

Стенограмма парламентских слушаний на тему
«О ходе реализации Федерального закона "Об основах государственного регулирования
торговой деятельности в Российской Федерации"»

31 марта 2017 года

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Уважаемые коллеги! Прошу всех занять свои места. Мы начинаем нашу работу. Коллеги, прошу рассаживаться.

М.П. ЩЕТИНИН

Коллеги! Давайте будем начинать, потому что тема достаточно актуальная, обширная, многие из вас захотят высказаться, а для этого мы должны достаточно динамично провести наше сегодняшнее мероприятие. Я думаю, что интерес в этой части есть у всех. Поэтому, коллеги, как вы знаете, летом прошлого года мы приняли Федеральный закон № 273-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях", который устанавливает новые взаимоотношения в цепочке производитель – торговые сети.

Особое внимание уделяется реализации этих последних поправок, призванных защитить права отечественного производителя на продовольственном рынке, восстановить справедливые отношения между торговыми сетями и производителями, обеспечить протекционистские меры отечественному производителю, что, в свою очередь, предполагает контроль и мониторинг их исполнения. В этой связи, в том числе по инициативе Совета Федерации, был проведен комплекс различных мероприятий по мониторингу исполнения закона с участием ФАС России, Минпромторга, Минэкономразвития, Роспотребнадзора, региональных департаментов торговли и услуг, Торгово-промышленной палаты, отделений "ОПОРЫ России", Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ), Объединения потребителей России, представителей торговых сетей и товаропроизводителей, профильных отраслевых союзов и ассоциаций. Подготовлены рекомендации региональными законодательными собраниями. Проведены рейды по выявлению наценки со стороны контролирующих и общественных организаций, целый ряд других мероприятий. Полученные данные об эффективности правоприменения закона в целом зафиксировали положительный результат.

Изменения, внесенные в законодательство, позволили установить превентивные меры защиты прав потребителей и производителей продукции. Принятие данного закона позволило сдержать рост цен, а также внесло существенный вклад в снижение общего уровня инфляции в стране.

Сокращение сроков оплаты. Если раньше сроки оплаты варьировались от 12–45 дней, то теперь поставщики отмечают, что оплата товаров производится за 8–40 дней. Кроме этого, более четким стало определение пакета документов, подтверждающих начало отсчета срока оплаты. Имея однозначный тренд на понижение цен, сети как минимум не повышали цены на полках, а в некоторых случаях понижали, что привело в итоге к процессу дефляции в августе – сентябре этого года, а также повлияло на понижение продовольственной инфляции и снижение общей годовой инфляции.

Тем не менее мониторинг показывает, что торговые сети ищут возможности обойти введенные меры защиты отечественных производителей продуктов питания. Закон вступил в силу 15 июля 2016 года, а договоры позволили приводить в соответствие до 1 января 2017 года. Целые полгода после вступления в силу нового закона ритейлеры сохраняли старые практики, а непосредственно перед 1 января 2017 года стали изменять, но не успели и начали предлагать поставщикам снизить цены. То есть отечественных производителей, которые не имеют отношения к курсу доллара, продолжают путать с зарубежными.

Поставщики подают сигналы о том, что сети продолжают искать пути обхода 5-процентного ретробонуса с целью увеличения своей маржи. Это принуждение производителей к предоставлению существенных скидок от заявленной цены поставки продуктов питания, немотивированный рост штрафных санкций, появление новых видов штрафов, принуждение к поставке продуктов по цене ниже цены поставки, указанной в договоре, в целях проведения рекламных акций за счет производителя. Торговые сети, в свою очередь, увеличили валовую выручку за счет резкого увеличения торговой наценки, которая в ряде случаев достигает до 300 процентов. В результате без особых ценовых колебаний для потребителя происходит одномоментное и повсеместное увеличение торговой наценки, что может свидетельствовать о признаках нарушения торговыми сетями антимонопольного законодательства.

Участники мониторинга в подавляющем большинстве выражают мнение, что нужно защитить отечественного производителя от кабальных условий договоров и даже в ряде случаев их подмены в интересах торговых сетей, ограничить штрафы и ввести симметричную ответственность торговых сетей, запретить скидки и требование скидок, а также пресечь другие виды недобросовестных практик торговых сетей-монополистов, доля которых превышает 25 процентов объема всех реализованных продовольственных товаров в денежном выражении за предыдущий финансовый год в границах муниципального района либо городского округа.

Продолжится ли рост цен и что выиграл конечный потребитель от правоприменения закона? Получил ли реальные преференции отечественный производитель? Оправданна ли и необходима радикальная мера регулирования рынка – ограничение торговой наценки? Эти и другие вопросы я предлагаю обсудить сегодня. Уверен, что профессиональный диалог участников парламентских слушаний поможет выработать конструктивные предложения, которые будут учитываться при формировании государственной политики в области торговли. Спасибо, коллеги.

Мы начинаем работать. И я передаю бразды правления Сергею Федоровичу.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо, Михаил Павлович.

Порядок работы, который предлагается: доклад – до 10 минут (лучше даже чуть короче) и выступления – три – пять минут. Идея такая, чтобы максимальное количество людей выступило. В своих выступлениях прошу давать фактуру и предложения в рекомендации наших слушаний.

Слово предоставляется Евтухову Виктору Леонидовичу, статс-секретарю – заместителю Министра промышленности и торговли. Пожалуйста.

В.Л. ЕВТУХОВ

Добрый день, уважаемые Михаил Павлович, Сергей Федорович, уважаемые коллеги! Я, когда готовил доклад, пытался его каким-то образом уложить в 10 минут, даже меньше. С трудом получилось, поэтому буду сокращать по ходу. Действительно, надо, чтобы высказалось как можно больше заинтересованных сторон сегодня.

Напомню, что мы – Министерство промышленности и торговли. Слово "торговля" подразумевает то, что мы отвечаем за развитие торговли в нашей стране и за то, чтобы отрасль развивалась, и развивалась активно, создавала рабочие места, уплачивала налоги, не уменьшала свой вклад в ВВП нашего Отечества. Поэтому, безусловно, в большей степени внимание в моем докладе будет уделено именно торговле.

Очень хорошо, что есть сегодня такая важная и актуальная тема, которую мы обсуждаем. Это во-первых. А во-вторых, надо отметить, что те изменения, которые были приняты в 2016 году, существенно поменяли условия выстраивания взаимоотношений между поставщиками и торговыми сетями. Под них пришлось адаптироваться и крупным хозяйствующим субъектам с обеих сторон, и малым игрокам. Кому-то в большей степени удалось это сделать, кому-то – в меньшей (об этом расскажут как раз представители бизнеса).

Но на что хотелось бы обратить внимание? Мы проводили анализ ситуации, когда начались проблемы у производителей. Разговор, как правило, у нас строится вокруг крупных торговых сетей, и

все претензии предъявляются им. Проблемы начались ровно тогда, когда началось активное сокращение малых форматов торговли и когда каналов сбыта для производителей стало меньше.

Я вам напомню: у нас начали бороться с рынками, сельхозрынками в том числе, и количество их сократилось в три раза, и количество мест на них сократилось драматически. У нас драматически сократилось количество нестационарных торговых объектов: только за последние три года, мы посчитали, – порядка 40 тысяч (я уж не говорю за 10-летний период, там тоже большое количество).

