

**Стенограмма совместного проблемного круглого стола экспертных  
групп №4 и №6  
«Отраслевые последствия повышения ставок налоговых взносов»,  
НИУ ВШЭ, 11 июля 2011 года**

**А.А. Яковлев:** До ухода в летние отпуска последнее заседание экспертной группы «Укрепление рыночных институтов. Обеспечение стабильности условий собственности и развития конкуренции, стимулирование малого предпринимательства», причем это заседание у нас происходит в формате проблемного круглого стола, мы задумывали и организовывали его вместе с еще одной экспертной группой, которая занимается налоговой политикой. К сожалению, Галушка Александр Сергеевич, который ее возглавляет, не сможет приехать, он сейчас на обсуждении в правительстве, но будет коллега от «Деловой России», который также потом примет участие в дискуссии.

Конкретный повод для этого круглого стола был связан с тем, что некоторое время назад на нас вышли со своими проблемными вопросами коллеги, представляющие в данном конкретном случае аптечный сектор – «Российская ассоциация аптечных сетей». Первая презентация будет ими представлена. С вполне распространенным в последнее время вопросом, связанным с повышением страховых взносов. Но интерес и со стороны нашей группы, и со стороны группы по налогам по данной конкретной теме в данном конкретном разрезе был связан не только с налогами.

Я предвещаю выступление, которое сейчас будет сделано от ассоциации, но, на мой взгляд, к сожалению, в данном конкретном кейсе, фактически это отраслевой кейс, достаточно четко вырисовываются более глобальные проблемы, характерные для нашей экономической политики в последние годы. Проблемы, связанные с тем, что у нас принимаются решения, которые исходят из лучших побуждений. В данном конкретном случае речь идет о том, что есть федеральный бюджет, у которого не хватает денег для выполнения социальных обязательств. Социальные обязательства – это святое, совершенно естественно, и, поэтому мы повышаем ставки налогов. Казалось бы, бизнес хорошо рос, все замечательно, опять же был кризис, потом кризис прошел, из кризиса выходим. Но когда мы начинаем разбираться в деталях, и начинаем с коллегами этот разговор, поскольку изначально они пришли с тем, что проблема в налогах, а когда мы поговорили вначале полтора часа, потом еще полтора часа, выяснилось, что проблема отнюдь не только в налогах. Проблема на самом деле в структуре отрасли. И проблема еще в том, что государство помимо налогов, от целого ряда отраслей и от этой конкретно, хочет много чего другого. Например, поддержания определенного ассортимента, на который еще регулируются цены, а также обеспечения контроля за качеством и присутствия в торговой сети товара нормального качества, нефальсифицированного, когда это все берется в совокупности, то, к сожалению, получается очень грустная картина. Потому что я могу допустить - мы это обсуждали с коллегами, у них более пессимистический взгляд - что в текущем году Министерство финансов и наше родное правительство соберет те налоги, которые они запланировали, но это продлится реально один год, а что будет дальше, у меня очень большое подозрение, что, к сожалению, никто этого нормально не считал. Причем не только с точки зрения налогов, потому что на самом деле уже сейчас по обсуждению бизнеса - обсуждали с той же «ОПОРОЙ», не только «Деловой Россией» - совершенно нормальной является практика на малых предприятиях, когда зарплата выписывается на гендиректора, а потом спокойно раздается в конвертах всем остальным сотрудникам. И в итоге правительство не получит того, что оно рассчитывало получить. Причем это, в общем-то, не черная схема, есть еще черные схемы, которые тоже вполне применяются. Проблема в том, что помимо этих иллюзий, связанных с тем, что будут собраны эти налоги не только в этом году, но и дальше, не учитываются последствия, связанные уже не с налогами, а с реальной жизнью. Все,

наверное, уже слышали и видели страшную историю вчера с теплоходом «Булгария». Это отдельная история, другая, но, на мой взгляд, она отчасти является иллюстрацией того, как принимаются решения о техническом регулировании, при том, что никто ни за что не отвечает.

Конкретно ситуация с аптечным сектором, на мой взгляд, упирается в то, что когда, через год или через два года резко возрастут случаи отравления фальсифицированными лекарствами, отвечать за это тоже никто не будет. Потому что на самом деле крупные компании, которые в этом секторе есть, но их немного, и которые готовы были бы брать на себя такого рода функции, ответственность, потому что у них есть репутация, и они думают о том, что будет через два года, через пять лет, через десять лет ... Таких компаний - они на рынке еще останутся, они не вылетят совсем - но их доля сократится по отношению к тому, что сейчас, хотя она и сейчас невысокая. А что будут продавать аптеки, которые могут сейчас зарегистрироваться без больших проблем и которые есть фактически в любой подворотне, не знает никто. Это не самое оптимистичное введение.

С точки зрения формата у нас будет два выступления. Первое – Солок Валерия Анатольевна, член координационного совета Российской ассоциации аптечных сетей, и Ситников Дмитрий Анатольевич, замгендиректора «Детского мира», мы специально хотели взять не один сектор, а как бы два похожих по формату сектора. Это торговля, которая у нас традиционно считается, торгаши не торгаши, но что-то подобное. Торговля на самом деле разная, но специфика и в том и в другом случае, мы говорили в самом начале, что в этих секторах, в этих отраслях высокой является доля фонда оплаты труда. Причем фонда оплаты труда, который в основном состоит из работников, получающих не очень большую зарплату. 15–20-25 тыс. руб., которая не подпадает под возможность ЕНВД. И в этом смысле нам, со стороны обеих групп - институты и группа по налогам, эти кейсы были интересны как примеры того, как на самом деле в конкретном секторе меняются условия функционирования этого сектора в зависимости от изменения правил игры, введенных правительством через повышение ставок страховых взносов. И сейчас уже присутствует коллега от «Деловой России», надеюсь, вы поучаствуете в дискуссии, изложите точку зрения «Деловой России» и группы по налогам.

У нас сейчас будет две презентации, я думаю, что мы сейчас их проведем, и вопросы и какие-то комментарии будем задавать после обеих презентаций. Интереснее для аудитории, поскольку можно сразу сравнить два текста.

**В.А. Солок:** Моя задача сегодня показать достаточно коротко, но достаточно подробно те процессы, которые проходят в отрасли аптечных учреждений, аптечных организаций Российской Федерации. Очень коротко расскажу про то, как выглядит на сегодняшний день фармацевтический рынок страны. Если мы посмотрим на основные блоки – это производственный блок, блок дистрибуции и блок розницы, то мы можем заметить, что, например, блок производственный на сегодняшний день консолидирован достаточно низко. Т.е. топ двадцать производителей у нас занимает порядка 50% доли рынка, но, если мы рассматриваем одного конкретного производителя, то его доля не превышает 3%. Соответственно, если мы смотрим на консолидацию рынка на аптечных сетях, то топ 10 аптечных сетей на сегодняшний день занимает порядка 15%, т.е. это совсем низкая концентрация и самая крупная компания на нашем сегменте имеет долю 4,2%. Это крупнейшая рыночная сеть в России и, соответственно, все остальное – это сети, которые гораздо меньше. Если мы посмотрим на уровень дистрибьюторов, то там ситуация обратная, там первая пятерка дистрибьюторов на сегодняшний день контролирует 85% рынка. Значит, мы имеем рынок консолидированный на, собственно, некоммерческой части, на логистической части. Это по большей части связано с тем, что страна наша огромная, и логистика по этой стране, при степени консолидации 3 – 4 % на самом

крупном игроке выглядит достаточно нерационально. Соответственно, дистрибьюторы консолидируют рынок, а производители имеют достаточно низкую долю и аптечная сеть имеет достаточно низкую долю. Для сравнения – как выглядят те же сегменты в Европе и в Америке. Если у нас 15 % - это первый десяток аптечных сетей, то в Европе это 70 %, в Америке это 92 %. На уровне дистрибьюторов ситуация похожая – 90, 98, 86, на уровне производителя мы несколько крупнее консолидированы, чем все остальные страны европейские и Америка, это связано по большей части с тем, что у нас слабо развито на сегодняшний день отечественное производство и доля рынка производителей западных, она достаточно высокая. Как, например, меняется уровень цен с точки зрения сегментов, с точки зрения индекса потребительских цен? Мы знаем, что общий индекс потребительских цен в 2010 году составил 8,8%. Что это означает? Это означает что в декабре 2010 года, в среднем цены к декабрю 2009 года увеличились на 8,8 %. Максимальный прирост наблюдался в продовольственном сегменте – это 12,9%, и если посмотрим на сегмент, связанный с аптечным бизнесом, лекарственными препаратами - 0,7% в 2010 году.

С чем это связано? И собственно, почему эти процессы выглядят таким образом? Сам по себе объем рынка на уровне аптечных учреждений - он подрастает. Он достаточно серьезно рос все предыдущие периоды, и если мы посмотрим от 2008 к 2009 году, то прирост составлял 18%. Но рост сильно замедлился к 2009-2010 году. Он составил 5,5 %, что не соответствует определенным тенденциям, которые были на рынке все предыдущие 5 лет. Почему это происходит? Это происходит потому, что государственное регулирование цен достаточно жестко включилось в 2010 году. Мы получили прирост в упаковках, но не получили прирост в абсолютной марже, то есть в деньгах. Что касается, например, динамики на цены. Если мы посмотрим на тренды, связанные с регулированием системы образования всего рынка - это синяя линия - мы увидим, что средняя упаковка в 2009 году стоит 94 рубля, а в 2010 – 92 рубля. То есть средняя стоимость упаковки снизилась. Снизилась она по большей части налогово-нерегулируемым ассортиментом. Это ассортимент, который называется «жизненно-необходимые и важнейшие лекарственные препараты». Это зеленая линия, и она снизилась с 94 рублей на 85,6 рубля, и притом что на весь остальной ассортимент цена слегка подросла с 93,5 до 95 рублей – фактически это не дало скомпенсировать по средней стоимости упаковки и общая средняя упаковка снизилась за текущее лето.

Что такое жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты? Это порядка 5 тыс. наименований, которые обеспечивают основные группы международных запатентованных названий, которые необходимы в жизнеобеспечении нашего населения, и этот список составляется Минздравом Российской Федерации. Он был скорректирован в прошлом году, и в него вошли те препараты, которых раньше не было, часть препаратов оттуда было выведено. В объеме продаж средней аптеки они составляют порядка 30% выручки.

Что касается того, как выглядит структура аптечного сегмента. Здесь вот этот пирожок - он достаточно четко показывает, как на сегодняшний день сегментирован рынок. Синий цвет, 15% - это крупные аптечные сети. Как мы с вами уже говорили, это - первая десятка. Что это такое? Это фактически цивилизованные игроки. К этим же цивилизованным игрокам можно отнести и ГУПы и МУПы, это управляемое государством предприятие, которое находится в собственности государства и которое выполняет в основном функцию социального обеспечения труднодоступных населенных районов и выполняют функцию обеспечения наркотическими средствами, которые конечно коммерческим игрокам сейчас не отдаются. То есть фактически мы имеем порядка 30% управляемого рынка на сегодняшний момент. 70% рынка – это мелкие игроки. Что это такое? Это единичные аптеки, порог входа достаточно низкий - открываются по подаче требований

на лицензированное помещение и фактически получается, что они могут составлять достаточно серьезную угрозу с точки зрения непрозрачности и проникновения неконтролируемого ассортимента, о котором как раз Андрей Александрович говорил. Что касается того, как, например, выглядит тот самый список жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств на коммерческом рынке. Мы видим, что его доля в общей выручке растет. В 2009 году в натуральном объеме она составляла, собственно в упаковках, 22%, в 2010 году – 28 %, но в деньгах при этом рынок теряет и соответственно 36% и 29% в 2010 году - говорит о том, что количество обрабатываемых упаковок - резко выросло, а стоимость этой обрабатываемой упаковки резко упала. Что ведет к дополнительным нагрузкам на аптечный сегмент, плюс достаточно серьезно снижает качество того товара, который попадает на полку. То есть такое снижение стоимости одной упаковки не может быть обеспечено только изменением оценки. Оно по большей части означает, что меняется ассортимент, который продается в этом сегменте. Что касается социальной функции, которую аптечный сегмент на себе несет. Наверное, не секрет, что все аптечные учреждения обязаны поддерживать обязательный минимальный перечень лекарственных препаратов. Это 60 международных непатентованных наименований. Что это такое? Я специально собственно показываю, что это международные непатентованные наименования, потому что в рамках одного международного непатентованного названия может находиться до 100 лекарственных препаратов, а может быть даже и больше. Фактически получается, что некоторые позиции, которые относятся к обязательному перечню минимального ассортимента, не выгодны с точки зрения оборачиваемости и с точки зрения востребованности со стороны населения. Аптеки обязаны тратить часть своих оборотных средств на поддержание этого ассортимента для того, чтобы государство получило этот ассортимент в аптеке.

