явно не стоит, но все же стоит подумать над оптимизацией торговли и её ролью в современном российском обществе. Тем более, к этому сейчас располагает технологические новации, делающие торговлю прозрачной в деталях, что позволяет поставить цифровизацию на службу обществу.

СМОТРИТЕ ТЕЛЕКАНАЛ
ДЕНЬ
DENTV.RU
YouTube

ПРОЩАНИЕ С МИФОМ
ЦИФРОВОЙ СОЦИАЛИЗМ или КОНЦЛАГЕРЬ?
как живёт КУБА
ДЕЛО ВРАЧЕЙ: БИТВА ЗА ПРЕЕМНИКА
РЫНОК ПРОТИВ РОБСТОВ
ЧТО ЭТО БЫЛО
СТРАХ ПОБЕДИТ. ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ?
ТОЧКА СХОЖДЕНИЯ