Мы, честно говоря, видим прямую зависимость между наличием трудностей поставок продовольственных товаров в целом в нашу торговую сеть, во всю (я не говорю сейчас только о какой-то крупной торговой сети, я говорю обо всех форматах торговли), и сокращением сетевых торговых объектов.

Сейчас активно взялись за торговые сети, были приняты изменения в закон, которые еще больше ужесточили требования к заключению договоров, к взаимоотношениям. Но, наш взгляд, надо исходить как раз немножко из обратного. Если продолжить эту борьбу с сетями, то ситуация будет только хуже. Да, действительно, произвести товар – это тяжелый труд, но еще есть такое большое искусство – его продать. Можно производить много товара (не только продовольственного, но и непродовольственного), и дальше этот товар будет попадать на склад. Но дальше же надо его продать, нужно создать каналы этих продаж. Поэтому, мне кажется... Знаете, у нас получается в последнее время: вот только-только приняли поправки – уже есть предложения: давайте еще поправим, давайте еще ужесточим... Еще нет правоприменительной практики, еще толком нет мониторинга – уже есть такие одиозные предложения, о которых даже, честно говоря, сегодня говорить не хочется.

Я тут вспоминаю... Помните, такой пример приводился?.. Сидит пожилая графиня, и революционно настроенные массы идут по улицам городов. И она спрашивает служанку: "А с чем борются-то эти люди? К чему они призывают?" Она отвечает: "Они хотят, чтобы не было богатых". Она говорит: "Да? А мой отец хотел, чтобы не было бедных". Так мы чего хотим – чтобы не было у нас торговли вообще или чтобы мы находили возможности для того, чтобы наши сельхозтоваропроизводители – малые, средние, крупные – могли находить своего покупателя и находить свой формат продажи? Я бы все-таки больше отталкивался от этого.

Да, сети реализуют много продукции, но далеко не весь объем – 32 процента, все остальное уходит через другие каналы продаж, и эти каналы продаж нам нужно поддерживать и развивать. Поэтому я думаю, что нам, вместо того чтобы сейчас опять требовать дополнительные ограничения для торговых сетей, необходимо как раз дать возможность сформировать правоприменительную

практику, с одной стороны, в рамках новых правил, а самое главное – создавать условия для развития иных каналов продаж, потому что все равно возможности сетевой торговли (крупной сетевой торговли) для работы с производителями ограничены. У нас производителей в разы больше и товаров производится в разы больше, чем могут вместить крупные торговые сети. Это уже давно нужно понять. Это нужно понять прежде всего властям в регионах, в муниципалитетах, потому что именно на их территориях находятся эти сельхозтоваропроизводители. И за счет малых форматов торговли – ярмарок, рынков, нестационарной, мобильной торговли... У нас, по нашим экспертным оценкам, потенциальный спрос на мобильные торговые объекты составляет 50 тысяч единиц. Это 50 тысяч мини-каналов продаж для сельхозтоваропроизводителей.

Именно поэтому я как раз и призываю сегодня к тому, чтобы мы этому вопросу больше уделили внимания, чтобы местные власти не занимались очковтирательством, рассказывая о том, что они проводят ярмарочные и рыночные мероприятия, а давали возможность всем желающим – малому, среднему бизнесу – ставить торговые объекты, ставить их рядом с сетевыми форматами. Пусть они садятся на этот трафик, трафик крупных сетей, и у потребителя будет выбор, и конкуренция будет, и это будет влиять на цену. Ничто другое на цену сегодня не повлияет! Просто этому нужно отдавать отчет. Либо мы должны создать какую-нибудь единую государственную торговую сеть и там диктовать цены, устанавливать наценки и, соответственно, держать ассортимент, и отдавать себе отчет, что государство это все будет дотировать и субсидировать... Наверное, можно пойти по этому пути, боюсь только, что он будет также не очень успешным, как и любые другие попытки сегодня ввести уже супермаксимальные ограничения для развития крупной сетевой торговли.

При этом мы подготовили проект закона, я о нем коротко тоже расскажу (надеюсь, что в ближайшее время он пройдет правительственную комиссию и попадет в Государственную Думу, очень надеюсь, что нас поддержат), – это развитие малых форматов торговли – нестационарной, мобильной. Но даже за последние годы (мы много работаем с регионами, направляем рекомендации, рассказываем, как нужно выстраивать эти процессы) у нас уже идет небольшое увеличение и по нестационарным объектам, и по мобильным торговым объектам, хотя они сегодня вообще не существуют как объекты, потому что все они считаются нестационарными. Мобильный объект сегодня определяется правилами регулирования стационарных торговых объектов, что вообще нонсенс. И даже ярмарочных площадок стало больше. И это уже хорошо. Причем в некоторых регионах (я езжу, смотрю) действительно выстраиваются прозрачные правила, бизнес сможет создавать эти объекты, практически нет отказа, всегда можно получить место. Другое дело – что

иногда все-таки это (особенно ярмарочные мероприятия) проводится для галочки. Ярмарки по великим праздникам – это абсолютно не тот формат, который нас сегодня должен устраивать.

Недавно мы приняли (вы знаете, наверное) постановление Правительства о нормативах минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов, где каждому формату предписали свои требования.

Раньше можно было как выполнить норматив? Построил три-четыре крупных торговых комплекса или гипермаркета – и всё, вопросов нет, и дальше хоть трава не расти. А как туда попадают производители, есть ли для них там места – это уже мало кого волновало. Сейчас этот вопрос изменился. Мы просто считаем, что человеку должно быть комфортно делать повседневные покупки вблизи дома. Чем больше плотность населения, чем плотнее застройка, чем больше людей живет на единицу площади – тем больше должно быть рядом малых форматов торговли – магазинчиков шаговой доступности, нестационарки и так далее (то, о чем я уже говорил).

Сейчас мы готовим законопроект о внесении изменений в закон... в целях совершенствования правового регулирования ярмарочной торговли, и рыночной в том числе. Честно говоря, ярмарка – это самый простой и дешевый способ сбыта продукции, причем доступный всем. Не должно быть проблем в получении мест на ярмарках тем, кто хочет на них торговать. Это, вообще, нонсенс – когда кому-то не хватает мест. Ярмарку сделать несложно, есть операторы ярмарочной торговли. Бывает, самые малые в мире производители сами объединяются и создают ярмарочные пространства. Эта проблема должна быть решена, потому что, если посмотреть статистику, в малых хозяйствах у нас производится огромное количество продовольственных товаров – по разным группам там от 30 до 90 процентов (опять-таки по экспертным оценкам, это не наши оценки, это оценки, которые мы берем извне). Лишь 15–20 процентов этого товара попадает сегодня к потребителю. Как иначе добиваться конкуренции и по цене, и по качеству товара, и по его доступности для потребителя?

Другое дело – многие регионы начинают настаивать на том, что обязательно сам фермер должен торговать на ярмарке или на рынке. Это неправильно в корне. Если он хочет торговать, он будет это делать, но, если у него есть другая задача, он выполняет другие функции, ему это не нужно, система посредников ничего плохого в себе не несет. Это абсолютно нормально – когда есть взаимоотношения между малыми продавцами, между производителями и предпринимателями, абсолютно нормальный, четкий подход. Поэтому мы хотим закрепить в федеральном законодательстве обязанность органов местного самоуправления предоставлять организаторам ярмарок ярмарочные площади и при наличии споров о времени, о месте проведения проводить

согласительные процедуры, для того чтобы, еще раз повторю, каждый мог иметь возможность свой товар реализовать в том числе и через этот формат торговли.