Ну и фактически та самая социальная роль, о которой мы говорим, по большей части сейчас завязана на контроле поддержания качества тех потоков и тех производителей, которые являются проверенными и которые являются сертифицированными. То есть у крупных игроков на сегодняшний день – обязательный контроль качества при приеме товаров, чего нельзя сказать о мелких игроках, к сожалению. Если мы коснемся ГУПов и МУПов - мы уже говорили, что это порядка 9900 точек по стране - то их концентрация и консолидация разная. Она достаточно низкая, например, в Москве – это 6%, но достаточно высокая, например, в Архангельске, до 30%. Мы говорим о том, что они обязаны обслуживать отдаленные труднодоступные населенные пункты, они обязаны поставлять товар туда, куда никто его не поставляет, они обязаны иметь производственные блоки, которые на сегодняшний день нерентабельны, не выгодны остальным коммерческим сегментам и фактически являются проводником всех основных сервисов аптечных со стороны государства.

Что касается проблематики и того, как выглядела средняя аптека в 2010 году до всех необходимых, всех произошедших изменений. Чтобы здесь не было мучительно рассматривать цифры, я скажу вот что. Средняя аптека имеет выручку 1 млн. рублей в месяц. Эта выручка включает НДС и уже соответственно не облагается НДС. При этом валовая прибыль этой аптеки составляет 20,7 %. Здесь внизу есть таблица, которая показывает, как распределяется валовая прибыль. Маржа на жизненно необходимые лекарственные средства – самая низкая – около 17%, на остальные средства - 20%, на средства парафармацевтики – она порядка 25%. Если мы посмотрим на расходы аптеки, то в 2010 году они составляли от той же самой выручки 19,1%. Еще раз. 20,7% - это валовая прибыль и 19,1% - это расходы. По большей части самый большой вклад вносит – это аренда, которая составляла 8%, и содержание персонала, которое составляло порядка 9,5%, вот 9,1 % в частности. Остальные расходы являются достаточно мелкими. Если мы посмотрим на ЕСН, который выплачивался в 2010 году, то он составлял 1,3 – 1,4 %.

Соответственно, в 2010 году средняя аптека выходила на рентабельность порядка 0,3%, и если мы дальше начинали работать, с очищением ее по налогообложению, то есть мы условно хотели чистую прибыль. То чистая прибыль была в районе... Она бывала минус чуть-чуть, плюс чуть-чуть. Собственно это средняя аптека до 1 января 2011 года.

Какие изменения с этого момента произошли? С первого января 2011 года все аптеки потеряли льготный режим в виде единого налога на вмененный доход. Эта система налогообложения, которая позволяла аптекам не платить НДС, а платить собственно единый налог на вмененный доход. Фактически потеряли эту льготу порядка 70 аптек, которые ее имели. То есть фактически 80% от общего числа. С 1 января 2011 года также у всего государства, и в частности у аптек, произошел рост тарифов страховых взносов. Но так как большая часть аптек имела ставку 14%, то у большей части аптек он вырос с 14 до 34%. И только некоторая часть, по большей части это московские аптеки, получили увеличение с 26 до 34 %, что фактически усугубило состояние аптечного сегмента, у которого и так рентабельность была, мы помним, 0,3% пункта, усугубило его на порядка 1,5- 1,3 %. Параллельно с данным процессом, который обусловлен государственными решениями, мы имеем и другие процессы, которые коммерчески обусловлены. Например, аптеки конкурируют на самом высоколиквидном сегменте недвижимости. Это 100-метровое торговое помещение, за которое сейчас борется вся розница, банковский сектор, сектор ювелирных изделий и так далее. В первом квартале 2011 года мы фактически зафиксировали рост арендных ставок на эти помещения порядка 20%. И также немаленькие платежи, которые также регулируются государственным сегментом, мы получили на 30% больше, чем в прошлом году. Таким образом, средняя аптека в отрасли попадает в клещи. С одной стороны, она вынуждена платить больше налогов, с другой стороны, она получает неконтролируемый, не обусловленный ничем рост коммерческих ставок в плане недвижимости.

Как российская ассоциация аптечных сетей прогнозирует последствия этих мероприятий? Мы говорим о том, что мы получим рост цен на лекарственные препараты не менее чем на 10% до конца года и это без учета НДС. Почему? Очевидно. Потому что, к сожалению, те предприятия, которые вышли за зону рентабельности, будут вынуждены компенсировать те дополнительные издержки, которые они принесли. Параллельно мы получим сокращение численности персонала в аптеках на 30% до конца года. Это также связано с тем, что недостаточно средств на содержание адекватного количества персонала, дорогостоящего персонала, высокооплачиваемого персонала, который имеет высшее образование, и фактически с начала года штат в аптеках уже был сокращен на 7%. То есть мы видим это только за первый квартал. Сокращение количества аптек на 40% до конца года. Очевидно, что те предприниматели, которые рассчитывали на получение рентабельности и шли в этот сегмент, не понимая, насколько он контролируем, столкнутся с тем, что они не будут зарабатывать необходимых процентов вложенных средств. Кроме того, большая часть розничных предприятий на сегодняшний день уже далеко не прибыльна. Получить дополнительные вливания в оборотные средства невозможно. Мы прогнозируем, что порядка 40% аптек будут закрыты. Сокращение количества аптек муниципальной и государственной формы собственности. Это фактически означает то, что на сегодняшний день и государство и муниципальное предприятие попали в зону отсутствия рентабельности, в зону убыточности. Как следствие, они будут закрываться, потому что они несут убыток и в региональный и в государственный бюджет, и как следствие компенсировать эту услугу, например, населению, которое требует льготного обеспечения государственными средствами, будет нечем.

Следующих прогноз - это сокращение, обеднение ассортимента лекарственных препаратов. Мы уже говорили о том, что оборотные средства тают. Оборотные средства тают за счет того, что мы их отдаем как дополнительные издержки, и фактически часть ассортимента, которая имеет слабую оборачиваемость, неудовлетворительную оборачиваемость, тем не менее, востребована покупателем, аптеки будут вынуждены выводить из оборота. Это приведет к обеднению ассортимента лекарственных препаратов. Ну и свертывание социальных программ. Это та функция, которую берут на себя, по большей части все аптеки – это дополнительные скидки, дополнительные скидки участникам различных социальных программ - к сожалению, должны будут быть свернуты из-за недостатка финансирования. Мы уже говорили относительно того, что большая часть аптек на сегодняшний день была вынуждена уйти в серые схемы. И тот механизм, о котором говорил Андрей Александрович, когда есть директорская зарплата, эта директорская зарплата не попадает под повышенные отчисления, а попадает под регресс и соответственно большая часть ФОТа выводится в директорскую зарплату и раздается персоналу в конвертах. Но есть и более грустные схемы, которые предполагают вывод ФОТа в другие статьи издержек для того, чтобы он не облагался выплатами социальными. Мы будем констатировать сокращение поступления налога на прибыль в бюджет, в связи с убыточностью бизнеса. О каком налоге на прибыль идет речь, если прибыли в принципе не зарабатывается. Как следствие, мы уже сейчас заметили, что в нашей отрасли аптечный сегмент практически утратил инвестиционную привлекательность, и если еще год назад достаточно большое количество инвесторов предполагало инвестицию в эту сферу и связывало с ней потенциально выгодные проекты, то на сегодняшний день на этот сегмент смотрят с большим недоверием, и этому сегменту с большим недоверием под большие проценты с большой гарантией выдают деньги. Фактически это ведет к тому, что бизнес будет либо перепрофилироваться, либо закрываться.

Сокращение поступления страховых взносов во внебюджетные фонды фактически также будет присутствовать. Мы рассчитываем на то, что мы увеличим проценты выплат, но в абсолюте мы соберем денег меньше, потому что часть аптек будет закрыта, часть персонала будет уволена, а большая часть фондов уйдет в серые схемы. Я хочу привести пример крупнейшей аптечной сети «36, 6», которая на сегодняшний день является флагманом сегмента и имеет долю 4,2% процента. Как выглядит ситуация в первом квартале в этой связи? Это чисто коммерческая сеть, которая играет на коммерческом сегменте, не имеет никаких льгот и преференций, но имеет все вещи, связанные с ограничениями и с регулированием ценообразования. Чтобы было понятно, в 2011 году в первом квартале по сравнению с 2010-м - средний чек вырос на 22%. Продажа в сопоставимых аптеках выросла на 19,3%. Валовая прибыль на один м<sup>2</sup> торговой площади на 18% увеличилась. А продажа под собственной торговой маркой выросла на 40%. Это высокомаржинальный товар, поэтому это единственная сеть, которая сейчас торгует под лейблом, и в данном случае это факторы, увеличивающие доходную часть. Валовая прибыль на каждого сотрудника аптеки выросла на 9 %, то есть удельная валовая прибыль также растет. И, несмотря на то, что сеть получила дополнительное снижение выручки на НДС, чистая выручка сети выросла на 16%. Сопоставимые периоды в разных системах налогообложения. Таким образом, мы констатируем, что все показатели по доходности компании удалось поднять. Влияние на фактор дохода было высоким, влияние на сокращение расходов было высоким. Но в 1-м квартале 2010 компания заплатила 88 млн. рублей страховых взносов, а в 1 квартале 2011 года – 159 млн. рублей страховых взносов. Вот разница. 1,8% от выручки в первом квартале 2010, и 4,4% от выручки в первом квартале 2011 года. Чтобы было понятно, какой вклад эта статья расходов вносит собственно в структуру издержек этой сети, компания находится в 52 регионах и доля издержек на логистику составляет 1,8% от выручки. Доставка в регионы.

1,8% это процент от выручки и 4,4% - это отчисления в страховой фонд. Мы констатируем парадокс: компания увеличивает доходность, но прибыль уменьшается. Вторым примером - это наши коллеги из государственного унитарного предприятия «Губернские аптеки». Это крупнейшая в Красноярске государственная рыночная сеть аптечная. 280 аптечных предприятий и из них 148 аптек и остальное – аптечные киоски, которые находятся в отдаленных пунктах. В 2010 году компания показывала рентабельность от 1,5 до 2% в зависимости от квартала. В этом году при бюджетировании уже были заложены убытки в 80 млн. рублей. Опять же парадокс. Это бюджетное предприятие, которое бюджетруется собственно местными органами, которые должны будут покрывать его убытки из-за того, что это предприятие платит в бюджет страховой взнос. И та же самая таблица, которую мы смотрели на 2010 год, вот как она выглядит в 2011 году. Мы получили ставку НДС, прогрессивную 12,4%, потому что разные категории товаров имеют разные ставки НДС. Мы получили снижение издержек на тот НДС, который мы получаем в возмещение, но, тем не менее, валовая прибыль снизилась на 11%. То есть если мы говорили, что в прошлом году она составляла 21% с лишним, то сейчас она составляет 20,7% и снизилась на 11% в абсолютных цифрах.

Таким образом, мы констатируем, что средняя аптека, которая с тем же самым оборотом в один миллион рублей с той же самой арендной ставкой, которую мы здесь не вырастили, в прошлом году показывала 0,3% ЕВД, а в этом году она показывает минус 2,5 ЕВД. Таким образом, если мы еще уплачиваем НДС и еще выплачиваем налог, который является, либо это единый вмененный доход, либо это налог на прибыль, то соответственно компания оказывается в минусе на 3-4 процента. Это средняя аптека в стране, это не самая худшая аптека, это просто средняя аптека, есть аптеки с гораздо более существенными проблемами.

Мы говорим о том, что увеличение ставок страховых взносов и отмена льгот для аптечных организаций фактически не приведет к увеличению собираемости налогов в бюджет, и эта цифра будет ниже даже, чем в 2010 году. Это обусловлено тем, что, во-первых, изменения поступлений в федеральный бюджет, они вырастут с нуля до 3,3 рублей с каждой ста рублей торговой выручки. Однако это увеличение ожидается исключительно за счет поступлений налога на добавленную стоимость, то есть тот НДС, которым обложен сейчас этот бизнес. Но изменение поступлений в региональные бюджеты гораздо более критично. Если мы в прошлом году платили 95 копеек с каждой ста рублей, то в 2011 году мы получаем цифру порядка 20 копеек с каждой 100 рублей торговой выручки. Это связано в первую очередь с тем, что при ЕНВД большая часть единого налога поступала в региональные бюджеты, за счет этого налога пополнялись бюджетные фонды. Сейчас этого не происходит и более того поскольку единый налог для аптечных организаций упразднен, то есть фактически сумма потерь для региональных бюджетов составит 75% с каждой стороны. Собственно, мы говорим о том, что эти потери региональных бюджетов должны быть скомпенсированы за счет поступления налога на прибыль. Но мы уже говорили относительно того, что прибыли эти компании не показывают, то есть собираемости налога на прибыль не предполагается. И согласно ожиданиям, поступление во внебюджетные фонды, в 2011 году увеличится до 3,59 рублей с каждой 100 рублей торговой выручки против имевшихся в 2010 году 1,6 рублей с каждой 100 рублей торговой выручки, то есть ожидаемый прирост, который заложен в бюджет, 125%. Но фактически мы сталкиваемся с тем, что идут антитренды и антитенденции, которые из этих 125% реалистично повысится собираемость этих налогов только на 12%, то есть фактически будет потеря поступлений от уплаты ЕНВД и от уплаты единого социального налога. Что мы предлагаем? Естественно, мы говорим о том, что отрасль готова фактически заниматься собственным оздоровлением вместе с властями и с государством. Мы говорим о том, что необходимо ввести двухгодичный льготный период для всех участников рынка, который бы вернул ту систему налогообложения, ту ставку страховых

