

# СЕКРЕТЫ «СЕВЕРСТАЛИ»

Системные вопросы к крупному бизнесу

Председатель Совета Федерации РФ Валентина Матвиенко поручила разобраться с налогами "Северстали". Ранее в СМИ обсуждалось первое место владельца "Северстали" Алексея Мордашова в списке российских олигархов по версии "Форбс" и рост его состояния с 21 млрд долл. в 2023 году до 37 млрд долл. в 2026 году. Губернатор Вологодской области Георгий Филимонов сообщил, что "Северсталь" подала уточнённые декларации по налогу на прибыль за предыдущие годы и пытается вернуть из регионального бюджета по 8,5 млрд руб. за два года, суммарно 17 млрд руб.

"СЕВЕРСТАЛЬ" за I квартал 2026 года показала убыток в размере 352 млн руб. и возврат налога на прибыль на сумму 409 млн руб., а годом ранее, за I квартал 2025 года, прибыль достигла 25 млрд руб., и уплаченный в бюджет налог равен 4 млрд руб. Налог на прибыль составил внушительные 58 млрд руб. за 2023 год, уполовинившиеся, но всё же приличные 26 млрд руб. в 2024 году и обвалённые 6 млрд руб. в 2025 году (из них 4 млрд руб. за I квартал). Эта динамика показывает, что политический разбор падения налога на прибыль не только назрел, но и актуален уже почти год.

Пока отвлечёмся от специфики налогов и обозначим причины убытков. "Северсталь" всё же дала валовую прибыль за I квартал 2026 года (выручка минус прямая себестоимость) в размере 34 млрд руб. (год назад — 55 млрд руб.). При этом административные расходы и затраты на сбыт составили 23 млрд руб. и немного выросли за год, хотя квартальная выручка сократилась со 171 млрд руб. до 141 млрд руб., а прямая себестоимость — со 123 млрд руб. до 111 млрд руб.

Это касается не столько налогов, сколько уместности таких миллиардных расходов на фоне заявлений о кризисе в металлургии. Должны ли менеджмент и продавщики получать столько же, сколько и год назад, хотя выручка и прибыль упали? Если бы административные и сбытовые расходы сократили пропорционально снижению выручки, то "Северсталь" показала бы прибыль в размере 4 млрд руб. вместо убытков.

Ещё над превращением прибыли в убытки "потрудились" чистые процентные расходы, возросшие с нуля до 1,5 млрд руб., а также курсовые разницы, скакнувшие с нуля до 3,6 млрд руб. (и традиционно прочие налоги — 5,7 млрд руб.). Если бы не скачки процентных расходов и курсовых разниц, то прибыль "Северстали" была бы такой же, как год назад. Как так получилось, что чистые процентные расходы выросли в I квартале 2026 года при снижении ключевой ставки относительно I квартала 2025 года (15%, 17% и 21%)?

На начало 2026 года "Северсталь" располагала денежными средствами и их эквивалентами на сумму 38 млрд руб., а на начало 2025 года — 129 млрд руб., заработав год назад на процентах по депозитам столько же, сколько уплатила по кредитам. На конец 2023 года денег и эквивалентов так вообще было 374 млрд руб., а их резкое уменьшение на 245 млрд руб. за 2024 год совпало с выплатами огромных дивидендов в размере 242 млрд руб., хотя в 2025 году дивидендов уже не было и на 2026 год они не планируются. Уменьшение денежных запасов в 2025 году уже связано с резким ростом расходов на приобретение основных средств: с 68 млрд руб. в 2023 году до 110 млрд руб. в 2024 году и до 166 млрд руб. в 2025 году — это солидно, но вызывает вопросы, которые сформулируем позже.

Это ещё не вся история про прибыль, поскольку так считается тремя разными способами. Первый представлен выше на основе консолидированной отчётности (включая "дочек") по международным стандартам, второй определяется по основной производственной организации по российским стандартам, третий — по налоговому учёту.

Чистая прибыль первым методом составила 32 млрд руб. за 2025 год и 150 млрд руб. за 2024 год, вторым методом — 113 млрд руб. и 116 млрд руб. соответственно, с очень впечатляющей разницей. Расчёты третьим методом не публикуются, но понятны из сумм налога на прибыль — 5 млрд руб. и 40 млрд руб. соответственно, что даёт налоговую прибыль в размере 20 млрд руб. и 200 млрд руб. за 2025 и 2024 годы. Хотя за I квартал 2026 года убытки рассчитаны тремя методами.