Розничные рынки. Также мы планируем внести изменения в законодательство. Прежде всего, конечно, это касается сельхозрынков, которые сегодня существенно пострадали после введения различных ограничений. Главная задача на рынке, мы считаем, – это обеспечить качество продукции, ветеринарный и фитосанитарный контроль. Сегодня требования, которые существуют к рынкам (если вы меня потом спросите, я могу привести пример, просто чтобы сейчас время не занимать), избыточны. Их такое количество, что в принципе заниматься созданием сельхозрынков очень-очень сложно, а торговать на них еще сложнее, особенно для той компании, которая рынком управляет, им вообще запрещено, а также, например, предоставить место какой-то бабушке, которая хочет продать свой укроп, практически невозможно, чтобы не попасть под санкции. Это тоже нонсенс. И вот эти вещи мы тоже хотим на сегодняшний день каким-то образом сгладить и сделать количество требований необходимым и достаточным, но явно не избыточным.

Еще один вопрос – это, конечно, развитие единых закупочных центров небольших, средних торговых сетей. Да, действительно, часто ставится вопрос и Союзом независимых сетей России, что крупные производители, да и средние, дают цены для малых форматов выше, чем крупным торговым форматам (понятно почему, прежде всего это зависит и от объема продаж, и от многих других характеристик), и им трудно конкурировать. И, наконец-то, нас услышали, и сами они до этого дошли, что нужно создавать единые закупочные пункты типа потребкооперации. Тогда на эффекте объема можно выиграть и по цене, и по другим условиям. Поэтому мы считаем, что это абсолютно правильный путь.

Сегодня, наверное, будет выступать Андрей Борисович. Может быть, у ФАС по этому поводу другая позиция. Но я бы призвал наших коллег из ФАС не рассматривать это как картельный сговор, а все-таки подойти к этому с той позиции, что это как раз создаст возможность для средних форматов, для магазинов у домов и для тех сетей, которые работают в регионах, не крупных, но при этом вынужденных конкурировать с нашими "монстрами", как раз получать продукцию по...

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Виктор Леонидович, регламент.

В.Л. ЕВТУХОВ

Да, я заканчиваю.

...по доступным ценам и продавать ее населению, чтобы это было удобно и комфортно.

Ну и, наконец, последнее. Мы, конечно, ждем появления оптовых продовольственных рынков, ОРЦ, без которых, конечно, развивать малое и среднее сельхозпроизводство и малый формат торговли очень сложно. У нас в стране практически один пример, и то он небольшой, – это "Фуд Сити". Например, во Франции, в Испании есть огромные логистические центры, а у нас их, к сожалению, нет. Но мы считаем, что в этом перспектива, за этим будущее, и вместе с Министерством сельского хозяйства готовы этим активно заниматься. Спасибо.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое, Виктор Леонидович.

Слово предоставляется Кашеварову Андрею Борисовичу, заместителю руководителя Федеральной антимонопольной службы.

А.Б. КАШЕВАРОВ

Спасибо большое за приглашение.

Виктор Леонидович уже упомянул, что формат федеральных сетей и в целом сетевой торговли достиг 32 процентов. И, если вы помните, в начале 2010 года, когда принимался закон о торговле, этот формат составлял порядка 4–5 процентов. Это значит, что закон о торговле никому не помешал развиваться и динамика, которую мы наблюдали, если не способствовала, то и не препятствовала развитию сетевых форматов.

Поправки в закон, которые сейчас приняты... Мы констатируем, что в целом нормы закона выполняются, но также констатируем, что сети всяческим образом стремятся поддержать ту доходность, которая у них сложилась за период действия закона о торговле, внедряя новые практики поддержания такой доходности. Цифры тех проверок, которые мы проводили, уже нами озвучивались и давно известны. Мы проанализировали 11 266 договоров, выявили 1261 нарушение, провели 701 проверку и по всем выявленным фактам, безусловно, будем возбуждать дела и, соответственно, выносить решения, которые предусматривает закон. При этом если говорить о структуре нарушений, то в 439 договорах поставки (это 34 процента от общего числа выявленных нарушений) выявлены признаки нарушения части 7 статьи 9 (это нарушение сроков оплаты товаров), в 282 договорах (22 процента) выявлено превышение вознаграждения, установленного законом размера в 5 процентов, 154 нарушения (12 процентов) – это нарушения, связанные с нераскрытием информации об условиях отбора контрагента для заключения договора поставки продовольственных товаров в сети Интернет. Это основные нарушения, которые мы выявили в ходе этих проверок.

Теперь о тех практиках, с которыми мы столкнулись (они уже в принципе во вступительной речи были озвучены). Я действительно могу подтвердить, что основная практика, которая, как

видится торговым сетям, поддерживает их доходность, – это увеличение штрафных санкций. Причем это увеличение происходит как путем расширения самого количества деяний, которые поставщики могут совершить и за что могут получить штрафные санкции, так и увеличения их размеров.

Здесь Виктор Леонидович, конечно, говорил, что вряд ли требуется часто вносить изменения в закон, но если эта практика не прекратится, если опять не восстановится работа межотраслевого экспертного совета, который в свое время принимал решение об ограничении размера штрафных санкций в 15 процентов, то, наверное, потребуются все-таки законодательные изменения, которые бы эту практику в своем развитии остановили.

Дальше. Что касается торговых скидок... Мы также отмечаем, что действительно те торговые скидки, которые сейчас требуются с поставщиков, или равны, или размером превышают те ретробонусы, которые взимались сетями до внесения поправок в закон. Соответственно, с тем чтобы бороться с этим явлением, мы хотели бы результатом видеть не только перераспределение маржи между сетями и поставщиками, но и конечную выгоду наших покупателей, наших граждан. Поэтому мы в ближайшее время подготовим поправки в наши разъяснения, которые уже направлялись и торговым сетям, и поставщикам, которые будут предусматривать то, что, если сети будут требовать скидки к цене, мы будем требовать, чтобы эти скидки ретранслировались на полке и, соответственно, победителем в этом переговорном процессе оказывался покупатель.

Также есть ряд новых практик, которые, казалось бы, не должны были возникнуть, а именно требование по запрету факторинга, то есть переуступки права требования от поставщика третьему лицу для оплаты товара. Казалось бы, сетям это должно быть выгодно, поскольку в данном случае это является снижением нагрузки по выплате за товар поставщику и, соответственно, замена лица на банк, на кредитную организацию, которая, как правило, увеличивает сроки возврата денежных средств за поставленный товар, но тем не менее мы сталкиваемся с тем, что в договорах прописываются штрафные санкции за использование факторинга. Также в договорах вводится плата за регистрацию каждой факторинговой сделки. Соответственно, условия ведения факторинга предусматривают обязанность со стороны поставщика снизить цену поставки, либо же от банка предоставить поручительство для поставщика по оплате всех услуг и штрафов, если такой факторинг применяется. Вот этого в практике, по идее, быть не должно. В ближайшее время по тем фактам, которые нам известны, мы также будем возбуждать дела.