взносов, которые были до 1 января 2011 года, но за этот период, за этот двухгодичный период мы должны обеспечить саморегулируемость этой отрасли. Что это означает? Это означает, что мы должны создать саморегулирующуюся организацию в этом сегменте, которая будет фактически помогать улучшать качество лекарственной помощи, фактически бороться с фальсифицированной продукцией, она должна будет содействовать, организовывать льготное лекарственное обеспечение, должна будет повышать прогрессивный уровень работников и должна будет устанавливать внедрять в розничный аптечный бизнес стандарт обслуживания. Параллельно эта отрасль фактически будет повышать требования и повышать контроль над участниками этой саморегулирующейся организации. То есть требования вступления достаточно существенные и требования к выполнению тех или иных обязательств, достаточно существенных. То есть каждый член должен будет иметь обязательный контроль качества продукции, обязательно обеспечивать фармацевтический порядок, обязательно устанавливать контроль над ценообразованием, и так далее. Со стороны отрасли мы также предлагаем осуществлять анализ информации о деятельности отрасли и выявлять тех членов, которые ведут неформатную или угрожающую качеству деятельность. Мы предлагаем обеспечивать информацией о своих членах и о той деятельности, которую он ведут, в любом разрезе и в любом формате. И самое главное, это координация предпринимательской деятельности, конечно, это особенности правового положения организации требования законодательства, правовая и юридическая часть, которую мы будем осуществлять в отношении членов саморегулирующихся организаций. Также мы говорим о том, что отрасль будет регулировать себя сама за счет контроля деятельности и за счет третейских разбирательств, споров. Также мы говорим о том, что мы будем представлять интересы саморегулирующихся организаций в органах власти и местного самоуправления и будем организовывать и обеспечивать профессиональное обучение и аттестацию членов саморегулирующихся организаций. Это приведет к тому, что будет введено сертифицирование, производимое членами саморегулирующихся организаций, товаров, работ и услуг. Эта сертификация позволит четко определять те услуги, которые являются качественными, обеспечивают необходимые государственные требования, и те услуги, которые будут провоцировать рынок на антитезы и фактически не будут являться качественными.

А также мы со стороны отрасли говорим, что мы готовы разработать технический регламент по безопасности лекарственных средств, который затрагивает все субъекты аптечного рынка. В ответ от государства мы ждем некоторых мер, которые позволили бы этой ситуации развиваться качественно. Во-первых, это возможность сохранить коммерческое ценообразование на тот ассортимент, который не входит в жизненно необходимые важные (лекарственные препараты), это позволит хоть как-то поддерживать уровень наценок, для того чтобы компенсировать регулирование цен. Это возможность перераспределить уровень оценки между розницей и, например, дистрибуцией, в соответствии с теми издержками, которые они все-таки имеют. На сегодняшний день очевидно, что розница несет издержек больше, чем дистрибуция, потому что аренда выше, количество высокооплачиваемого персонала лучше, ассортимент, который необходимо поддерживать, больше, таким образом, та наценка, которая обусловлена для розницы, должна вырасти, но не в ущерб конечной цене, а должна быть снижена на дистрибуционное (неразборчиво). Мы говорим о том, что нужно ввести не только максимальные, но и минимальные цены на препараты из списка жизненно необходимых лекарственных средств. Зачем это нужно? Затем, чтобы не создавать возможность конкурировать в некачественной продукции. Сейчас это остается возможностью мелких игроков – поставить низкую цену, не заботясь о качестве этого продукта, мы говорим, что этого делать нельзя. Также мы говорим, что для того чтобы аптеки были самокупаемыми, работали с прибылью, необходимо расширить аптечный ассортимент,

позволять аптекам продавать не только лекарственные средства, но, например, разрешить продажи ортопедической обуви, техники для поддержания красоты и здоровья, что позволило бы поддерживать этот тренд, но и позволило бы зарабатывать на другом ассортименте. Кроме того, мы выступаем с инициативой разрешить продавать биоактивные добавки только в аптечном сегменте. На сегодняшний день это самый рискованный из ассортиментных сегментов в аптеках, потому что с ним связана большая часть мошенничества, мы говорим о том, что аптеки смогут проконтролировать качество этого товара, смогут давать возможность людям действительно лечиться, а не калечить здоровье.

Также мы говорим о том, что, к сожалению, оборотные средства у аптек достаточно низкие, оборачиваемость ассортимента небыстрая и схема факторинга, которую бы курировало государство, обеспечивало государство, была крайне полезна в этом сегменте. Это означает, что за счет этой схемы аптеки смогут пополнять свой оборот и смогут работать с более широким ассортиментом, а также запустить в стране лекарственное страхование, аналогичное опыту западных стран. Также есть требование, которое связано с законодательством в сфере интернет-аптек, на сегодняшний день этот сегмент у нас вообще теневого, никем не контролируется и не управляется, это было бы полезным, и мы призываем отказаться от утомительной системы лицензирования, так как это повысит риски со стороны аптек, неконтролируемых государством, скажем так, неконтролируемых игроков. И как вывод, я хочу повторить основные сентенции относительно того, что повышение страховых взносов не приведет к налоговым поступлениям во внебюджетные фонды, это первое утверждение, которое уже подтверждается началом этого периода. Ужесточение налоговой нагрузки приведет к жесткому расслоению бизнеса, то есть увеличивается количество неконтролируемых игроков и наоборот, те игроки, которые являются цивилизованными, получают финансовое давление и получают финансовые репрессии. И повышение налоговой нагрузки отражается не только на прозрачности фармрынка, как было показано, но и на качестве оказания медицинской помощи и на качестве того товара, который будет проходить через аптечные сети. Большое спасибо.

**Д.А. Ситников:** Добрый день. У меня достаточно небольшая презентация. Поскольку она состоит из трех частей, в первой части я хотел показать обзор рынка детских товаров, что произошло в 2010 году, потом небольшую часть я хотел рассказать о «Детском мире», поскольку компания является ведущей на рынке детских товаров, на ее примере показать, каким образом изменение страховых взносов повлияло на бизнес, соответственно, финансовые показатели компании. Что произошло в 2010 году? Общая картинка говорит о том, что в 2010 году у нас возросли расходы населения, одновременно у нас увеличился оборот розницы, этот тренд постепенно продолжается, и я думаю, что он будет последовательно продолжаться в последующий период времени. На 2010 год у нас пришелся пик рождаемости в стране, увеличилось количество детей, немножко вырос индекс потребительской уверенности и произошел рост реальных располагаемых доходов, то есть у населения в принципе как таковой доход сильно не изменился. Это в 10 году. Что произошло на рынке детских товаров? Объем рынка детских товаров начиная с 9 года и по настоящее время и в перспективе продолжает расти, первый график это показывает, объем рынка растет у нас. Рост рынка в 2010 году по отношению к 2009 году детских товаров составил 13%. Как определить структуру рынка детских товаров? 26% это составляют мультикатегорийные магазины а-ля «Детский мир», «Кораблик» и ряд детских компаний сетевых, которые существуют на рынке. Другая организованная розница составляет 53%, для примера это компания «Ашан», точно так же аптечная сеть, поскольку они имеют пересекающийся ассортимент, например, связанный с «новорожденкой», и 21% составляет неорганизованная розница, это рынки, отдельные небольшие магазины, вот таким образом выглядит структура рынка. Если мы берем

мультикатегорийные магазины, то в процентном соотношении, в долях «Детский мир» занимает 21,5%. Выводы, которые можно сделать, что рынок детских товаров растет высокими темпами, и организованная розница занимает 79% рынка, дальше я покажу, что тенденция к этому идет, что рынок организованной розницы будет продолжать расти. Здесь, на этом слайде, можно увидеть структуру детских товаров, структуру потребления. Данные предоставлены компанией «Комкон», из чего состоит рынок детских товаров, это одежда, основная часть, ТДН – это товары для новорожденных, обувь, игрушки, КГТ, крупногабаритная техника, это коляски; детское питание и прочее. Вот таким образом выглядит структура детского рынка. И соответственно, есть ценовая структура, есть брендованные товары, составляют 10%, товары «средний плюс», это 20% в общей корзине и «средний минус» - это 70%. Вот так выглядит рынок по 2010 году. Наиболее значимыми является категории одежда, детское питание, товары для новорожденных. Структура потребления отражает финансовые возможности потребления российских семей, демонстрирует особую чувствительность к мерам, направленным на регулирование ценового характера. Какие основные тенденции? Если мне память не изменяет, в 1983 году у нас был демографический взрыв, с 1980 по 1987 год, который обеспечил большое количество семей в репродуктивном возрасте.

По данным Росстата, в 10 году ВВП и реальные доходы населения выросли на 4%, что собственно отразилось на росте затрат на детей. В связи с тем следует отметить, что потребительская корзина, то есть, сколько наши граждане, наши семьи тратят на детей, в настоящий момент ниже, чем в Восточной и Западной Европе. Несмотря на большой потенциал и рост спроса на детские товары, как я показал, тенденция к этому есть, сам по себе рынок все-таки еще слабо развит. Поскольку существует преобладание в рознице всевозможных магазинов, рынков, неспециализированных сетей, и в настоящий момент у нас отсутствует развитое производство определенных сегментов детских товаров. К чему идет тенденция? Тенденция идет к тому, что в ближайшей перспективе количество специализированных магазинов, сетей будет развиваться, то есть будут создаваться мультикатегорийные и сетевые гипермаркеты, которые способны обеспечить семьи всем необходимым при покупке товаров. То есть не какие-то отдельные школьные принадлежности, где-то отдельно товары для новорожденных, а человек может прийти и приобрести сразу все, что его интересует. Особое внимание следует обратить, что за последние годы увеличивается рост интернет-торговли, с 11 до 12% выросла доля и предполагается, что она будет расти дальше, то есть рынок интернет-торговли развивается не только в каких-то отдельных сегментах, связанных, например, с электроникой, но и, в том числе с рынком детских товаров. Главной тенденцией развития сектора будет являться снижение стихийной неорганизованной розницы, контрафактной продукции, дешевых некачественных товаров. Рынок детских товаров должен перейти к более цивилизованной торговле и предоставлению нашим потребителям более качественных детских товаров.

Социальная значимость. Почему на это хотелось обратить внимание? Я думаю, что ни для кого не секрет, что когда уровень доходов семьи невысок, то первое, на что тратят семьи, это лекарства, продукты питания и в принципе никто никогда не экономит на детях, то есть дети – наше будущее, дети – наше все, и в принципе государственная политика должна быть направлена на то, чтобы развивать детское образование, развивать детей. Мы считаем, что это является одним из основополагающих условий обеспечения достойного уровня российских детей. Можно сказать, что развитие детской розницы к тому же способствует развитию производства, потому что в настоящий момент производство детских товаров у нас, к сожалению, находится на низком уровне, и «Детский мир» и я думаю, что ряд других компаний, поддерживают такую тенденцию, когда в наших магазинах будет меньше китайских товаров и товаров из Юго-Восточной Азии, и когда мы будем в наших магазинах продавать качественные товары наших отечественных

производителей. Мы к этому стремимся и я думаю, что рынок тоже должен к этому идти, некая взаимосвязь производства и розницы.

Теперь я коротко хотел бы сказать о «Детском мире» на текущий момент, что он собой представляет. «Детский мир» является крупнейшим розничным ритейлом, занимает долю 5,6% на рынке, в настоящий момент у нас открыто уже 132 магазина, консолидированная выручка групп составила более 20 млрд. рублей. В штате компании 6,5 тысяч сотрудников. Далее я этому хочу уделить внимание, Валерия Анатольевна сказала и Андрей Александрович, о том, что в «Детском мире», как и в любой другой рознице, преобладающую долю персонала с невысоким уровнем дохода, до 25-30 тысяч рублей, а в регионах ниже, являются продавцы-консультанты, порядка 80% - это продавцы, то есть коммерческий персонал. И увеличение страховых взносов существенным образом влияет не только на другие отрасли, а именно на саму розницу влияет, поскольку доля недорогого персонала превалирует. Ключевое событие – то, что у нас вхождение в Сбербанк произошло, мы увеличили долю прямых закупок, импортных закупок. Это география «Детского мира», мы присутствуем в 67 городах и покрываем 84% российского розничного рынка. Дальнейшие приоритеты и планы компании по увеличению количества магазинов, дальнейшему региональному развитию, это неоднократно упоминалось в пресс-релизах компании.