Все эти методы используются вполне официально: отчёты на их основе подписаны аудиторами, опираются на "зоопарк" нормативных документов и даже (с согласия госорганов) на международные стандарты. Что делать Валентине Матвиенко и Георгию Филимонову, точнее их помощникам, при таком множестве стандартов и различиях в величине прибыли в разы (32 млрд руб., 113 млрд руб. и 20 млрд руб. за 2025 год)? Креативные бухгалтеры обоснуют необходимость всех трёх стандартов, поскольку это их "хлеб", и

чем больше стандартов и расхождений, тем им лучше. Для реального понимания прибыльности крупнейшего металлурга и принятия государственных решений это слишком креативно.

Можно ли достоверно судить об убытках за I квартал 2026 года? А о пересмотре результатов 2025 и 2024 годов с требованием вернуть ранее уплаченные налоги?

Это пока были рассуждения о налоге на прибыль, перечисляемому в основном в региональный бюджет, а теперь — вопросы по НДС как федеральному налогу. Специфика НДС заключается в том, что при экспорте он возвращается, а по капитальным вложениям уменьшает сумму, уплачиваемую в бюджет. НДС платится с продаж внутри страны, поэтому российский металл для отечественного машиностроителя получается дороже, чем аналогичный металл для китайского производителя. Весной несколько раз ФАС отмечала завышенную стоимость алюминия.

У "Северстали" трилемма НДС складывается так, что этот налог и ранее был очень небольшим, а теперь даже возмещается в значительных объёмах. Так, НДС был уплачен в размере 1,6 млрд руб. за 2023 год, 1,7 млрд руб. — за 2024 год, но получено из бюджета обратно 4 млрд руб. за 2025 год. Для сравнения: у КамаЗа по балансу на конец 2025 года задолженность бюджету по НДС составляет 13,6 млрд руб., и это, скорее всего, только квартальный платёж, так что годовой будет в разы больше. Ещё раз подчеркнём, что с КамаЗа НДС взимается, а с "Северстали" — реально нет.

В Китае при вывозе сырья НДС поставщикам из бюджета не возвращается, но возмещается при экспорте готовых машин и оборудования. У нас же эти китайские товары формально должны облагаться импортным НДС, но из-за ухищрений такое происходит не всегда, и государство приняло меры по устранению лазеек прошлой осенью и этой весной. Это один из факторов дешёвиниз китайских машин и оборудования, помимо их низких ставок по кредитам по сравнению с нашими. Условные КамаЗ или АвтоВАЗ со своей выручки НДС платят, а их китайские конкуренты возмещение налога по экспорту (импорту к нам) от китайского правительства получают.

ЕЩЁ ПО ОТЧЁТНОСТИ "Северстали" есть "прочие налоги" (скорее всего, НДС/П, акциз на жидкую сталь, налог на имущество) почти стабильной величины: 21 млрд руб. за 2023 год, 23 млрд руб. за 2024 год и вновь 21 млрд руб. за 2025 год (с падением на 2 млрд руб.). Также "Северсталь" заплатала социальные взносы с зарплат сотрудников, и эти отчисления выросли более чем в полтора раза за два года: 20 млрд руб. за 2023 год, 28 млрд руб. за 2024 год и 32 млрд руб. за 2025 год. Есть и НДФЛ с доходов персонала, примерно равный половине суммы социальных взносов, по которому "Северсталь" выступает налоговым агентом. Об этих платежах также следует помнить, поскольку "на слуху" у журналистов и политиков в основном налог на прибыль и НДС, а упомянутые прочие налоги, взносы и НДФЛ дали за прошлый год внушительные 69 млрд руб.

В связи с уплатой региональных налогов в бюджет Вологодской области возникает вопрос: как структурированы продажи "Северстали" по регионам? Формально сбытовая сеть представлена на сайте самой "Северстали", однако там фигурируют различные ООО со словами "дистрибуция" и "сеть" в названиях. В Москве "Северсталь" продаёт через ООО "Новый сервис" с офисом на ул. Клары Цеткин, но сама организация зарегистрирована в Ярославле. НДФЛ за сотрудников в разных регионах платится по месту регистрации ООО и, скорее всего, его региональных филиалов.