Мы все-таки хотим, чтобы рынок развивался динамично и развивался в диалоге между сетями и поставщиками. Но те решения, которые принимались на межотраслевом экспертном совете, и то, что мы сейчас наблюдаем в деятельности совета (по сути дела, его приостановку), позволяют

нам делать предложения о том, что возможно начинать дискуссию о трансформации межотраслевого экспертного совета в другую организацию с условным названием "Совет рынка" по образу и подобию той, которая существует на оптовом рынке электрической энергии и в принципе функционирует нормально. Это значит, что в тот диалог, который ведут сейчас сети и поставщики в рамках этого процесса саморегулирования, должен включаться регулятор. И, если мы определим полномочия этого совета и возможность принятия решений советом, обязательных для исполнения решений, может быть, и не потребуются постоянно вносить поправки в закон о торговле, если этот орган будет адекватно и быстро реагировать на те события, которые происходят на рынке.

В заключение хотел сказать, что проверка, которую мы начали, не завершена, поскольку ряд торговых сетей нам еще не предоставил полный объем информации. Но мы эту информацию получим, дополнительно проанализируем, я полагаю, что в следующем квартале те цифры, которые я сейчас назвал, обновим, и, собственно, те меры, которые я уже предложил, в определенной степени можно реализовывать. При этом мы можем полагать, что увеличится абсолютное число нарушений, но те тренды, которые сейчас сложились в отношениях поставщиков и торговых сетей, вряд ли претерпят кардинальные изменения, если, конечно, нас сети услышат. Спасибо большое.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое.

Слово предоставляется члену Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам, председателю совета Молочного союза России Пономарёву Аркадию Николаевичу.

А.Н. ПОНОМАРЁВ

Уважаемые коллеги! По итогам 2016 года на долю всех вместе взятых торговых сетей приходится 52 процента рынка продовольственной розницы, остальное – это обычные магазины, рынки, ярмарки и так далее. Из этих 52 процентов доля топ-10 самых крупных сетей составляет, по некоторым оценкам, 27, по некоторым – 32 и так далее. Их локация – это города-миллионники, здесь (в Москве и Санкт-Петербурге) доля крупных сетей доходит до 70 процентов. Годовые темпы роста в среднем по крупным сетям составляют порядка 20 и более процентов в год. Особую тревогу вызывает рост крупных торговых сетей, под ними уже находится треть продуктового рынка. В денежном выражении она исчисляется порядка 3,7 трлн. рублей.

Учитывая темп роста – примерно около 20 процентов, а объем всего рынка продовольствия составляет 13,7 трлн. рублей, ну, налицо, можно сказать, монополистическая тенденция.

За счет чего на фоне общей стагнации торговым сетям удастся выдерживать такой тренд? Обратите внимание: рост в 2,5 раза торговых площадей всего за пять лет. А ведь общая ситуация в

экономике всем хорошо известна: доходы населения сокращаются, падает спрос, люди физически стали тратить меньше денег на продовольствие, потребление – на уровне третьих стран. Товарооборот, соответственно, ушел в минус, это в натуральном выражении (тонны, килограммы). Явно выражены социально-экономические тенденции, их можно проследить по любой отрасли, по любому направлению в продовольствии. К примеру, возьмем молочную как одно из направлений продовольственной безопасности нашего государства. С 90-х годов потребление здесь снизилось более чем на 40 процентов. Население на сегодняшний день потребляет 240 килограммов молока в год в отличие от медицинской нормы – 360. Это к вопросам о безопасности и о здоровье будущих поколений.

Теперь посмотрим детально, что происходит в цепочке производитель – переработчик – торговая сеть – население. Вот стагнирующий молочный сегмент АПК, вот падающие доходы и спрос населения, а вот торговая сеть. Давить на потребителя торговой наценкой до бесконечности сеть не может. На сегодняшний день цена продовольствия в рознице и без того всегда на пределе возможности, покупательной способности населения. За счет чего тогда торговым сетям удается удерживать такую высокую маржу? Остается АПК-сектор. Это безнаказанно и практикует ритейл. Хорошо видно это в структуре цены. На сегодняшний день наценка сетей составляет порядка 40–45 процентов, в крупных сетях она еще выше. Дотации, выделяемые на укрепление агропрома, много лет подряд перекачиваются в карман сетей, с той лишь разницей, что раньше это были бонусы, а теперь скидки, штрафы и так далее. Суммы по объему изъятия из отрасли сопоставимы с бюджетом Министерства сельского хозяйства. Если мы посмотрим аппетиты сетей, которые начали возрастать с 2009 по 2015 год, то рост аппетитов возрос от 5 до 19 процентов. А если пересчитать сумму этих бонусов и деньги, которые были изъяты из отрасли посредством этих вещей, то сумма составляет 252 млрд. рублей в год при бюджете сельского хозяйства около 200 млрд. рублей в год.

И, наконец, завершающий аргумент. Объем поддержки АПК в минувшем году составил 215 млн. рублей, а сумма изъятия, я еще раз хочу подчеркнуть, – 252 млрд. рублей. Какие, на мой взгляд, нужны меры для решения этого вопроса? Я думаю, при таком экономическом чуде, когда падают доходы населения, когда падает товарооборот в натуральном выражении, когда отсутствует рост объемов производства и переработки, 20-процентный рост сетей – это фактически происходит угнетение экономики. Поэтому ограничение торговой наценки и антимонопольные меры, которые надо принять в комплексе, не вдаваясь в какие-нибудь крайности (давайте мы ограничим четко...), а в рамках антимонопольного законодательства, помогут на сегодняшний день реально расшить этот узкий момент. Спасибо.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое. И спасибо Вам за фактуру.

К сожалению, у нас Минэкономразвития и антимонопольная служба все-таки говорили о каких-то усредненных цифрах, как средней температуре по больнице, а надо признать, что произошла полная монополизация продовольственного рынка в крупных городах, вплоть уже до полумиллионников. И жаль, что наши Министерство промышленности и торговли и антимонопольная служба это не отмечают. У нас с вами полностью владеет продовольственным рынком всего лишь несколько торговых сетей.

Продолжаем нашу дискуссию.

Пожалуйста, Волик Владимир Олегович, директор Департамента регулирования рынков АПК Минсельхоза России. У Вас пять минут.

В.О. ВОЛИК

Да, постараюсь уложиться.

Добрый день, уважаемые коллеги! Я без презентации.

Мы в Минсельхозе, безусловно, мониторим ситуацию, которая сейчас происходит, следим за тем, что нам говорят наши союзы. Безусловно, все, что было сказано во вступительном слове, подтверждается, так действительно союзы характеризуют ситуацию. Мы, со своей стороны, хотели бы еще на некоторых вещах акцентировать внимание.

Во-первых, действительно мы видим, что упал оборот, объективно торговый оборот упал по продовольствию. По данным Росстата, по-моему, процентов на 5 за год точно он упал. А растет... Скажем так, примеры монополизации существуют, и действительно в больших городах... Но при этом, коллеги, мы понимаем, что в той ситуации, в которой мы сейчас находимся, в принципе выигрывают только крупные игроки, как со стороны производителей, так и со стороны розницы.