Теперь сам слайд, этот слайд отражает динамику финансовых показателей компании с 2008 по 2010 годы. Я бы хотел, чтобы вы обратили внимание, что в 2010 году выручка компании увеличилась, она составила более 20 млрд. рублей, увеличилась валовая прибыль, увеличилась валовая маржа, при этом компания значительным образом сократила коммерческие и административные расходы. Это очень важно, потому что следующий слайд покажет, каким образом увеличение страховых взносов повлияло на финансовые показатели компаний. О чем говорит этот слайд? Что в 2010 году компания стала более операционно эффективной, снизила долговую нагрузку, увеличила выручку, увеличила прибыль. Но вместе с тем мы имеем по 2010 году 33 млн. рублей чистой прибыли. Вот актуальный слайд, на который стоит обратить внимание, это финансовые показатели, каким образом страховые взносы в 2011 году, насколько они увеличились. Мы взяли 5 месяцев 2010 года и 5 месяцев 2011 года, выплаты страховых взносов 2010 года у нас составили 223 млн., при это 180 млн. – это коммерческий персонал, то есть это продавцы магазинов, управляющие, 43 млн. административный персонал, бухгалтерия, юристы, IT и так далее, в 2011 году мы имеем 343 млн. уже выплат за аналогичный период, за 5 месяцев. При этом следует обратить внимание, ниже показано, что среднестатистическая численность у нас в 2010 году значительным образом уменьшилась, то есть мы сократили персонал по разным причинам, в том числе и в связи с тем, что у нас увеличилась налоговая нагрузка на страховые взносы. Что мы имеем? Таким образом, мы в 2011 году за 5 месяцев заплатили на 120 млн. рублей больше. Тренд идет к тому, что к концу года выплата страховых взносов по отношению к 2010 году возрастут на 300 млн. рублей. Давайте теперь вернемся к тому слайду, который мы показали до этого, с чистой прибылью, 33 млн. рублей. То есть компания в части налогов произведет выплаты в 300 млн. рублей. Это говорит о том, что мы будем работать себе в минус, как бы мы ни увеличивали выручку, ни увеличивали маржу, ни снижали административные расходы, 300 млн. даже для «Детского мира» - это очень большая сумма. И я уже просто даже не от «Детского мира», а от рынка хочу сказать, что поскольку мы общаемся все на рынке и многие ритейл-компании не только детских товаров, все идет к тому, что увеличение этой нагрузки на выплаты ведет к стагнации. Мы не развиваемся. На открытие одного магазина уходит больше 20 млн. рублей. В планах компании, мы должны развиваться, должны улучшать свой ассортимент, а что происходит? Мы вместо этого производим выплаты налогов, которые нам не дают развиваться и мы вынуждены в этой ситуации пересматривать свой ассортимент в пользу более высокого маржинального товара. В

принципе то же самое, как в фармации – вымывать дешевые товары, которые необходимы в первую очередь. У нас есть на примере фармацевтики обязательный ассортимент, который аптеки должны поддерживать, для бабушек, для дедушек товары, то же самое существует на рынке детских товаров: дешевые циркули, дешевые тетрадки у кого покупать?

Далее на следующем слайде показан прогноз последствий увеличения налогового бремени, часть об этом я уже сказал, мы все находимся на одинаковом рынке, у нас существует так же много компаний, которые небольшие, которые используют различные пути оптимизации налогообложения. То, о чем сказали мои коллеги, это не новость: дорогому персоналу выплачиваются более высокие зарплаты, потом перераспределяются среди более низкооплачиваемых сотрудников, - это существует уже давно на рынке, уже практика сложилась. Рынок еще до конца, наверно, не понял эти изменения 2011 года, которые произошли, и он это поймет к концу года, когда посмотрит на результаты своей финансовой отчетности, тогда все поймут, к чему привело увеличение страховых взносов. Таким образом, как бы компании ни снижали свои расходы, на рынке должна быть здоровая конкуренция, все должны находиться в равных условиях. Если все платят налоги, все должны платить налоги честно, не используя ни серые схемы, ни черные схемы, ни более-менее законные, легальные схемы. Потому что те компании, которые используют серые схемы или уходят от налогообложения, занижают страховые выплаты, они в конечном итоге занижают стоимость на детские товары, что влечет в конечном итоге на нездоровую конкуренцию. Давайте работать все на законных основаниях. Я за то, чтобы все компании вели честную игру. К чему это может привести? Компании будут в дальнейшем вынуждены снижать свои расходы, сокращать персонал, перераспределять свой ассортимент, то есть выбирать более высокомаржинальный товар, более высокооборотимый товар, который быстрее продается и который дает большую прибыль. Тем самым сокращая свой ассортимент, сокращая ассортимент детских товаров в своих магазинах. В принципе я могу сказать, что как на рынке фармацевтики, так и здесь увеличение налогов в конечном итоге отражается всегда на кошельке потребителей. И в этой ситуации страдать опять будут наши потребители, потому что нельзя до бесконечности снижать расходы. В любой отрасли, в фармотрасли, в отрасли детских товаров, я не говорю про розницу, основная составляющая расходов – это аренда и ФОТ, если мы посмотрим.

Тенденция идет к тому, что аренда у нас увеличивается. ФОТ у нас сильно сам по себе не растет, на уровне инфляции существует некий рост все-таки ФОТа. Вместе с тем у нас еще растет налоговая нагрузка, она растет прямо пропорционально росту ФОТа. И это две основные составляющие, которые в принципе влияют на эффективность компании. До бесконечности их нельзя сокращать. Дальше в этой ситуации компания просто вынуждена повышать цены на товары, рассматривать и выбирать более ликвидные, более оборачиваемые товары, пересматривать свой ассортимент. Увеличение налогов, а это значительная сумма, как я сказал, не дает в полном объеме развиваться рознице, двигаться в регионы, открывать новые магазины, обеспечивать доступность товара для населения. Ни для кого, я думаю, что не секрет, что в отдаленных районах, даже на уровне Свердловской, или еще какой-либо области, если в крупных городах, есть магазины, то в 50-100 километрах от крупного города, там в принципе нет как таковых магазинов, которые могли бы обеспечить детей полностью. Люди вынуждены ездить в крупные райцентры или город и там уже закупаться, что неправильно - мы должны двигаться к потребителю. Так же косвенно, я бы сказал, даже не прямо, все-таки увеличение налоговой нагрузки влияет на качество товаров, которые мы покупаем. Я возвращусь к теме, что я, многие компании и я думаю, что мы все в целом смотрим на то, чтобы рынок российского производства рос, мы должны производить собственную продукцию, мы не должны закупать в Китае, у нас для этого есть все, наша страна самая большая, самая

богатая и обладает всеми... извините за эмоциональность, но, тем не менее, так и есть. Мы самодостаточны.

И в заключение предлагаемое решение. По нашей финансовой оценке, приблизительно, то, что мы сделали, одномоментный рост, что произошло в 2011 году, а увеличение на 8% ставок страховых взносов является неприемлемым, об этом все мы сейчас и говорим, оптимальный вариант, который бы устроил, на уровне финансовой модели, на уровне финансовых показателей «Детского мира», это было бы 28%. Вместе с тем, как предложение, мы все-таки предлагаем расширить перечень организаций, льготированных организаций, которые могут применять пониженную ставку, пониженные тарифы. Как это делать, наверное, существует много путей. Можно определять отрасли, можно определять, как у нас существует, различные ставки по НДС, категории продукции, которые могут быть льготированы, т.е. определить, что доля таких-то товаров в отрасли должна быть не менее 30-40%, привязать их к определенной сертификации - у нас все товары сертифицированы - и определить, что именно эта категория организаций попадает под льготированный тариф. Наверное, все. Если есть вопросы, готов ответить.

**А.А.Яковлев:** Спасибо. Я бы хотел, чтобы у нас было третье из планировавшихся выступлений, это Осипов Александр Михайлович, вице-президент «Деловой России». То, что сейчас было рассказано, это в действительности своего рода вариант оценки регулирующего воздействия, мы это уже обсуждали на семинаре. К сожалению, сейчас эта оценка дается постфактум, хотя по модели, как это обсуждалось, она должна даваться до того, как внедряется новое регулирование и все это становится законным. При этом насколько я помню по действующему законодательству, пока на меры налогового регулирования процедура ОРВ не распространяются. То, о чем мы говорили раньше в рамках семинаров нашей группы как раз соответствует тому, что нужно оценивать все подобные инициативы, изучив правила игры, и прежде чем модель реализуется, просчитывать возможные последствия. Прошу Вас, Александр Михайлович.

**А.М. Осипов:** Я хотел бы отметить, что у нас не только на меры налогового регулирования, но и налогового администрирования не распространяется механизм оценки регулирующего воздействия. У нас завтра будет встреча в «Деловой России» с руководителем Федеральной налоговой службы Мишустиным, мы хотим как раз об этом поговорить. Возвращаясь к этой теме, я благодарен коллегам, очень подробно были освещены все негативные воздействия, которые оказывают столь кардинальный рост ставок страховых взносов, причем «Деловая Россия» изначально, еще до решения при оценке возможности говорила о том, что выпало категорическое неприятие решений. Мы в первую очередь понимаем, что речь идет о том, что на столько бедная неразвитая экономика не может позволить себе неконкурентоспособные ставки страховых взносов, и, практически, те результаты, о которых говорили коллеги, очень точно показывают все негативные проявления, с которыми придется столкнуться гражданам нашей страны, мы не можем принимать решения по решению дефицита пенсионной проблемы, пенсионного фонда, социальных обязательств государства такими неизящными инструментами и здесь я хотел бы обратить внимание на суть проблемы, откуда она взялась Дело в том, что в результате изменения экономической модели в конце 20 века образовалась дыра в пенсионной системе. Дело в том, что у поколений, которые работали до рубежа 90-х-2000-х годов, пенсионных накоплений не образовалось. На сегодняшний день единственным источником выплаты пенсий и вообще всех социальных обязательств государства, является экономическая активность ныне работающих граждан, это происходит как через налоги общего характера, так и через социальные взносы. Получается, если сказать простым языком, что сегодня работающий гражданин вынужден оплачивать пенсию и медицинское обеспечение, все виды социального страхования, и те, кто работал до, условно говоря, 67 – 69 года и в то же время формировать источники для

выплаты пенсии ему в будущем. Насколько существенно верно, справедливо решать сегодня проблему этой дыры налогообложением ныне работающих граждан в условиях демографической ямы. Конечно же, это решение неверное. Мы со своей стороны предложили поискать источники других доходов у нас в стране, такие источники есть, они достаточно активно дискутируются в правительстве, решение, к сожалению, в свое время принято не было. Начиная от очень больших, по-прежнему сохраняющихся размеров государственной собственности, государственного имущества, государственных компаний, присутствие которых в экономике является и негативным, т.е. мешает работать и развиваться нашему рынку, и включает налоги, которые не влияют на экономическую активность, не несут такого негативного воздействия, в том числе и на социальные виды бизнеса – это акцизы на табак, акцизы на алкоголь, в которых мы демонстрируем по сравнению даже с беднейшими странами Европы, значительно более низкие ставки и при этом имеем гораздо более разрушительные последствия их употребления. Уже притчей во языцех в устах «Деловой России» стало предложение правительству об увеличении налогообложения углеводородного сектора. Наша экспертная группа готовила и показывала сравнение о том, что уровень налогообложения таких секторов в Норвегии, Голландии, Канаде, Соединенных Штатах, значительно более высокий. В это же время наши компании, не обладающие высоким технологическим потенциалом, по сравнению со своими зарубежными конкурентами, не имеющими столь большого количества технологических переделок и качественных современных продуктов, они при этом бьют рекорды по прибыли: «Газпром» - 1 трлн. рублей прибыли, «Роснефть» побил в этом году рекорд по прибыли, т.е. явно есть возможности и источники для того, чтобы решить проблему пенсионного фонда и всех социальных взносов другими способами. На этом спасибо.

**А.А.Яковлев:** Коллеги, спасибо, я бы хотел задать аудитории вопросы и попросить поднять руки тех, кто хотел бы высказаться и задать вопрос, чтобы примерно понимать ситуацию.

**Р.И. Капелюшников:** Капелюшников, Высшая школа экономики. У меня 5 вопросов к первому докладчику и один ко второму. Прослушав первый доклад, у меня концы с концами не во всех случаях сходятся. Вопрос первый – как сочетается тезис о высокой инвестиционной привлекательности аптечной деятельности до 2011 года с практически нулевой рентабельностью в этой области, потому что в моем представлении одно с другим плохо вяжется. С одной стороны, нам говорят, что рентабельность - минимум минимума, с другой стороны, мы видим, как аптеки как грибы растут на каждом углу. Второй вопрос – с одной стороны, Вы говорили, я так понимаю, о некоторой проблеме или признаке неразвитости отрасли, то, что недостаточная консолидация в аптечной сфере, при этом Вы прогнозируете, что на 40% сократится число аптек. По идее, Вы должны приветствовать этот процесс, потому что это означает консолидацию отрасли. Третий вопрос – Вы говорили об опасности распространения некачественных лекарств в результате принятых мер, однако 90% всех лекарств поставляется десятью крупнейшими дистрибьюторами и, стало быть, опасность появления некачественных лекарств в условиях высокой концентрации дистрибуции, минимальна, кроме того, если погибнут 40% аптек, а это, по-видимому, самые мелкие частнопредпринимательские аптеки, наоборот, по идее качество лекарств должно вырасти. Вы сказали, что государство мало что проиграет от введенных мер, но если мы просуммируем то, что получит федеральный бюджет и региональный бюджет, то у нас получится, что они получают 3,5 рубля на каждые 100 рублей выручки, а до этого они получали менее одного рубля, в чем же проигрыш государства, как консолидированного агента? И последний вопрос к Вам. Вы предполагаете, что создав саморегулируемую организацию, эта организация будет контролировать отрасль, Вы считаете, что саморегулируемая организация, если она

возникнет, сможет контролировать также и весь черный и серый сегмент отрасли, означает ли это, что нужно ее будет наделять полицейскими и прочими функциями.