"Трансфертное ценообразование" по изменению географии расходов и прибыли широко применяется в нашей стране крупным бизнесом и пришло к нам из западных офшоров. Сам Алексей Мордашов владеет "Северсталью" не через офшоры, а через российские структуры, о чём компания сообщала после первого вопроса Валентины Матвиенко ещё в апреле. Хотелось бы увидеть детали сбытовой структуры в региональном разрезе: где и как формируются добавленная



стоимость и прибыль, где платятся региональные налоги, почему затраты на сбыт растут на фоне снижения выручки.

Я в последние годы частенько покупал прокат и профиль "Северстали" у подмосковных посредников. Только в Подмосковье существует до нескольких сотен крупных металлобаз и тысячи мелких, накручивающих стоимость при розничной продаже от десятков процентов до двух раз. Например, самая популярная профильная труба 120×60×3 на двух региональных складах самой "Северстали" может стоить от 440 руб. до 564 руб. за погонный метр, а на розничных металлобазах — от 500 руб. до 900 руб. Кроме того, сети металлобаз (которыми "Северсталь" не владеет) с общими сайтами в основном представлены ИП с признаками дробления бизнеса, и там охотно предоставляют скидки при оплате наличными.

"Северсталь" стремится развивать розничную сеть и создала удобный сайт. В этой заметке мы насколько не обвиняем в дроблении бизнеса и продажах за наличные саму "Северсталь". Но почему одна из самых популярных позиций сортамента представлена только на одном розничном складе на всю Московскую область и даже Центральную Россию? Почему нет хотя бы десятка складов в разных концах Подмосковья? Почему во избежание значимых транспортных расходов приходится переплачивать ближайшему посреднику?

Чтобы понять роль розничных продаж, полезно упомянуть, что из сданных в 2025 году порядка 108 млн кв. м жилья на многоквартирные дома пришлось 45 млн кв. м, а 64 млн кв. м — на индивидуальное жилищное строительство.

Недавно торговая сеть "Лента" Алексея Мордашова выкупила гипермаркеты "Оби", торгующие товарами для ремонта и стройки, с потенциалом сделать из них более достойного конкурента успешной сети гипермаркетов "Лемана про" (бывшая французская "Леруа Мерлен") и многочисленным розничным строительным рынкам. В таких гипермаркетах есть отделы металлопродукции, начиная с проката, профилей и арматуры и заканчивая гвоздями, саморезами и болтами.

Вспоминается восклицание Валентины Матвиенко, прозвучавшее в 2022 году, что гвозди у нас в основном импортные. "Северсталь" на своём сайте сообщает о продажах болтов и саморезов, и мы надеемся, что они отечественного производства. К сожалению, на сайте Федеральной налоговой службы и в других открытых источниках не удалось найти отчётности "Северстальметиза", чтобы судить об объёмах такого производства. Был бы интересен подробный ответ "Северстали" и на давний вопрос Валентины Матвиенко об импортных гвоздях и других подобных товарах.

ТЕПЕРЬ ВЕРНЁМСЯ к 166 млрд руб. инвестиций "Северстали" в 2025 году и их росту с 68 млрд руб. в 2023 году по консолидированной отчётности группы. Очень важная и растущая величина, но куда конкретно и по какой сметной стоимости? Сколько идёт на производственное оборудование, сколько — на производственную недвижимость, а сколько — в торговлю?

В 2023 году "Лента" выкупила сеть "Монетка", а ведущие деловые СМИ сообщили о 100 млрд руб. возможной цены. Случайно ли эти 100 млрд руб. со-

падают с приростом инвестиций "Северстали" за два года? Как указано выше, этот прирост, а также огромные дивиденды "Северстали" за 2024 год привели к серьёзному снижению объёма денежных средств в распоряжении компании, росту процентных расходов и обнулению прибыли. В 2021 году "Лента" купукала сеть "Билла", а на стыке 2025–2026 годов — упомянутую выше "Оби".