Вопрос: где средние? Средние банкротятся, в том числе и производители. И средние сети банкротятся. И мы специально даже пару дней назад провели совещание с представителями сетей, позвали еще коллег из Минпромторга. Безусловно, статистика по снижению... количество игроков на рынке оптовой торговли (давайте так скажем: это рынок оптовой торговли сначала, а потом уже – розница) сокращается.

Что мы делаем в этой части? Первое. Мы считаем, что надо еще быстрее интенсифицировать законодательные инициативы Минпромторга в части развития других форм торговли, потому что мы видим, что эти объемы падают.

Второе. Мы считаем, что нужно усиливать меры господдержки, увеличивать меры господдержки по созданию системы оптовой торговли продовольствием, в том числе созданию инфраструктуры для нее. Я говорю о той сети агрологистики, которую мы должны выстроить в стране. Она у нас, к сожалению, неэффективная, она монополизирована, она в том числе в части товарных потоков, в части транспортной составляющей тоже неэффективна. И здесь нужно, на мой взгляд, создавать действительно именно систему.

Что мы делаем в этой части? Да, мы пошли по логике создания ОРЦ, мы пошли по логике создания овощеплодохранилищ. У нас дефицит мощностей хранения в целом по стране, мы оцениваем, – больше 2 млн. тонн, и то при текущей ситуации на рынке. А рынок растет, есть потребность в развитии экспорта, безусловно, и я думаю, что дефицит будет еще больше. Для того чтобы его закрыть, мы в госпрограмме, конечно же, предусмотрели компенсацию прямых затрат на создание различного рода логистических комплексов, в том числе системы хранения.

Что поменялось, кстати, за последнее время? Мы сейчас компенсируем затраты только введенным объектам. То есть у нас сейчас пока отсутствует поддержка планируемых объектов. Мы не выдаем сейчас инвестиционные кредиты. Мы в рамках наших мер господдержки убрали, к сожалению, из-за того что у нас достаточно мало выделено финансирования на эту поддержку... У нас инвестиционное льготное кредитование именно системы логистики на сегодняшний день практически отсутствует.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Владимир Олегович, у нас вообще-то слушания об основах государственного регулирования торговой деятельности, а не о развитии оптово-распределительных центров.

В.О. ВОЛИК

Да, да, sorry.

Я выскажу еще одну мысль – что мы поддерживаем создание аналога совета рынка. Мы говорили об этом еще год назад. Считаем, что мы здесь практически не продвинулись. Я считаю, что надо интенсифицировать этот процесс. И, конечно же, его создание может только... Без инфраструктуры это не заработает.

Что касается самих изменений сейчас в законодательство... Вот сейчас инициировать новые изменения, я считаю, все-таки рановато. Поэтому предлагаем мониторить ситуацию, развивать новые форматы и развивать агрологистику. Вот в целом наши предложения.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое, Владимир Олегович.

Я очень уважаю работу Министерства сельского хозяйства, но заинтересованности в заботе о сельхозпроизводителях я, к сожалению, в Вашем докладе не услышал. Повсеместно, куда ни приедешь, сельхозпроизводители говорят, что они находятся под сильнейшим гнетом торговых сетей, причем необоснованно.

В.О. ВОЛИК

Мы подтверждаем, конечно.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Так вот, жалко, что в Вашем выступлении это не прозвучало.

В.О. ВОЛИК

Коллеги, мы это подтверждаем. Вопрос в том, что с другой стороны надо тоже делать что-то.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Понятно.

Слово предоставляется депутату Волгоградской областной Думы, координатору проекта "Честная цена" Лукьяненко Николаю Сергеевичу.

Пожалуйста. Пять минут.

Н.С. ЛУКЬЯНЕНКО

Здравствуйте, коллеги! Я подготовил речь, но, к сожалению, пока вас слушал, первых выступающих, практически все переписал.

Волгоградская область – сельскохозяйственный регион, и закон № 273, который мы приняли в прошлом году, также повлиял и на наш регион. Почему я начал с того, что Волгоградская область – сельскохозяйственный регион? Потому что на сегодняшний день поголовье молочного скота в регионе – на уровне 1945 года. То есть мы должны понимать, что произошло для нас. Я видел сегодня цифры по потреблению молока. Я бы сказал, что это не потребление, это больше дефицит, и область у нас сегодня недополучает, как в принципе и вся страна.

А теперь давайте немножко разберемся, почему эти события произошли, почему такой дефицит. Наша мониторинговая группа также была создана в 2016 году. Мы отмониторили все региональные сети, произвели контрольные закупки, оценили уровень наценки. Но что больше всего разочаровывает и удивляет местных товаропроизводителей? То, что уровень присутствия местных товаропроизводителей на полках колеблется (это у нас известная торговая сеть "Ашан") от 5 до 42 процентов (это максимальная доля присутствия местных производителей у нас на полках).

Волгоградские производители продают свою продукцию везде, по всей России, но не в своем регионе, потому что практически невозможно попасть на переговоры в сети. И если мы им сейчас

помогли, на законодательном уровне приняли закон, то, к сожалению, реализация данного закона у нас вылилась вот в такие письма. Чтобы не быть голословным, я его зачитаю. Я думаю, что во многих регионах уже появились эти письма – гарантийные письма между поставщиком и сетевым ритейлом, где поставщик гарантирует... "Гарантийное письмо для взаимовыгодного, конструктивного взаимодействия по договору поставки. Гарантируем принимать возврат любого переданного в рамках договора поставки товара из торговых точек (ООО) своими силами и за свой счет по договоренности либо по истечении трех суток со дня получения соответствующего уведомления о возврате. Уведомление о возврате может быть передано нашему представителю лично..." – и здесь написано, каким образом передается, – Также гарантируем принимать оплату товара, переданного в рамках договора поставки, еженедельно по реализации без требования погашения суммы оставшейся задолженности по истечении 40 дней".

Этот факт уже есть. К сожалению, производители не могут предоставить таких гарантий, потому что находятся до сих пор в тех кабальных условиях, когда практически любой категорийный менеджер может данного производителя вывести из сети на основании экспертизы товара. То есть заказывается экспертиза, проводится каким-то образом, производитель не может воспользоваться своим правом презумпции невиновности, экспертиза показывает, что производитель виноват, товар недоброкачественный. Договор расторгается.

Наше предложение. Сегодня я слышал (Виктор Леонидович уже об этом говорил), что многие спальные районы должны у нас быть обеспечены магазинами шаговой доступности. В Волгоградской области, в Волгограде ситуация складывается таким образом, что мы можем в одном доме насчитать от трех до четырех торговых сетей. Это на один дом.

Поэтому наше предложение следующего порядка. Мы предлагаем, чтобы размещение торговых точек, торговых сетей было упорядочено и чтобы в спальных районах данный формат не присутствовал. То есть мы можем спокойно пойти по европейскому образцу и данные торговые точки размещать по периметру городов. Спасибо, коллеги.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое. А Вы передайте это письмо как раз Андрею Борисовичу, будет интересно потом...

Продолжаем нашу дискуссию. Первый вице-президент ООО "Фирма "Мортадель" Агурбаш Эльвира Калметовна. Пожалуйста. Пять минут.

Э.К. АГУРБАШ

Здравствуйте! Спасибо за возможность высказать свое мнение о взаимоотношениях производителей и сетевого ритейла.