И один-единственный вопрос ко второму докладчику – что у Вас происходило с численностью занятых в 2011 году за те полгода или 5 месяцев, которые прошли, со среднетысячной численностью персонала? Что произошло? Вы показали данные о 2009 и 2010 году, а про 2011 Вы ничего не сказали, поэтому у меня вопрос.

**С.А. Кривошеев:** Я одну ремарку перед Валерией Анатольевной скажу. Кривошеев Сергей Анатольевич, я являюсь председателем координационного совета Российской ассоциации аптечных сетей и одновременно являюсь председателем Совета директоров и основателем отечественной сети «36,6», это крупнейшая сеть аптек, о которой Валерия Анатольевна говорила как о флагмане революции. Я хочу сказать при начале выступления только 2 ремарки, которые должны на все 5-6 ответить точно. Ремарка номер один заключается в следующем: был слайд, где 15% рынка являются мы, публичные и понятные, и 15% тоже мы – это ФГУПы, МУПы, государственные муниципальные унитарные предприятия, 70 остальных – неконтролируемый рынок. В вашей фразе сейчас прозвучало: «аптеки растут как грибы» это означает глубочайшее заблуждение всех нас с вами о том, что они растут как грибы. Они не растут как грибы, они гниют и перерождаются, но не растут. Мы, например, открыли 5 аптек, закрыли 6 аптек и дальше двигаемся по программе, весь остальной рынок – эти 70% в момент, когда они хотят - открываются, а в момент, когда они хотят – закрываются. Их не контролируют ни Вы, ни мы, ни наши управляющие органы с точки зрения того, когда они хотят открыться и закрыться, поэтому создается такое впечатление. Это первая такая ремарка. А вторая ремарка, я поддержу коллегу из «Деловой России», который сказал о том, что все-таки популярен ли сегодня метод, что мы платим с учетом дыры пенсионной реформы, которая у нас сложилась в предыдущие годы, что, по сути, дела сейчас тот прогрессивный потребительский рынок, который сегодня представлен разными частями и лидерами. Почему люди, которые там находятся, работают и не спят, не едят, и трудятся по несколько часов в день, работают в ноль и правильно ли это со стороны государства. И здесь призыв с нашей стороны – давайте сделаем что-то, что повлечет за собой не такое совсем кардинальное решение вопроса. Все.

**А.А.Яковлев:** Спасибо большое, я думаю, мы не будем больше прерывать вопросы. Сначала зададим вопросы, а потом будет возможность высказаться. Пожалуйста.

**Я.Ш. Паппэ:** Два вопроса ко второму докладчику и два к первому. Прошу прощения, все 4 некорректны. Вопросы ко второму докладчику. Первый – если ничего из того, что он предложил для спасения рынка детских товаров, не произойдет, а все останется как есть. АФК-система продаст «Детский мир» или не продаст? Второй вопрос – если ничего из этого не произойдет, а все останется как есть, у докладчика резко уменьшится зарплата или не резко, вариант – он покинет свой пост или не покинет. Вопросы к первому докладчику – он представляет свою экспертную позицию или это позиция Российской ассоциации аптечных сетей или какой-то другой общественной структуры. Второй вопрос к первому докладчику – все эти ужасы, о которых рассказывалось, если это не произойдет, каким саморепрессиям подвергнет себя данная Ассоциация – она покается публично (неразборчиво).

**Т.Р. Калимуллин:** Добрый день, меня зовут Калимуллин Тагир, я работаю директором по связям с госорганами компании «М-Видео». У меня один вопрос к Вам, Андрей Александрович, вопрос заключается в следующем – почему в зале не присутствуют представители Минфина, Минэкономразвития, особенно горячо любимого нами

Департамента оценки регулирующего воздействия, и почему нет в зале людей, которые отвечают за сбор страховых взносов или являются получателями этих взносов. И несколько вопросов к Вам, Валерия Анатольевна. Первый вопрос – я хотел бы продолжить вопрос Ростислава Исааковича, когда он спросил, каким образом 15% рынка, а именно в эту цифру укладывается доля легальных игроков на аптечном рынке, как Вы сказали, легальных, публичных, крупных, именно они, как я полагаю, собираются вступить в СРО, собираются контролировать остальной сегмент рынка. Я бы был Вам признателен, если бы Вы ответили на вопрос: каким образом саморегулируемая организация будет контролировать такой канал, как интернет-торговля. Соответственно, буду признателен, если Вы ответите какова доля интернет-торговли на рынке лекарственных препаратов, есть ли там легальные игроки, а также буду признателен, если Вы назовете этих игроков. И последний вопрос – какова доля заемного труда на вашем рынке, аутсорсинг персонала?

**А.А.Яковлев:** Спасибо. Я отреагирую на то, что спрашивалось у меня. На самом деле мы приглашали на этот семинар представителей четырех ведомств, я забыл спросить, есть ли кто-то из них в зале, если кто-то есть, то я бы был признателен. Вот видите, появились. Если у вас будет желание или настроение как-то отреагировать, то, пожалуйста. Приглашались коллеги из Минфина, из Минэкономразвития, из Минздравсоцразвития. Пожалуйста, ваш вопрос.

**Я.Волков:** Волков Ярослав, представитель Российского союза промышленников и предпринимателей. У меня есть два вопроса, один общий. Один вопрос такой – много говорится о том, что есть схема, когда все предоставляется руководителю, а потом распределяется сверху. В связи с этим, как Вы относитесь к такой схеме, которая сейчас широко муссируется, переход от супер регрессии к регрессии в этой сфере, не 0 платится, а 10%. На Ваш взгляд, решит это частично проблему, уменьшит ли это зону «серых» и т.д. Второй вопрос к первому докладчику, Вы говорите, что в качестве меры Вы предлагаете сделать мораторий 14% на 2 года, а что дальше? Предположим Вам заморозили 14% на два года, а потом опять будут 34%. У вас есть какой-то план как у Ассоциации или как у конкретной компании, спустя 2 года выйти на такую систему или на такую деятельность, которая потянула бы потом дальше эти 34%, т.е. перепрыгнуть с 14% - просто отложить на абы как на два года или есть какое-то продуманное решение?

**А.А.Яковлев:** Хорошо. Какие-то еще есть вопросы, комментарии зала по ходу? Пожалуйста.

**В.В. Голикова:** Спасибо. У меня небольшой вопрос к первому докладчику. Скажите, пожалуйста, когда Вы говорите о структуре рынка, очень концентрированные оптовики и очень разбросанная розничная сеть, есть ли какие-то данные об интеграции в вертикальной в отрасли, есть ли какие-то данные каким оптовикам принадлежат какие просто розничные аптеки или какие-то сети. Я, например, когда-то читала, что «36,6» имеет и оптовое звено, собственно, с него она и начиналась, я не знаю, как сейчас. Спасибо.

**А.А.Яковлев:** Хорошо, коллеги, мы сейчас перейдем к вариации на тему вопросов, которые задали. Но я хотел бы вначале сказать пару слов от себя и может быть тем самым ответить на некоторые вопросы. Первый момент – очевидно, что коллеги в данном случае представляют не свою экспертную позицию, а представляют свои организации, объединения, компании и т.д. В общем, задавать такие вопросы можно, но смысл? Дальше. Звучали вопросы по поводу того, что может, что не может делать саморегулируемая организация и т.д. Я, наверное, расстрою некоторую аудиторию, но

когда коллеги пришли на первую встречу, первые 1,5 часа, встреча начиналась с того, что был какой-то стол, что мы попадаем на налоги, мы попадаем в убытки, рынок рушится, все плохо, все умерли, и только по истечению первых 1,5 часов, а потом еще после одного подробного разговора я сам для себя понял, что, вообще говоря, дело не в налогах, проблема, к сожалению, серьезней. В презентации были ссылки на некоторые работы, в том числе выходящие в серии в Высшей школы экономики с анализом того, как решались такого рода проблемы на других рынках, не лекарственных препаратов и не аптек, а на рынках продуктов питания, в некоторых других странах тоже в условиях плохих институтов. Там базовая модель сводилась к тому, что возникало предпринимательское объединение, ассоциация, включавшая в себя некоторых крупных игроков, тоже на рынке, который был деконцентрирован, тоже были проблемы качества и были проблемы оппортунизма и стимула к оппортунизму для игроков, и первый шаг сводился к тому, что бизнес со своей стороны говорил, что у нас есть проблема и мы просим господдержки какой-то, конкретное объединение из 4, 5 или 10 фирм, отнюдь не самых крупных на этом рынке. Статья была не наша, а американского профессора, довольно подробная, интересная, с многочисленными ссылками на разную литературу. Я могу конкретно приводить примеры, которые описывались, это ситуация Южной Италии, высококоррупцированной, тем не менее там возник некий оазис, в рамках которого почему-то как-то оно развивалось. Другой пример был из опыта Бразилии, тоже не с самыми замечательными институтами, там осуществлялась встреча инициативы бизнеса и государства, первый шаг сводился к тому, что что-то предлагает бизнес, просит поддержки и он готов как-то обеспечивать стандарты качества и внедрение технологий. Ответное действие государства сводилось к тому, что поддержка обеспечивалась конкретно этому объединению, отнюдь не всему рынку, но при этом оговаривалось со стороны государства, что объединение будет открытым, это будет не картель из 4-5-10 компаний, и оно будет готово принимать в себя на следующих условиях все остальные компании на рынке и будет на себя брать функции контроля качества того, что делают эти компании. Это же будет способствовать им в части внедрения новых технологий, входа на новые рынки и т.д. Эта модель не лишена противоречий, абсолютно, возникает проблема внутреннего инфорсента, когда государство не в состоянии проконтролировать все эти десятки и сотни новых компаний, это может сделать только сам бизнес. Когда мы обсуждали, как это может работать – да, если будет саморегулируемая организация, обладающая полномочиями, они сами будут приходить в надзорные органы и говорить, что «у нас в регионе открылось еще два непонятных аптечных учреждения, которые торгуют не тем», потому что на сегодня то, как работает наша надзорная служба, ведь их кто-то проверял, кто-то выдавал разрешения на то, что этот корабль вышел на воду. К сожалению, у нас надзорная служба так и работает, скорее всего, так и будет работать. Но, тем не менее, если государство информируют добросовестные участники, что есть недобросовестные участники, то будет лучше, чем то, что мы имеем сейчас. Я, может быть, с некоторыми эмоциями, но, возможно, это отчасти снимет те вопросы, которые звучали в адрес коллег. Передаю слово.

**В.А.Солок:** Спасибо большое за вопросы. Если можно, я по очереди на эти вопросы буду отвечать. Что касается первого вопроса – инвестиционная привлекательность и низкая рентабельность. К сожалению, высокой инвестиционной привлекательности именно на розничном сегменте и не было, была оценка перспектив возможного развития этой отрасли с учетом концентрации вертикальной интеграции в рынок производителей, рынок дистрибьюторов и повышение доли концентрации сегмента, из этих соображений инвесторы интересовались сегментом, даже когда они показывали низкую рентабельность в расчете заработать на инвестиции. На текущий момент даже эти надежды не оправдаются, доверие к сегменту достаточно низкое, поэтому все инвесторы, с которыми мы сейчас встречаемся, в том числе и «36,6», эти встречи идут достаточно активно, они

все занимают выжидательную позицию и хотят понять позицию государства в отношении сегмента, только после этого мы вернемся к инвестициям или не вернемся. Вопрос в отношении консолидации. Да, действительно, 40% игроков, скорее всего, не выживет, что это за 40% игроков пока не ясно, потому что как было уже сказано, что это неоднозначная ситуация, что это были те самые мелкие и непонятно откуда взявшиеся игроки, потому что у них с точки зрения того, что они попадают под малый бизнес и у них сохраняется льгота по НДС, это первое, и второе, как мы уже обсуждали, первые пошли в серую схему по заработной плате, те игроки, которые не пренебрегают серой схемой по закупке лекарственных препаратов, скорее всего, будут выкручиваться, а вот все компании и организации и адекватный бизнес, которые указывают белую схему и платят честно налоги, будут вынуждены сокращаться. То, что говорит Сергей Анатольевич из компании «36,6», к сожалению, мы сейчас не только открываем аптеки, но и закрываем аптеки, особенно после того, как в регионах аптеки слетели с ЕНВД, т.е. как только аптека попала под ставку НДС, она перестала быть рентабельной в принципе. Мы вынуждены отказываться от этих аптек. Это в основном региональные аптеки. Это в отношении того, ведет ли это к консолидации. Скорее оно ведет к деконсолидации, к еще большей разконсолидации. Это преференция мелкому непрозрачному бизнесу, и наоборот, отсутствие преференции, отсутствие взаимодействия...

**Р.И. Капелюшников:** То есть вы планируете, что 40%, которые уйдут – это будет крупный аптечный бизнес.

**В.А.Солок:** Слово «планируете» здесь ...

**Р.И. Капелюшников:** Прогнозируете.

**В.А.Солок:** Прогноз – либо это будут крупные аптечные сети, либо это будут средние игроки в регионах, которые не попадают под дополнительные льготы.