К сожалению, среди профильных специалистов ходят легенды об одной из крупнейших розничных сетей, которая якобы инвестирует в ремонт и оборудование новых магазинов в арендованных помещениях суммы, в разы превышающие стоимость гипотетической покупки самих помещений. Так накручиваются показатели инвестиций, а менеджеры-прохиндеи выводят деньги через подрядчиков. Ещё одна из крупнейших сетей засветилась в новостях среди "клиентов" схемы бумажного НДС на 1,2 млрд руб., выявленной правоохранительными органами в начале апреля, после чего произошёл скачкообразный рост поступлений НДС. В этой заметке нет достаточных оснований соотносить подобную практику с инвестициями "Северстали", но компетентным органам и сенаторам следовало бы ещё раз это проверить.

Завышение инвестиций — это сокращение основных налогов. С 2025 года введён инвестиционный налоговый вычет, фактически снижающий налог на прибыль, с оговоркой об использовании оборудования в основном производстве. Подобным же образом оборудование основного производства подliegt ускоренной амортизации (3–7 лет), что также ведёт к снижению базы налога на прибыль. Но что такое основное производство, по какой сметной стоимости оценено такое оборудование и не импортного ли оно происхождения? Прилавки и холодильники, импортные грузовики для торговли — это также основное оборудование. Кроме того, приобретение оборудования, услуг по его доставке и монтажу уменьшает сумму уплачиваемого в бюджет НДС, точнее, даже приводит к его возврату из бюджета.

"Северсталь", как крупного налогоплательщика, проверяют контролирующие органы, и к уплате налогов по действующим казуистическим нормам вряд ли будут претензии. А вот политикам и профильным экспертам будет полезно, по сути, выполнить распоряжение Валентины Матвиенко и разобраться в сложившихся бизнес-практиках на примере "Северстали".

Все ли эти формально законные бизнес-схемы, по существу, нужны для развития нашей страны, для реального производства и реальных инвестиций именно в производство?

Почему обнуляется прибыль основного производства, но рядом возникают огромные доходы розницы в других регионах с неочевидными связями через собственность?

Правильно ли крупному производственному покупать гипермаркеты, где вроде бы осуществляются розничные продажи металлопродукции, но на небольшой доле торговых площадей?

Почему производитель металла фактически не платит НДС в бюджет, при этом включает этот налог в цену поставок внутри страны, в то время как отечественные машиностроители НДС в бюджет платят, а китайские конкуренты — получают возмещение при ввозе в нашу страну?

Окончание. Начало — на стр. 1

К СЛОВУ, дела у "Русс" были так себе: многие рекламные щиты были завешены плакатами со Снегурочкой, медведем и девочкой с фразой "Любите по-русски" и социальной рекламой. А ещё у оператора было изрядное количество кредитов от ВТБ. В последние же месяцы на простаивавших ранее рекламных щитах стало очень много баннеров "Вайлдберриз", вряд ли доступных на таких же условиях другим рекламодателям. Это вполне может заинтересовать Федеральную антимонопольную службу, как и попытка добиться от маркетплейсов выравнивания комиссий для китайских и российских продавцов (5–15% или 25–40%).

"Вайлдберриз" опровергли сообщение деловых СМИ о покупке у ВТБ "Росгосстраха", а последний считался знаменитой проблемой ещё с банкротства одноимённого банка, уголовных дел против собственников и руководителей самого "Росгосстраха", его национализации из-за огромных убытков в 2017 году. Банк проблемных активов кто-то пытается сделать из "Вайлдберриз"?

Ещё напомним про публикацию в газете "Завтра": "Магнит" и "Вайлдберриз": экспансия, рост издержек и инфляция" в апреле 2026 года. Там со ссылкой на один из ресурсов Федеральной налоговой службы пояснено, что у "Вайлдберриз" "собственные средства просели с положительных 178 млрд руб. на конец 2024 года до отрицательных 52 млрд руб. на конец 2025 года", а банковские кредиты скакнули со 104 до 802 млрд руб. Также в той публикации был сделан акцент на убытках "Магнита", возникших впервые за десятилетия.

В банковском надзоре есть норматив максимального кредитования одного заёмщика в размере четверти от капитала банка. Капитал ВТБ на начало 2026 года составляет 2,7 трлн руб., четверть этой суммы позволяет кредитовать "Вайлдберриз" на 675 млрд руб. (а не на 800 млрд руб.). Ещё по казуистике банковского надзора, точнее, "бородатого" Положения 590-П (ранее — 254-П) о резервах под потери по судам, отрицательный капитал заёмщика (особенно резкий скачок) является одним из серьёзных триггеров отнесения заёмщика к III категории с сомнительным качеством и резервами в 21%. Хотя казуистика позволяет банкам некоторое время избегать таких внушительных резервов — принимая решения Советом директоров и испрашивая разрешения Банка России.