Я – человек, стоящий на земле, и буду апеллировать реальными цифрами, под которые у меня есть документальная, подтвержденная печатями с обеих сторон информация. Не надо ставить под сомнение все, что я скажу.

Когда я слышу о торговых наценках в 40–45 процентов, мне становится смешно. Торговая наценка на продукцию варьируется от 80 до 252 процентов. 252 процента! Я вчера каналу НТВ дала заснять наши отпускные накладные, зафиксированные печатями с обеих сторон (федеральной торговой сетью и нами), где четко прослеживается (и кассовые чеки...): 252 процента – на сосиски, 199 процентов – на сервелаты, 185 процентов – на вареную группу, 247 процентов – на вареную группу. Такие наценки были в декабре 2015 года и есть в 2017 году.

Так вот, я вам хочу сказать: когда мне говорят о том, чтобы я шла на ярмарку, – пардон... Я – сельхозпроизводитель, мы сажаем пшеницу и ячмень, мы выращиваем свиней, мы забиваем их на своем заводе, мы производим продукцию. Почему я должна идти на ярмарку, если за пять лет наше предприятие в связи с поборами отдало официально (у меня есть документы) 1 100 млн. рублей торговым сетям и 940 млн. рублей налоговых отчислений?! О чем вы говорите?! На какую ярмарку я пойду?! Пускай торговая сеть отрабатывает тот маркетинг, за который она взяла с нас деньги! Одна только федеральная торговая сеть "Дикси" за три года вместе с акциями, с процентами, со всеми поборами 579 млн. рублей забрала у нас!

90 процентов продукции я отгружаю со скидкой 40–50 процентов. И у меня есть письмо, где мне пишут: "Продукцию компании "Мортадель" мы можем отгружать только со скидкой 40–50 процентов". Когда транслируют... Мы готовы... производитель готов давать акцию, готов инвестировать в цену, но для конечного потребителя, для народа, а не в карман торговой сети. Почему я отдаю со скидкой 40 процентов, а торговая сеть транслирует ее через две-три недели?

Так вот, на примере я хочу вам сказать, почему отношения торговых сетей и производителей вышли за рамки двух хозяйствующих субъектов. Это номер один, на что надо обратить внимание и бить в набат просто, в колокола. Я на примере покажу. У нас есть Федеральная антимонопольная служба, которой мы готовы предоставить наши отпускные накладные, наши калькуляционные карты, в которых видно, с какой маржой работает производитель. Допустим, сервелат "Столичный" в федеральной торговой сети "Дикси": 13 процентов маржинальности производителя, 40 процентов у меня требуют скидки. Забрали маржу производителя, а в себестоимости колбасы лежат материальные затраты, лежат деньги, заработная плата сотрудников, лежат налоги государству. Это

не наши деньги, это деньги государства, деньги на зарплату, наших поставщиков за газ и свет. Так вот, минус 32 процента – мы отдаем торговой сети. И вы хотите сказать, что экономика не работает сегодня на торговые сети? Вы понимаете, что мы исчезаем? Я хочу сказать, что, за три года отдав только одной сети такую сумму – 579 миллионов, за один год, 2015-й (30 километров от Московской кольцевой автомобильной дороги, в Московской области), мы были вынуждены расстаться (запомните!) с 600 работниками. Из них 500 – это рабочие, мужчины, это кормильцы. Умножьте на три. О каком росте здесь идет речь? 600 человек! Это поломанные судьбы, это социальная напряженность. Мы, самый крупный налогоплательщик Пушкинского района, в четыре раза за один год сократили отчисления в федеральный бюджет, на 39 процентов средняя заработная плата упала на нашем предприятии. О чем вы говорите?! Какой рост?!

Да, торговля – это локомотив экономики, но не торговые сети, огромные монополисты. Мы что, голодали в 2003, 2005, 2007 годах? У нас был рассвет торговли.

Так вот, я хочу сказать: для меня один субъект крупный – это монополизация. Почему "Гиперглобус", "Дикси" и "Магнит"?.. Почему на одной площадке, на одной земле, для одного покупателя у "Гиперглобуса" наценка 25 процентов, у "Дикси" и "Магнита" – от 100 до 252 процентов? Если это нормально, если это издержки – уберите свои амбиции. Не надо возить наш продукт на Урал, на Урале есть свои производители. Если это нормально, тогда давайте... Президент страны, я читала внимательно, в феврале перед экономическим блоком Правительства поставил задачу поднять и обеспечить реальный рост доходов россиян при поддержке...

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Эльвира Калметовна, регламент.

Э.К. АГУРБАШ

Да, пардон.

Я хочу заключить... Что касается... Значит, не будет никакого онлайн-общения. Единственная федеральная торговая сеть, самая крупная, вышла с нами сегодня подписывать договоры, и я надеюсь, что мы хорошо сработаем в рамках закона, в рамках партнерских отношений, – это Х5. Но я хочу сказать: аудит запретить. Нельзя подрывать органы государственной власти – Россельхознадзор, Роспотребнадзор (нас проверяют они). Аудит запретить. Хотите приехать посмотреть на предприятие – в качестве гостя, пожалуйста.

Нужно регулировать государству наценку. Не будет никогда нормального взаимного общения. Не будет! Сегодня локомотив торговли станет, знаете, могильщиком наших производителей. У меня всё. *(Аплодисменты.)*

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо.

Я хотел бы предоставить слово президенту Ассоциации компаний розничной торговли Ломакину-Румянцеву Илье Вадимовичу. Пожалуйста. Регламент, пожалуйста, соблюдайте.

И.В. ЛОМАКИН-РУМЯНЦЕВ

Только я не президент, я председатель.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Председатель. Мы Вас любим и уважаем в любом качестве.

И.В. ЛОМАКИН-РУМЯНЦЕВ

А я Вас как люблю, Сергей Федорович, в таких качествах...

Спасибо большое.

Коллеги! Непросто выступать после такой пламенной речи, но я признателен Совету Федерации, коллегам за такой внимательный и обстоятельный анализ последствий принятия закона.

Немножко удивляет, может быть, одно обстоятельство. Закон был принят прошлым летом, законодатель и Президент дали полгода на то, чтобы к нему адаптироваться, а реальные изменения (примерно 90–95 процентов) произошли с 1 января. Это означает, что время реализации – всего три месяца, а бóльшая часть выступающих использовала данные 2014 года, 2015 года, 2016 года (данных 2017 года не так много, это понятно). И в этом смысле мы чрезвычайно признательны Федеральной антимонопольной службе, которая смогла в самом начале реализации этого закона провести комплексную проверку, которая показала, что крупные торговые сети смогли адаптироваться к этому закону, смогли его выполнить. Есть, конечно, шероховатости. Когда большие структуры, сложно всех людей выстроить под одну гребенку, но смогли.

И за что благодарны? За то, что в самом начале были выявлены нарушения, и это нам позволит их очень быстро устранить, чтобы весь 2017 год, в преддверии выборов Президента, мы обеспечили 100-процентное и неуклонное выполнение требований закона. Тем более что многие нормы из него мы и раньше обсуждали и готовились к этому. В каком-то смысле сложнее эта задача оказалась для малых сетей, для малых форматов, это тоже, к сожалению, понятно, мы об этом говорили, – меньше специалистов квалифицированных, сложнее адаптировать свои взаимоотношения.