Что касается 3-его вопроса: опасность некачественных лекарств при высокой консолидации. Да, действительно, консолидация 85% на уровне первой «пятерки» существует. Но если мы посмотрим, чем торгует эта первая «пятерка», то мы обнаружим, что даже на уровне этих игроков существует так называемая дефектура рынка. Она достигает на периоде до 10%. Это означает, что на момент времени аптека не может купить определенный препарат ни у одного из этих игроков. Но где-то этот препарат берется. Значит, соответственно, откуда-то он поставляется.

**Реплика:** Какое у нас общее количество дистрибьюторов?

**В.А.Солок:** Общее количество дистрибьюторов порядка двух тысяч... 1200-1300..что-то около того.

**Реплика:** 1463 дистрибьютора. Минус 5 крупных. Значит, все остальное собирается там. И как чисто?

**В.А.Солок:** Во-первых, что касается ввоза. Уже не секрет, что достаточно давно дистрибьюторы не занимаются внешнеэкономической деятельностью в полном объеме. Они закупают товар на территории Российской Федерации. Этот товар вводится его представителем, компанией-производителем, либо каким-то образом возникает на территории Российской Федерации. Я сейчас не готова называть цифры, но мы точно знаем, что существуют маленькие предприятия, нелегально производящие препараты непосредственно в регионах. Это препараты, которые даже по сериям совпадают с аналогичными препаратами зарубежных производителей. Это вот в отношении того, как

концентрироваться на дистрибьюторах и какова вероятность попадания туда нелегального ассортимента. То есть этот ассортимент имеет серийный сертификат контроля, который выпускается вместе с этой продукцией.

Что касается суммы дополнительных отчислений в региональный и федеральный бюджеты. Этот вопрос был задан, очевидно, исходя из ожиданий того, что будет перечислено. Но мы сказали, что предполагается, что мы будем отчислять эти деньги. Но отчисляться физически они не будут, потому что: первое – ФОР, как мы уже говорили, уходит в две схемы. То есть в мелких предприятиях это либо «серая схема», либо «директорский конверт». Второе – крупные аптечные сети не будут иметь возможности содержать такое количество персонала. На сегодняшний день (я оперирую цифрами компании «36.6») – 18% от выручки. То есть это содержание персонала со всеми отчислениями, которые есть. Соответственно, будет сокращен объем этого персонала. И третье – это налоги на прибыль, когда прибыли опять же не будет, поэтому отчисления с нее не будет.

Следующий вопрос – это контроль отрасли через саморегулирующиеся организации. Прозвучали два вопроса примерно об одном и том же. Мы говорим о том, что сейчас 30% рынка представляют собой контролируемый прозрачный бизнес. 15% - это сети, которые подвергаются четкому контролю со стороны их владельцев. И второй сегмент 15% - это ГУПы и МУПы, которые принадлежат государству и подвержены тоже жесткому контролю. Это 30% рынка. Да, действительно, 70% рынка - это мелкие организации, которые на сегодняшний день являются непрозрачными. Но именно они на сегодняшний день являются самым опасным звеном для того, чтобы рынок существовал первое - легально, второе - качественно и третье - чтобы он был регулируемым самим государством. Чтобы не государство выпускало очередной закон, а эти ребята бежали враспыленную, прятались и избегали регулирования. Поэтому да, мы собираемся построить, как уже Андрей Александрович говорил на примере аналогичных ситуаций в Италии и Бразилии, деятельность саморегулирующих организаций таким образом, чтобы отрасль как через сито проходила через эту организацию. И там будут контрольные функции, и там будут функции, ограничивающие те или иные возможности. И мы на это рассчитываем в первую очередь с точки зрения именно организаций.

В отношении экспертной позиции, я сейчас представляю здесь Российскую Ассоциацию аптечных сетей и являюсь ее членом координационного совета. И та точка зрения, которую я здесь высказываю – это точка зрения Российской Ассоциации аптечных сетей. Я, как игрок в этом рынке, и как физическое лицо, также имею собственную позицию, могу ее изложить отдельно, если будет интересно. Она практически полностью совпадает с той позицией, которую я сейчас излагаю здесь.

Что касается саморепрессий – возможно это и будет интересно кому-то. То есть, когда Ассоциация придет и скажет: да, к сожалению или к счастью, не 40% аптек закрылось, а 37%, мы ошиблись в подсчетах или тенденции рассчитали неправильно. Но я не думаю, что это целеполагание, которое мы должны преследовать. Целеполагание – это регулирующий механизм, который даст возможность бизнесу и сегменту существовать и даст возможность государству взаимодействовать с этим сегментом. Задача – не победить государство и не противопоставить себя, а наоборот консолидировать усилия, создать общий тренд, создать общую направленность деятельности. Поэтому, если понадобятся репрессии, значит, будут саморепрессии. Не понадобятся – и слава Богу, будем взаимодействовать.

В отношении интернет-продаж – этот вопрос очень характерный для бизнеса, связанного с бытовой техникой. Да, действительно, на сегодняшний день, к сожалению, не существует никаких законодательных предпосылок, к тому, чтобы этот бизнес был регламентирован.

Существует запрет на удаленную продажу лицензированных продуктов. То есть, если есть лицензия на помещение, на оформление, то удаленная продажа запрещена. Поэтому тот бизнес, который ведется в интернете, он может быть распространен в основном на парафармацевтики и нелекарственную продукцию. То, что касается рецептурных лекарственных препаратов, возможно, на сегодняшний день назвать это каким-то регулируемым предприятием нельзя. Поэтому одно из предложений, которое мы вынесли в том плане, который на два года у нас существует, и был показан на презентации, один из пунктов это как раз регулирование аптечных продаж через Интернет. Какова доля этих продаж сейчас – ее трудно сформулировать. Я знаю, что одна из крупнейших аптек продает в месяц на 30 миллионов рублей. Эта цифра сопоставима с выручкой 30 средних аптек.

Что касается аутсорсинга персонала – в нашей ситуации это невозможно. Потому что тот персонал, который работает в аптеках, это персонал, который обусловлен требованием лицензирования. Это фармацевты и провизоры, которые обязаны фигурировать в штатном расписании аптечных учреждений. То, что мы можем брать в аутсорсинг – это клининговые услуги (это уборка помещений, это вещи абсолютно не связанные с профильными навыками людей). Поэтому весь персонал, 99% является штатным. У нас нет аутсорсинга.

Что касается моратория на 14% двухлетнего... Давайте я сначала отвечу про вертикальную интеграцию, потому что это вопрос более очевидный. По вертикальной интеграции: да, действительно, большая часть всех дистрибьюторов на сегодняшний день является учредителем каких-либо аптечных сетей. В частности, компания «36.6» таковой не является. Действительно, у «36.6» когда-то в далеком прошлом был оптовый долг внутри, но он не функционирует уже длительное время. Но у компании, например, «РОСТА» есть собственная аптечная сеть «Радуга», у компании «КАТРЕН» - «Мелодия здоровья» и у «ПРОТЕК» - «Ригла».

Что касается вертикальной интеграции – к сожалению, она не дает тех преференций, тех дополнительных заработков, которые в принципе, она могла бы давать. Потому что на сегодняшний день один дистрибутор не закрывает 100% ассортимент аптеки. То есть существует дельта порядка 30-40%, которые всегда аптека будет вынуждена покупать на стороне. И второе – те условия, которые компания дистрибутор транслирует в своей аптечной сети не всегда выгоднее тех условий, которые транслирует конкурентный дистрибутор. Поэтому даже в этих связках на сегодняшний день дистрибуторы отказались от доминанты в поставках в аптечные сети. И если мы посмотрим публичные компании - компания «ПРОТЕК» и компания «Ригла» - хотя и показывают общую совокупную финансовую отчетность, но каждая из них дает свои финансовые показатели, свои отчетные референтные критерии. С нашей точки зрения, гораздо более выгодной была бы принципиальная интеграция на уровне производителей аптечных сетей. Вот это было бы более рабочим, а с дистрибутором не работали бы.

**Реплика:** Наверное, работа с дистрибутором – деструктивный метод сам по себе.

**В.А.Солок:** Что касается вот этих 14% моратория, мы представили план, который подразумевает деятельность как отрасли по построению регулируемых структур, позволяющих эту отрасль четко сегментировать, понять: кто играет, по каким правилам. И те члены этой отрасли, которые играют не по правилам, попадают в ситуацию, при которой они вынуждены либо начать играть по правилам, либо покинуть отрасль. Соответственно, те компании, которые удовлетворяют требованиям саморегулирующихся организаций, получают преференцию сточки зрения возможности развиваться. Коллега из «Детского мира» четко сформулировал: сейчас мы лишены возможности укрупняться,

вести качественный бизнес дальше. В этой ситуации эти компании получают эти возможности и будут развиваться и укрупняться. Соответственно, это приведет к консолидации рынка. Но за те два года, на которые мы просим мораторий, мы и заложили те возможности, которые есть у государства, для того, чтобы этот рынок вернуть в ситуацию рентабельного, доходного. И помочь той процедуре, которая будет организовывать отрасль с точки зрения саморегулирующейся организации. Я их уже перечисляла, могу еще раз перечислить. Это - собственно логика ценообразования, которую надо немного скорректировать, это минимальные цены на жизненно необходимые лекарственные средства, которые уберут фальсификаты и дадут возможность конкурировать. Это возможное регулирование интернет-продаж, которые на сегодняшний день не являются регулирующими. Это вещи связанные с возможностью продавать не только тот ассортимент, который сейчас продается в аптеках, но и еще расширить его товарами для здорового образа жизни. Это невозможность продавать биоактивные добавки нигде кроме как в аптеках, потому что эти вещи связаны с опасностью для здоровья человека и т.д. Этот комплекс мероприятий дает возможность через два года выйти с новым качеством отрасли, с новой экономической позицией. Спасибо.

**Д.А. Ситников:** Первый вопрос касательно среднесписочной численности за 2011 год. Спасибо за вопрос, он абсолютно справедливый, он здесь не показан. Значит, что я могу сказать.

**Реплика:** У вас было 6000 в 2010.....

**Д.А. Ситников:** Значит, что я могу сказать, в 2011 году компания не открывала магазин, не закрывала магазин, основная деятельность компании была направлена на то, чтобы снижать расходы на персонал. У меня нет данных в абсолютной цифре, но я могу сказать, что на текущий момент по отношению к среднестатистической численности 2010 года, она снижена на около 5%. Если брать сравнение 2010 и 2011 годов - среднестатистическая численность уменьшилась, она точно не увеличилась. Не могу дать абсолютной цифры.

**Р.И. Капелюшников:** Можно короткий комментарий? Это означает, что когда страховые взносы не повышались в 2010 году, вы сокращали численность персонала на порядок больше, чем в 2011 году, когда страховые взносы были повышены. Вот такой вывод можно сделать из представленной вами картины. Все.

**Д.А. Ситников:** Я хотел бы до конца на этот вопрос ответить - естественно это делается, в том числе и с сокращением расходов на страховые взносы. Здесь ничего нет волшебного. Но, давайте называть вещи своими именами - любой магазин требует персонала, любой магазин требует определенного количества персонала: управляющего, консультантов, людей, которые носят товар в зал. Любая компания - «М-Видео», «Эльдорадо», «36,6», «Детский мир» - обязаны обеспечить каждый магазин необходимым количеством персонала, мы можем его уменьшить. Соответственно мы в этой ситуации, вынуждены это делать, вот о чем я хотел сказать, мы вынуждены урезать до минимального количества. Естественно, мы не можем его полностью. У нас, как я сказал изначально, основные расходы – это аренда и фонд оплаты труда. Аренда растет, аренду урезать нельзя, иначе тебя просто выгонят из магазина. Какая основная статья затрат остается? Это фонд. Вопрос справедливый, спасибо.

Вопрос был по поводу продажи АФК «Система» в случае, если ситуация не изменится. К сожалению, я не могу за АФК «Система» ответить, какие планы у АФК «Система» по

поводу продажи «Детского мира», но могу сказать, что в настоящий момент акционерами на ближайшие 5 лет поставлена задача по повышению операционной эффективности компании. В первую очередь - это улучшение логистики, соответственно это оптимизация персонала, с точки зрения соотношения количества необходимого персонала именно в штате компании. Повышение эффективности рентабельности каждого магазина - то есть мы должны открывать магазин при определенном уровне рентабельности, который нам поставил акционер. Все будет сводиться к тому: совершенствование компании и развитие в области IT инфраструктуры, чтобы мы могли лучше видеть аналитику, планировать свои закупки. Как правильно закупать ассортимент, правильную продукцию - маргинально, та, которая необходима потребителям с соответствующей ценой. Вот на что направлено. По поводу продажи АФК «Система» пакета «Детского мира» вопрос пока не стоит. Только операционная эффективность.