Если допустить, что все банковские кредиты "Вайлдберриз" предоставлены ВТБ

# ДИКИЕ ЯГОДЫ КАПИТАЛИЗМА

Удастся ли с помощью банков сократить избыточную торговлю в пользу промышленности?

и эти кредиты требуют резервов по ставке 21%, то у ВТБ возникает потребность примерно в 169 млрд руб., вычитаемых из прибыли или капитала. Это показатели только по итогам годовой отчётности "Вайлдберриз" за 2025 год, а за прошедшие месяцы 2026 года "собачка могла подрасти". Объём кредитов "Магниту" ("Тандеру") также резко вырос за 2025 год — с 459 до 735 млрд руб., и значительная часть этих обязательств может приходиться на ВТБ. При этом у "Тандера" уже зафиксированы убытки за год, хотя его капитал остаётся положительным. Если предположить создание резервов по кредитам "Тандера" по ставке 21%, то это ещё 154 млрд руб. потребности в капитале.

В итоге складывается интересное совпадение: сокращение дивидендов на 150 млрд руб. и допэмиссия акций на 276 млрд руб. (включая долю государства по этим двум основаниям в 324 млрд руб.) практически полностью соответствуют сумме дополнительных резервов по "Вайлдберриз" и "Тандеру" — 169 млрд руб. и 154 млрд руб.

ЕЩЁ ВТБ "успешно" (в СМИ без кавычек, по нашей гипотезе — с кавычками) продаёт крупнейшей в Европе торговый центр "Авиапарк" на Ходынском поле в Москве за 100–120 млрд руб., который, по слухам, был построен в кредит от ВТБ. Также на кредитные средства ВТБ реконструирован под торговый центр стадион "Динамо", и там прослеживается та же "бородатая" история с возвратом кредита. Это только самые известные торговые центры, а ещё есть сотни других крупных и тысячи средних.

Деловые СМИ десятки раз писали про системный кризис крупных торговых центров из-за перехода покупателей на маркетплейсы, отмечая, что до 60% таких центров нуждаются в перепрофилировании или закрытии. Очень многие торговые центры построены на кредиты банков или оформлены в залог по кредитам на другие цели, с авторской упрощённой оценочной долей — порядка четверти всех кредитов. Даже сеть "Магнит" свалилась в убытки

из-за перехода части покупок товаров повседневного использования и длительного хранения на маркетплейсы.

Поддержка со стороны государства ВТБ и косвенно "Вайлдберриз" — это уже завуалированное признание накопившихся проблем явно избыточной торговли. Простота и дешевизна покупок на маркетплейсах идут за счёт демпинга и огромных убытков самих маркетплейсов, а также потерь традиционной торговли. По статистике, в нашей стране на 20% самого состоятельного населения приходится 47% доходов и расходов, а на 80% небогатого — оставшиеся 53%. Для жителей отдалённых городков и деревень маркетплейсы действительно облегчают приобретение товаров, но состоятельное население мегаполисов заказывает на них намного больше. Правильно ли субсидировать за счёт бюджета все покупки — как обесеченных, так и небогатых граждан? Может, правильнее дифференцировать условия маркетплейсов в зависимости от места и объёма покупок?

На фоне шумахи вокруг ВТБ почти незаметно прошла новость о подобном же альянсе "Сбера" и "Озона". Одно из деловых СМИ сообщило, что "речь идёт о пакете АФК "Система", который может перейти финансовой организации в счёт существующего долга", а "Система" пока ещё владеет 32% акций "Озона". Напомним, что осенью 2025 года глава "Сбера" Герман Греф обвинил маркетплейсы в неуплате НДС на 1,5 трлн руб. за год, фактически — в контрабанде зарубежных товаров.

АФК "Система" была крупнейшим акционером зленогоградских предприятий микроэлектроники, некогда советских флагманов этой отрасли. В январе 2026 года местные СМИ тихо сообщили о переходе контроля над этими предприятиями от АФК "Система" к "Сберу". При грамотном управлении можно было бы неплохо зарабатывать на маркетплейсах и поддерживать за счёт этого отечественную микроэлектронику, но "Система" провалила оба этих направления.