Появились проблемы у небольших производителей, потому что крупные производители, очевидно, получили серьезные плюсы. Это и понятно. Ну, представьте себе: есть большая сеть и есть маленький производитель, мы решили выравнивать их возможности в переговорном процессе. Значит,

крупный производитель оказался вот там, а маленькая сеть – вот там. И их взаимоотношения невероятным образом перекошились.

И я думаю, что чрезвычайно правы Министерство промышленности и торговли и Министерство сельского хозяйства, говоря о том, что самая главная задача сегодня – это развитие альтернативных каналов снабжения населения продовольствием. Компании, входящие в АКОРТ, – это 28 процентов продовольственного рынка России и 55 процентов налогов, которые государство во все бюджеты получает от реализации продовольственных товаров на рынке. Но мы никогда не мечтали и не собираемся мечтать ни о какой монополизации.

Коллеги, если вы сравните статистику неравномерности распределения продовольственного рынка в любых развитых странах с Россией, вы увидите, что мы где-то на уровне Турции (у нас 22, у них 20 – коэффициент неравномерности, если считать по топ-5). Мы считаем, что ключ к успеху и выигрыш производителя и покупателя – в развитии разных каналов продвижения товаров. И ровно это может снять напряженность и ту ситуацию, которая в каком-то смысле сравнима с очередью в метро, когда утром все идут, а там свалка, и начинается: толпа, безобразие и прочее. Надо создать возможности каждому производителю найти своего правильного, соответствующего ему торговца, а каждому покупателю – ту торговую форму, которая для него окажется правильной, предпочтительной, хорошей.

Когда мне говорят, что на одной площадке смешиваются "Пятерочка", "Магнит", "Гиперглобус", вроде же это хорошо, это же прямо вот она, конкуренция, вот покупатель, он своим рублем голосует или за тот магазин, или за тот, и это, кстати, объясняет разные цены, это позволяет ему выбирать тот товар, который он хочет.

Проблема во многом, мне кажется, коллеги, если мы говорим о 2017 годе, в другом. 36-й месяц мы падаем, падает весь ритейл, падает спрос. И мы вместе должны думать о том, как влиять на этот спрос, как его стимулировать, как создавать условия, при которых наше с вами население будет получать больше денег, и тогда начнется экономический рост. Спасибо вам больше. На этой надежде я закончу.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое. Илья Вадимович, мы уже подготовили (мы тоже с Вами согласны, надо развивать альтернативную торговлю)... но я боюсь, что Вам эти меры не понравятся. В Европе, для того чтобы развивалась альтернативная торговля, малые формы, несетевые, – ограничения работы гипермаркетов: никаких 24 часа, ограничение работы по выходным (в субботу до 16 часов, в воскресенье вообще крупные сети не работают) и так далее. И мы считаем, что только таким

способом мы сможем освободить рынок от вашего монопольного засилья, особенно в крупных и уже средних городах. Поэтому мы с Вами думаем как бы об одном и том же, но не думаю, что Вы эти меры поддержите. Хотя Вы ссылаетесь на европейский опыт, вот в Европе именно так. Когда я буквально неделю назад немецким аграриям докладывал, как у нас работают торговые сети, меня спросили: как вы еще выживаете? Чтобы продуктовый гипермаркет работал 24 часа в сутки... Они говорят: ну, это же конец вообще любых форм торговли, любой другой формы торговли.

Поэтому мы подготовим вам (они у нас готовы) эти предложения и готовы с вами их обсудить.

И.В. ЛОМАКИН-РУМЯНЦЕВ

Только не надо угрожать.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

А я не угрожаю, я просто говорю, что мы реагируем на ваши замечания. Мы за другие, альтернативные формы торговли.

И.В. ЛОМАКИН-РУМЯНЦЕВ

Это не замечания, это поддержка Правительства в тех, к сожалению, очень сложных решениях, с помощью которых оно пытается решить проблемы. Спасибо.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое.

Продолжаем наши выступления. Каширин Максим Сергеевич, вице-президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства "ОПОРА России". Пожалуйста. Пять минут.

М.С. КАШИРИН

Добрый день! Буду говорить только о законе о торговле и изменениях, которые произошли.

Безусловно, мы приветствуем те изменения, которые были в новом законе (поправках) прописаны. Мы видим, что у нас ситуация меняется в лучшую сторону в части сокращения ретробонусов, в части того, что мы перешли на net-net цену (что замечательно), многие сети отказались от вознаграждения, у нас диалог стал более конструктивным (пока о таких позитивных моментах скажу). Это замечательно. То есть в целом мы видим, что те меры, которые, с одной стороны, задумывались, вроде как реализуются. С другой стороны, ситуация остается, к сожалению, достаточно сложной. Почему? Потому что появились новые формы оказания давления на поставщиков. Например, сегодня торговые сети откровенно предупреждают поставщиков о невозможности передачи коммерческой информации в Федеральную антимонопольную службу, в

связи с чем у поставщиков есть выбор: либо передаешь информацию и идешь на выход, либо не предаешь, но тогда работаешь на условиях, которые несколько отличаются от тех, которые приняты в законе.

Далее. Договорная кампания, которая была, показала, что далеко не все поставщики смогли даже перейти на новые условия, потому что тем поставщикам, которые не могли... вернее, не составляют для сетей большого интереса, были предложены столь сложные условия или столь глубокие скидки, что фактически они были вынуждены покинуть сети. Это порядка 23 процентов, по мониторингу "ОПОРЫ России".

Далее. Мы остались в положении, когда производитель не может все-таки повлиять на отдельные пункты договоров поставки. Переговорный процесс – он не переговорный, а лекционный: мы вам прочитаем лекцию о договоре поставки, а вы его подпишете. Соответственно, мы видим сегодня переход части бонусов в штрафы. И одно из наших конкретных предложений – это государственное регулирование штрафов в договорах поставки товаров, потому что это невозможно... Штрафы в 20 процентов, в 15, в 10, умозрительные какие-то, от чего-то недополученного, недопоставленного... Это, я считаю, уже немножко переходит здравые границы. Поэтому мы считаем, что свобода торговли важна, но какие-то рамки надо поставить. И штрафы – это сегодня один из абсолютно нерегулируемых моментов.

Что касается еще приемки товаров... Да, сроки оплаты сократились. Отлично, супер, прекрасно, и здесь все благодарны. Торговые сети стараются выполнять данное поручение, данные правила и так далее. Но немножко усложнилась приемка: стали более сложные приемы применяться, для того чтобы оттянуть формальное наступление даты отсчета начала платежа. Здесь, конечно, тоже как-то надо такие вещи... Тут мы и на ФАС надеемся, потому что... Вот коллеги приводят шутку в виде неправильной формы яблока... Но надо что-то с этим делать.

Что конкретно предлагается еще сделать? И что мы видим, в чем проблема? Форматы. Безусловно, мы считаем, что сегодня Минпромторг должен брать пример с Центрального банка (я вчера был на встрече с Набиуллиной). Правильно говорит: хотим малый бизнес поддерживать – нужно создать специальные банки для поддержки малого бизнеса, которые будут иметь специальную лицензию, специально регулироваться, иметь специальные нормативы, чтобы они могли поддерживать малый бизнес. Коллеги, а как мы поддержим малые формы торговли на государственном уровне? Практически никак.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Никак.