**Я.Ш. Паппэ:** А второй вопрос?

**Д.А. Ситников:** Второй вопрос по поводу зарплат. Что произойдет с зарплатами?

**Я.Ш. Паппэ:** Если будет плохо.

**Д.А. Ситников:** Если будет плохо, ответ простой - все зарплаты регулируются рынком.

**Я.Ш. Паппэ:** Как?

**Д.А. Ситников:** Рынком. У нас существует много магазинов. Я хочу отметить, что персонал магазина - это самое ценное, что есть с точки зрения компании. Как только компания теряет персонал, как только на рынке растут зарплаты, люди сразу уходят из магазина и переходят в другие магазины. Поэтому все регулируется рынком. Соответственно и мы заложники, в этой ситуации, рынка. Если зарплаты пойдут вверх, мы будем вынуждены увеличить свои зарплаты. А, увеличив свои зарплаты, мы увеличиваем соответственно налоговую нагрузку на компанию. Вот причинно - следственная связь. Это касается и коммерческого персонала и административного. Общий вопрос был... А можно его повторить по поводу 10%.

**Реплика:** Если будет не супер регрессия, а регрессия, после этой планки будут платить не 0%, а 10%, как это влияет на «серую схему», которая в конвертах распространяется?

**Д.А. Ситников:** Наверное, это каким-то образом повлияет на ситуацию, но с точки зрения эффективности, любая финансовая модель должна быть просчитана. Однозначно сказать, каким образом она скажется на рынке, нужно смотреть с точки зрения... Не хочется уподобляться... В пословице, которая у нас есть, всегда есть схема и всегда есть возможность, каким образом от них уйти... так сказать в мягкой форме. Нужно смотреть, считать. Я не знаю, может мои коллеги еще что-то скажут на эту тему. Как отразится? Это каким - то образом закроет на определенные периоды... Мне кажется, что с точки зрения налогового планирования, государство должно делать ситуацию наиболее эффективной и прозрачной. Уровень налоговых отчислений, налоговая нагрузка на компанию должна быть настолько допустимой, нормальной, чтобы компания могла официально платить. Сходу, пока сейчас шли обсуждения, я рассуждал. В принципе, в текущей ситуации, на примере фармы, детских товаров, что можно сделать? Какая компания сейчас является наиболее эффективной? Это та компания, которая находится на «упрощенке», которая находится на льготном режиме. Если физлицо открывает компанию, она переходит на ЕНВД или на «упрощенку», делает маленькую площадь. Если ему нужно больше площади, он ее может раздробить. Если 150 метров не хватает - открыть три юрлица, стать

акционером в трех юрлицах, платить серую зарплату. И вот представьте, что магазин, который будет состоять из 500 кв.м., разбитый на такие три части, и давайте сравним с экономикой магазина, где крупная компания откроет точно такой же магазин на 500 кв. м. Кто будет эффективней? Естественно, та компания, в которой владельцем будет являться единственный участник. В принципе, это есть некая несправедливость с точки зрения государственной политики. Мы должны быть на одном уровне, на одной чаше весов.

**В.А. Солок:** В отношении к этой схеме – эта схема фактически уводит те отрасли, где высокая средняя заработная плата, уводят из-под дополнительных отчислений в социальный фонд. Если мы говорим, что у нас есть достаточно денег в отрасли, я сейчас возможно буду называть огульно, например нефтегазовая отрасль, где сотрудники в среднем зарабатывают много. Вот увеличение ставок отчислений в социальные фонды в этой отрасли не дает повышения отчислений этой отрасли, это опять же парадокс. А попадают отрасли, где средняя заработная плата сотрудника является низкой. То есть это отрасли с большой численностью персонала, которая социально направлена на то, чтобы обеспечивать рабочие места. Фактически вся розница является таковой. В «36,6» сейчас работает порядка 7 тысяч человек, ни о какой директорской зарплате речь идти не может, при таком объеме сотрудников. Ни при каких обстоятельствах. А в компании мелкой, где работает 100 человек, вполне вероятно, что эта схема применима. Поэтому, конечно, в данном случае, мы бы выступали за изменение подходов к ставке НДС. Потому что в данном случае она не работает.

**А. Зюзев:** «Комсомольская Правда», Александр Зюзев. Маленький вопрос. Насколько я понимаю, сегодня расчеты докладчиков были сделаны исходя из 34% ставки социальных перечислений. Власти говорят о том, что в будущем году ставки будут снижены до 30%. Насколько я понимаю, ваши проблемы это не решает. Так вот, хотелось бы услышать от вас ответ: если все те предложенные вами меры сегодня не будут приняты властями, а ставки будут снижены до 30%, какое будущее вы видите?

**Реплика:** У меня вопрос относительно производительности труда в обоих этих секторах. Вы все время говорите о том, что косвенно стоит задача сохранения занятости квалифицированного персонала. Но известно, что производительность труда в нашей розничной торговле, не знаю, как вам в сети, еще очень далека от уровня других стран. На примере «Детского мира» мы видим, как замечательно росли финансовые показатели компании, при том, что вы очень печально рассказывали, что вам пришлось сократить численность персонала. У вас росла производительность труда, и вы отвечали задачам акционеров по повышению эффективности вашего бизнеса. Не кажется ли вам, что в обоих этих секторах есть еще резервы повышения уровня производительности труда, в том числе и за счет сокращения персонала возможно не самой высокой квалификации?

**Д.А. Ситников:** Я отвечаю на этот вопрос. Хороший вопрос. Что делала компания в 2011 году? Производительность труда, в принципе, как таковая, складывается из количества персонала. Она складывается, в том числе и из работы с персоналом. У нас с 1 марта была введена новая система мотивации. То есть мы мотивируем продавцов на продажи. Мы, как бы, компенсируем сокращение численности персонала улучшением качества работы персонала. И рассчитываем один из показателей (думаю, что все подтвердят - в рознице считается, сколько один продавец может принести компании выручки), собственно существует такой показатель. И мы, сокращая количество, устанавливаем для продавцов определенный критерий - сколько он должен заработать. Как считается выручка на площадь квадратного метра, так считается на персонал. Сокращать персонал просто так - естественно никакого эффекта не получишь. Чем меньше персонала, тем меньше он обслуживает в зале, тем меньше он продает, потому что у нас, к сожалению, товар, также

как в электронике, например, который не сам продается, его нужно продавать. Если товар - тетрадку или ручку можно купить, то любой другой товар требует консультации: игрушка, как она заводиться, размер показать школьной одежды и т.д. Поэтому у нас, в том-то и есть немножко обида - когда ты обучаешь и развиваешь свой персонал, а любой ритейлер дорожит хорошим персоналом. Когда на рынке начинают расти ставки, люди начинают уходить, это очень дорого обходиться компании. Это нужно брать новых людей обучать. Поэтому сейчас политика компании направлена на то, чтобы сохранять свой персонал, обучать его и удерживать его. У нас, так же как и в других компаниях, существуют методы продаж, то есть мы обучаем его до продаж, существуют методы. Что бы они лучше знали свой ассортимент, доносили до покупателей. Вот собственно и все. То есть мы количество переводим в качество, в качество персонала.

**Реплика:** А вот на счет уровня производительности труда, все-таки как, в сравнении с другими странами?

**Д.А. Ситников:** Вы знаете, я вам честно скажу, нам нужно еще совершенствоваться.

**Реплика:** По-моему нам очень сильно нужно еще совершенствоваться.

**Д.А. Ситников:** Я здесь Америки не открою. Да, нужно совершенствоваться. Нужно обучать свой персонал, улучшать показатели в связи с этим, что бы человек работал на 100%. Я не знаю, ответил я на ваш вопрос?

**Реплика:** Будем считать, что да.

**В.А. Соллок:** Я выскажусь более конкретно в отношении производительности труда. В аптечном сегменте производительность труда меряется количеством чеков выписанных на одного сотрудника. Не выручкой. Почему? Потому что не важно, кто пришел, пришла бабушка за анальгином или пришел человек с возможностью купить что-то дорогое, все равно его нужно обслужить. Соответственно этот критерий у нас работает в течение последние несколько лет, как основной. Да, действительно, мы были в ситуации, когда собственно этот персонал, он является персоналом, требующим специального образования, и он является дефицитным в сейчас стране. Не большое количество учебных заведений сейчас выпускает фармацевтов, провизоров, которые необходимы в аптеках. И к сожалению, по большей части, они выбирают работу не в аптеке, а в компаниях-производителях, будучи там медпредставителями и т.д. Мы вывели скорость обслуживания для того, чтобы это обслуживание было адекватным. Мы знаем, какое количество чеков должно приходиться на одного сотрудника, но до сих пор мы не можем набрать 100% в штатное расписание во многих городах Российской Федерации. То есть мы наоборот говорим, что нам не хватает этого персонала, мы готовы говорить о том, что этого персонала должно быть больше. Но в случае, если мы не можем платить эти заработные платы, то о чем я говорила в самом начале, то есть, если бизнес, как бизнес, то сотрудников нужно столько. Если нам нужно отчислять с каждого сотрудника 34% «социалки», тогда, соответственно, падает качество обслуживания. Это те самые клещи, то самое.... И вопрос коллеги из «Комсомольской Правды» в отношении 30%. Собственно, ничего не изменится. Станет на 4% отчислений меньше. На скорость бизнеса это не повлияет никак, к сожалению.

**Реплика:** То есть, как было плохо, так плохо и останется.

**В.А. Соллок:** Да, так плохо и останется. То есть было плохо, стало совсем никудашно, и эти 4% они от этого «никудашного» к «совсем никудашному» состоянию приведут, к

сожалению. Мы вынуждены признать здесь, что это удвоение ставки было травматичным, и коррекция не должна быть косметической.

**Д.А. Ситников:** Я, наверное, дополню мое мнение по данному вопросу. Здесь будет такая ситуация: кто выживет, кто дольше протянет. На рынке очень много игроков. Кто более финансово стабилен, кто более финансово успешен, кто более операционно успешен, тот выживет в этой ситуации и будет развиваться.

**Реплика:** Вы намекаете на мелких игроков?

**Д.А. Ситников:** Здесь сложно сказать. Если мелкие игроки будут по-прежнему использовать такие схемы, они будут фаворитами и будут финансово выигрывать, с точки зрения цены будут ходить к ним. Здесь есть другой момент. У крупных компаний есть тоже свои преимущества, если говорить открыто. Они больше закупают, они консолидируют свои закупки, они получают дополнительные необходимые цены, то есть они закупают больше товара. Почему и говорю, что там и там есть свои преимущества. Я против всяких «серых» схем. Здесь в этой ситуации, кто будет операционно успешней, у кого будет логистика лучше, у кого будет ассортимент, кто будет лучше закупать, тот будет соответственно выживать на этом рынке. К чему, в конечном итоге это приведет, мне сейчас трудно финансово рассчитать. Могу единственное сказать, что сумма в 300 миллионов по году, которые мы дополнительно платим, можно еще раз взять ее в расчет, но для «Детского мира» это действительно большая сумма, это очень большая сумма. На секунду подумайте, 300 миллионов дополнительных налогов, притом, что 33 миллиона рублей это прибыль. Я в налоговую ездил недавно, по поводу убыточности компании по прошлым периодам задают вопрос: когда компания станет прибыльной? При таком подходе компания может стать прибыльной? Поэтому, вы знаете, я теории особо не помню, но была в теории экономики такая «кривая Лаффера», которая показывала зависимость платежей от налоговой нагрузки. И это абсолютно та же самая ситуация. То есть должен быть некий баланс соотношения налога к ликвидности компании. Можно сейчас просто взять и рассчитать модель успешной в России компании. Я думаю, что это будет очень тяжело сделать с учетом той налоговой нагрузки, которая у нас существует. Либо это должна быть высокомаржинальная компания, как наши нефтяные компании, либо на розничном рынке очень сложно посчитать, какой уровень маржи должен быть в компании, то есть какую она должна получать прибыль от продажи, имея определенные расходы, еще зарабатывать, еще платить налоги и содержать персонал, который у нее есть. То есть здесь должен быть баланс. Поэтому ответ на ваш вопрос: кто будет успешнее, кто будет эффективнее, тот будет на коне.

**А.А. Яковлев:** Хорошо. Какие еще есть желания задать вопросы?

**А.Ю. Зудин:** Я постараюсь не очень долго. У меня вопрос к фармацевтам. У вас были предложения сформулированы по поводу того, как выходить из этой ситуации. И предложения, в общем-то, разделяются на два блока. Один блок – крупный, солидный, институциональный. А другой блок – предложений таких, частичных решений. В частности Вы говорили о том, что можно пойти по пути расширения ассортимента. Вопрос будет следующий. Вы не делали оценку, хотя бы приблизительную, в какой степени за счет расширения ассортимента можно решить вашу проблему? Спасибо.

**В.А. Солок:** Конечно, мы не голословно утверждаем, что ассортимент нужно расширять. Если мы посмотрим на аптеки, то они делятся на аптеки открытого формата и аптеки закрытого формата. Открытый формат – там, где есть самообслуживание. Зарытый формат – к окошечку подойдете, вас обслужат. Те аптеки, которые относятся к открытому

формату, они имеют ассортиментный перечень значительно шире, чем аптеки закрытого формата. Этот ассортиментный перечень сегодня находится в ограничении лицензионном, но он шире. То есть в закрытом формате невозможно продавать часть товаров, продающихся в открытом. Так вот, маржинальность в открытом формате выше более чем на 3-4 процентных пункта, чем маржинальность закрытого формата. Единственное, что этот ассортимент требует оборотных средств. Его оборачиваемость хуже, чем оборачиваемость лекарственных средств. То есть нужно ввести оборотные средства, положить этот ассортимент, тогда общая доходность бизнеса повышается.