Обратим внимание ещё раз на формулировку делового СМИ о том, что

"Озон" перейдёт "Сберу" за долги. Это прямо указывает на невозможность возврата кредитов, фактически — на изъятие имущества и признание всего бизнеса маркетплейсов проблемным.

У "Озона" также отрицательный собственный капитал за счёт больших накопленных убытков в размере 311 млрд руб. за много лет, включая 31 млрд руб. за 2025 год. Мы писали об этом подробно в заметке "Озон" и "Почта России": что позволено Юпитеру и не позволено быку" в марте 2026 года. В статье отмечалось, что накопленные убытки "Почты России" за предыдущие годы составили 35 млрд руб., на порядок меньше таковых у "Озона", и что "Почте России" фактически запретили ещё в начале 2020-х прямой импорт без НДС, для неё невозможно использование индивидуальных предпринимателей и самозанятых, что разрешило маркетплейсам. За I квартал 2026 года "Озон" формально показал прибыль в 5 млрд руб.: за банком (называемым финтехом) числится прибыль в 16 млрд руб., а маркетплейс дал убытки в 11 млрд руб., с экстраполяцией на год 44 млрд руб. — это больше, чем убытки 2025 года.

"Вайлдберриз" и "Озон" вырастили крупные собственные банки, которые должны вкладывать сотни миллиардов рублей. По сути, невозможно выполнять требования банковского надзора применительно к дочерним банкам, если материнские структуры находятся в хронических убытках с огромным отрицательным капиталом.

Осенью прошлого года спор между крупнейшими маркетплейсами и банками вёлся о различиях в комиссиях, хотя на самом деле вопрос был куда фундаментальнее. Коротко напомним, что саниция ряда крупнейшей частных банков в середине 2010-х годов, стоившие государству суммарно, по разным оценкам, от 3 до 5 трлн руб. и до сих пор аукающиеся убытками для Банка России, в существенной части были вызваны ошибками в отношении крупнейшей торговой недвижимости. По документам объекты недвижимости выглядели полезными в использовании и хорошими для залога, но

в реальности оказались низкодоходными, с арендными поступлениями в разы ниже процентов по кредитам, и перекрёстными — с реальной стоимостью перепродажи в разы ниже заявленной.

Теперь, похоже, власти не стали тянуть дальше с "развитием" (именно в кавычках) маркетплейсов и аккуратно поручили разобраться в этом крупнейшим банкам. Уже традиционно ВТБ получил большую головную боль и очередную порцию господдержки, тогда как "Сбер" оказался разумнее в деле "выращивания" проблемы и пока справляется без дополнительных вливаний со стороны государства.

В любом случае лучше именно сейчас поменять владельцев и начать работать по-новому, чем через несколько лет получить проблемы не на сотни миллиардов рублей, а уже на триллионы.

БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ бизнес-моделей маркетплейсов оценка резервов под потери в 21% может оказаться слишком оптимистичной. Два крупнейших госбанка фактически сидят на двух стульях, точнее, на двух проблемах — и маркетплейсов, и традиционной розницы, поскольку кредитуют в разных масштабах и тех, и других. И именно крупнейшие банки могут стать действенным инструментом разумного сокращения избыточной торговли как по числу торговых точек, так и по занятости населения. О необходимости сокращения торговли в пользу обрабатывающей промышленности написано в первом пункте правительственного плана структурных изменений в экономике, принятого в декабре 2025 года.

"Дикий капитализм" очень прост, и если бизнес прогорел, то кредитор изымает имущество неудачливому предпринимателю как на уровне небольшого магазина, так и на уровне крупного торгового центра или крупнейшего маркетплейса. Социальная и государственная поддержка — это про многодетных, пенсионеров, врачей, учителей, силовиков, а никак не про торговцев, доведших распухшую, избыточную торговлю до системных убытков и больших проблем с банковскими кредитами. Крупнейшие госбанки обладают и квалифицированными кадрами, и политической волей, чтобы чётко приступить к сокращению торговли, к нормализации соответствующих бизнес-моделей. Руками банков торговлю можно сделать ещё и сверхприбыльной на отдельных категориях товаров 20% богатых, потребляющих почти половину всех товаров, — чтобы с заработка на них поддерживать отечественного производителя.