**А.А. Яковлев:** Ну, для тех же оборотных средств компания должна получать прибыль. Хорошо, у нас был еще комментарий.

**Н.В. Беспалов:** Я директор по исследованиям консалтинговой компании «Фармэксперт». Мы занимаемся различными исследованиями, в том числе изучаем сегмент, который связан с позиционированием фармацевтической розницы. Сегодня очень много говорилось о поведении бизнеса и реакции на изменения в сфере налогообложения. Здесь в зале звучало очень много популистских, на мой взгляд, высказываний людей, которые не являются профессионалами в сфере фармацевтики. Я бы хотел в большей степени ответить именно этим замечаниям. Почему. Знаете, есть такое выражение, может, несколько грубоватое, но я позволю себе его процитировать. «Что нужно делать, чтобы коровы давали больше молока и меньше ели? Нужно их больше доить и меньше кормить». Это как бы самый простой ответ, который напрашивается с точки зрения «человек услышал – человек ответил». В любой отрасли есть очень много тонкостей и очень много подводных камней. Я был очень удивлен в хорошем смысле, когда Андрей Александрович произнес такую фразу. Мы не увидим сейчас последствия этих изменений в налогообложении. Мы увидим их через год, может быть, через полгода, может быть, через два года. Трагедия не произойдет завтра. Однако на протяжении ближайшего будущего мы, очевидно, будем наблюдать такие тенденции, итогом которых станет то, что мы вечером, придя с работы, не сможем купить анальгин, таблетку от головы. Когда у нас заболит голова, и мы придем в аптеку, купим какой-то лекарственный препарат, и он нам не поможет.

**Я.Ш. Паппэ:** Вы это всерьез, что мы придем с работы и не сможем купить анальгин. Это Вы серьезно? Или это популистское высказывание?

**Н.В. Беспалов:** Это популистское высказывание, которое я говорю совершенно серьезно. На самом деле, это серьезно, потому что если немного вспомнить историю, переходный период, в 90-е годы мы сталкивались с тем, что было много аптек в России, но чтобы туда прийти и что-то купить, нужно было отстоять в очереди или прийти к знакомому фармацевту, который мог что-то из-под полы отдать.

**Реплики:** Не было этого. Мы помним.

**Н.В. Беспалов:** Я говорю про 80е-90е, а не конец 90х. естественно. Но вопрос даже не в этом. Сейчас мы разговариваем с очень теоретических позиций. Я приведу несколько цифр. На российском рынке работает порядка 65 тыс. аптечных учреждений. Это огромное количество. Здесь примерно три тысячи аптечных сетей. Из них, приводила цифру Валерия Анатольевна, 15%, у нас правда другие цифры, у нас оценка меньше, порядка 12-13% - это первая десятка. Эти 12, может быть, 15% - это те компании, которые отвечают за то, что они делают. А вот все остальное – никто не знает. Завтра в этих аптеках будут продавать кодеиносодержащие препараты в любых количествах, а не по две пачки, как это сейчас можно делать. Завтра там можно будет продавать

сильнодействующие препараты без рецепта. А эти препараты будут принимать наши дети. Опасность есть еще и в этом. Поэтому можно говорить о том, что сейчас действительно не происходит какой-то трагедии, не происходит массового закрытия аптек, хотя опять же сокращается количество аптечных учреждений, и люди вместо того, чтобы вечером по 10-15 минут тратить на покупку необходимого препарата, тратят несколько часов, чтобы купить там таблетку от головы или препарат от простуды. И так далее, и так далее.

То есть бизнес не будет работать в убыток, это не будет продолжаться бесконечно. Пока есть некая надежда того, что ситуация может измениться. Пока есть некая надежда того, что в сегмент могут прийти инвестиции, да, будет сохраняться некая стабильность. Но когда люди поймут, что нет никакой надежды на улучшение... Прозвучал вопрос, что есть большое количество аптечных сетей, которые являются вертикально интегрированными структурами в структуру дистрибьюторов. Действительно, крупные компании имеют такие аптечные сети. Но даже самая крупная аптечная сеть, которая входит в структуру дистрибьюторов – это 1 - 1,5% от рынка. То есть это ничтожно маленькая в объемах рынка структура, она не делает никакой погоды на рынке. Да, может быть, вам повезет, и вы придете в эту аптеку, купите лекарственный препарат с гарантированным качеством. Но завтра может сложиться так, что вы пойдете в другую аптеку. И купите препарат с сомнительным качеством, с неизвестным эффектом. Более того, эти сети, которые аффилированы с дистрибьюторами, они не будут развиваться. Если прибыльность нулевая сегмента, даже есть предположить, что там прибыльность 5%. Зачем дистрибьютору финансировать деньги, получая 5%, если он может пойти в банк, вложить эти деньги, и, не делая вообще ничего, получить процент гарантированного дохода. В общем-то, очень много вопросов и с точки зрения обывателя, и с точки зрения бизнеса. Я не буду злоупотреблять временем, спасибо большое.

**Я.Ш. Паппэ:** Я действительно, не являюсь специалистом в области аптечного рынка, хотя достаточно квалифицированный потребитель соответствующей продукции. Именно поэтому не буду спорить по содержанию. В докладе представлена великолепная конструкция. Давайте посмотрим на ее структуру. Катастрофический прогноз. Кто и как отвечает за качество данного прогноза. Хочется сказать одну вещь. Если в результате в 2011-2012 году закроется сеть «Зб,6», то я, как экономист не поверю, что это произошло только в результате функций налоговой деятельности государства. Потому что о проблемах серьезных этой сети в деловой прессе не писал только ленивый. И не в этом году, а в течение многих лет. С другой стороны, желаю всяческих успехов, потому что сам иногда покупаю в ней продукты.

**А.А. Яковлев:** Хорошо, спасибо большое за комментарий. Нам нужно подводить черту. Я хочу сказать следующее. Во-первых, большое спасибо докладчикам и всем, кто выступал с комментариями. Я хочу напомнить, что когда мы обсуждали с коллегами из ассоциации формат, я и предлагал, чтобы это был формат семинара, а не круглого стола, чтобы Вы не просто высказали свою позицию, как на пресс-конференции, а чтобы услышали, что по этому поводу думают эксперты. В нашей аудитории довольно много журналистов, но и много серьезных экспертов. Я к этому серьезно отношусь, и, на мой взгляд, они высказывали свою экспертную позицию, исходя из своего понимания проблемы. И, на мой взгляд, для бизнеса и для эксперта, работающего с бизнесом, тоже важно понимать, как это все воспринимается с другой стороны. И пытаться балансировать свои предложения, исходя из этого контекста. На самом деле, некоторые попытки уже были сделаны, когда мы пытались сформулировать какие-то решения, но сейчас я вижу, что на самом деле, над этим еще нужно думать и пытаться добить те варианты, которые будут вызывать меньше вопросов.

Тем не менее, я вот сейчас сразу отреагирую на те комментарии, которые звучали последними. По поводу «36,6». Я согласен с тем, что если сеть уйдет с рынка, то вряд ли это будет связано исключительно с повышением ставок налогов. Но, насколько я могу судить из предшествующих дискуссий, скорее всего, сеть не уйдет с рынка. Потому что на самом деле, там были некие ошибки с слишком активной экспансией. Они за это расплатились тем, что пришлось отдать значительную часть контроля. И сейчас туда ушел Сбербанк, который дал им кредит. Они в итоге протянут. Но то, что рынок, скорее всего, в этих новых условиях будет стагнировать, и то, что вероятность, не катастрофической трагедии, что все умрут и все упадут, но будет некая стагнация-загнивание. Это, к сожалению, весьма вероятно. То есть мы говорим о том, какие возможны опасности. Опять же если проводить какие-то аналогии, не из опыта Бразилии и Италии, а из российского опыта, я хочу напомнить историю начала 2000-х годов. 2000-2001 год. Когда, в общем, похожая ситуация имела место быть на рынке импортной электроники.

Вы помните по материалам и статьям, когда российский рынок внутренний начал расти очень сильно, рос спрос. И для не очень больших российских компаний, типа «Техносилы», «МИРА» и так далее, была совершенно реальная угроза быстрого вхождения на внутренний рынок крупных глобальных игроков, которые просто всю эту российскую мелочь просто бы пережевывали, проглотили и выплюнули. В этой ситуации российским игрокам, крупным по российским меркам и очень средним мировым меркам, нужно было очень быстро развиваться. Почему нужны были легальные инвестиции, как бы они не могли это делать «в черную». Поэтому они в целом были заинтересованы в легализации. И они были готовы идти в том числе на повышение ставок. Ну, не ставок, а повышения размеров тех таможенных пошлин, которые они должны были платить. Рынок был серый, так сказать, черный, и это все признавали, но при этом рынок тоже был неоднородный. То есть были эти самые, в не очень большом количестве сетевые структуры, которые хотели быстро расти. И которые были готовы в обмен на возможные уступки идти навстречу государству. И одновременно было подавляющее большинство мелких и средних игроков, которые в основном играли вчерную и всерую. И в этой ситуации решение проблемы было таким. Оно сводилось к некоему, вполне неформальному договору между более крупным бизнесом в этом секторе, объединенном в ассоциацию РАТЭК. И тогдашнее руководство таможенного комитета, тоже оказалось под неким прессом со своей стороны, потому что когда началась хотя бы минимальная реструктуризация государства, после прихода Путина, первым объектом внимания стали налоговые и таможенные органы. Там было понятно, как измерять эффективность. Извините, собрали налоги, собрали пошлины или не собрали. И одновременно были вполне косвенные индикаторы, косвенные механизмы оценки. Я хорошо помню, оценки Минэкономики 1997 года. Когда при среднем импортном тарифе, 18% в России, и среднем импортном тарифе в Европе – 5%. У нас реально платилось 3%. В этой ситуации решение проблемы практически сводилось, в рамках диалога оно возникало между ГТК, которому нужно было собирать платежи, но они тоже не могли приставить таможенного инспектора каждому импортеру, у них столько не было. Им нужно было как-то сегментировать отрасль. И они договорились с РАТЭК о, например, о механизме белых коридоров. Когда РАТЭК гарантировал со своей стороны, что компании, которые входят в РАТЭК, а это были более крупные компании, они будут платить больше, больше, чем платили раньше. Они были не готовы перейти сразу на полную оплату пошлин, с 3% до 18% - это происходило постепенно. Но в таком временном режиме они, на самом деле, получали преимущество за счет того, что их быстрее пропускали. А, соответственно, контроль концентрировался на всех остальных, гораздо более черных и серых. И в результате за очень короткий период времени, за два-три года рынок из практически черного стал если не белым, то серо-белым. Вот это пример из российской реальности, а не из зарубежной. Опять же, я не к тому, что здесь присутствующие коллеги должны идти

именно таким путем. Они лучше знают свой рынок. Они сами должны продумывать какие-то варианты. Причем, это проблема для них, в том, что у них нет такого ГТК, на который бы давило сверху Правительство. У них, к сожалению, перед ними 4 ведомства. И некоего пресса со стороны Правительства, чтобы эти проблемы решались, к сожалению, не наблюдается.

Последнее, что я хотел бы сказать. Тем не менее, я надеюсь, что эта дискуссия, может быть, будет неким фактором, способствующим повышению внимания к этому вопросу. Последний момент. Здесь была начальник департамента малого бизнеса. И то, что здесь происходило, довольно для меня было любопытно с точки зрения нашей довольно давней дискуссии по поводу того, как и в каких формах поддерживать бизнес. И на самом деле, у нас были вопросы, в частности претензии к нашей группе, с экспертной стороны, что мы мало уделяем внимания малому бизнесу. На самом деле некая проблема в том, что на самом деле, у нас в силу тоже таких социальных соображений в 2000-е годы довольно много уделялось внимания малому бизнесу. Финансовые ресурсы, которые выделялись на программу поддержки самых разных малых бизнесов, были довольно большими. Сказать, что это что-то очень много дало, в общем-то, нельзя. Малый бизнес есть, но сказать, что его очень много, нельзя. Но что мы имеем сейчас. Те же примеры с «упрощенкой», в итоге мы имеем искажение конкуренции. Когда, на самом деле, у нас возникли, в силу этих самых неких одних, других, третьих предпочтений для малого, супермалого, микромалого и так далее бизнеса. Возникли некие зоны, когда, на самом деле, компаниям гораздо проще оставаться маленькими. Даже если они растут, они дробятся, возникает фирма, которая там состоит из 15 индивидуальных предпринимателей. Но так не может развиваться нормальный бизнес. Мы тем самым, в силу такого регулирования, сами фактически создаем преграды для нормального, цивилизованного развития бизнеса. Создание этих самых рабочих мест, повышением эффективности, производительности и всего остального. Наверное, об этом тоже можно говорить очень долго и длинно. Но я еще раз хотел бы всех поблагодарить. Спасибо.