М.С. КАШИРИН

Соответственно, ну, как же так? Это же вопрос не к нам, не к общественным организациям, а к государству. Поэтому, если не будет конкретной программы поддержки средних и малых форматов торговли, мы просто отдадим... Естественным образом большие заберут, они не виноваты, других-то просто нет, вот и всё. А им-то что? Правильно, пускай развиваются, тут не надо их упрекать. Ну нет же никого, тогда я приду. Это первое.

А нет конкуренции – нет снижения цен. Кстати, обращаю внимание, что мы ждем снижения цен от сетей слишком рано. Тут я немножко хочу тоже от поставщиков внести комментарий. Понимаете, понижение цен, к сожалению, проходит гораздо медленнее, чем повышение. Когда я повышаю цену и сеть принимает повышение, она мгновенно транслирует на полку (они же не хотят маржу свою терять). Когда я им понижаю цену – тут другая проблема: сеть думает: "Ну что я буду цену-то снижать? Он мне дал скидку, торопиться некуда". И мы начинаем с боем эту цену снижать. Мы как бы заставляем, мы просим, но у сети нет экономического аргумента к снижению цены.

И то, о чем говорил Илья Вадимович... Я хочу сказать, что на самом деле все-таки не надо думать только о доходах населения, что вот мы сейчас поднимем доходы, они будут больше покупать. Может, цены понизим, и они будут больше покупать, на обороте пойдём работать? Понимаете, так тоже нельзя. Понятно, что мы не хотим, чтобы все были бедными, но и цены посмотрите, пожалуйста.

Далее – публичность информации о наценках. Я считаю, вот что очень важно. Обязательно надо публиковать ежеквартально среднюю наценку по категориям товаров в торговых сетях. Пусть граждане знают, что средняя наценка на такие-то изделия в такой сети – столько, в такой сети – столько, в такой сети – столько. Ну, давайте сделаем информацию публичной. Это коммерческая политика – какая где фирма, какой там товар и так далее. Ну, in average, давайте хоть как-то покажем потребителю. Пусть он проголосует "ногами" тогда, пойдет в те сети, которые работают более эффективно.

Далее. Еще маленький вопрос и ухожу. У нас с вами существует еще такая проблема, мы недооценили ее влияние. По своей отрасли скажу. Мы зарегулировали алкогольную розничную продажу до такой степени, что сегодня нашим сетям (малым, средним – да любым) без алкоголя, в общем, тяжело работать. Это не то что мы хотим спойть население, но алкоголь сам по себе составляет существенную часть оборота, это так называемый утяжелитель продовольственной корзины. Соответственно, если мы зарегулировали правила получения розничных лицензий, какой розничный торговец откроет магазин без алкоголя? Ну, мало кто может. Ну да, лавки фермерские и

так далее, но с нынешними ставками аренды и другими затратами на этих товарах не сильно заработаешь. В итоге Минпромторг до сих пор нам не подготовил соответствующие изменения в этот закон.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

(Говорит не в микрофон. Плохо слышно.) Регламент, Максим Сергеевич.

М.С. КАШИРИН

Заканчиваю.

Но это, к сожалению, Сергей Федорович, очень существенно ограничивает развитие всех форматов (всех форматов!) продовольственной торговли. Обращаю на это внимание: здесь нужна государственная немножко другая политика, а то мы сейчас всех сократим. Всё. Спасибо большое. Конкретно эти предложения, я считаю, в целом...

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо. Мы их все обязательно...

М.С. КАШИРИН

Спасибо.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Наумов Станислав Александрович (сеть X5, одна из крупнейших).

Станислав Александрович, когда выступал Максим Сергеевич, Вы громко разговаривали. Я Вам скажу: очень трудно выступать с трибуны, когда кто-то говорит.

Поэтому у меня просьба ко всем: уважайте выступающих.

Пожалуйста.

С.А. НАУМОВ

Большое спасибо.

Максим Сергеевич, мне просто очень понравились тезисы Вашего выступления, и поэтому с соседями вынуждены сразу комментировать, на что в практической работе нужно обратить внимание.

Я хотел бы рассказать о позитивном опыте взаимодействия поставщиков и нашей торговой сети. Эта проблема связана с потерями хлеба и хлебобулочной продукции в процессе розничного товарооборота. Эта тема была предметом соглашения между Ассоциацией компаний розничной торговли и Российским союзом пекарей, ассоциацией пекарей и кондитеров. Мы не стали дожидаться очередного витка ужесточений в части регулирования этой категории и приступили к реализации нескольких пилотных проектов в тех регионах, где есть сильные местные поставщики и

где достаточно понятна ситуация с возможностью оптимизировать эти потери. Забегая вперед, скажу, что мы вышли фактически на обнуление потерь как свое целевое состояние.

Первый эксперимент мы начали в Липецке. С одним из липецких производителей нам удалось еще в прошлом году со среднего показателя 11 процентов таких потерь снизить до 5 процентов, что, на мой взгляд, уместается в установленные законом рамки 5-процентного стимулирования оборота продукции местных производителей.

Но, приступив к реализации такого проекта в Петербурге вместе с компанией "Каравай" (мы провели несколько встреч с генеральным директором Максимом Большовым и его командой), мы поняли, что надо быть более амбициозными и ставить задачу, которая бы действительно оптимизировала потребление и, соответственно, производство хлеба.

И по результатам этого пилотного проекта мы в Санкт-Петербурге нашли разные комбинации возможных решений – от снижения стоимости продукции с еще нормальным сроком годности, для того чтобы поддержать социально значимые группы населения, которые могут приобретать такие сорта хлеба с определенной скидкой, вплоть до постановки вопроса о формировании нового сектора – сектора утилизации продукции, который позволил бы предотвратить выбрасывание хлеба на свалки, что, собственно говоря, точно так же должно быть объектом самого пристального внимания. И сегодня мы параллельно ведем проект во Владимирской области, вот с Александром Лялиным смотрим, как можно это реализовать.

Для чего я это рассказываю? Сколько товарных рынков, сколько конкуренции на таких товарных рынках, региональных в первую очередь, существует, столько же может быть и разных моделей. Поэтому при решении вопроса об оптимизации норм закона о торговле, наверное, имеет смысл попробовать увидеть все существующие взаимовыгодные, взаимоустраивающие решения и производителей, и торговые сети, и конечно, собственно говоря, нашего главного участника рынка продовольствия – наших потребителей.

В материалах к сегодняшним слушаниям сказано, что действительно мы стараемся снижать цены. В первую очередь мы ориентируем это на импортеров продовольствия, поэтому та кампания, о которой мы можем прочесть сегодня, в первую очередь связана с тем, что действительно меняется курс рубля, и мы хотим, чтобы оптовики импортных продуктов, импортных товаров скорректировали... Речь идет только о тех наших партнерах, которые в 2014–2015 годах персонально к нам обращались с просьбой о повышении, поэтому мы, конечно же, будем заинтересованы в расширении доли российского производителя на наших полках. У нас есть соответствующая программа, и в законе о торговле есть статьи 17 и 18, до которых мы, наверное, еще не дошли, где

говорится о региональных программах развития продовольственного рынка. Там, наверное, можно и для малой и средней торговли найти место, и для усиления поставок продукции за пределы того товарного рынка, где она произведена.

Поэтому я, со своей стороны, предложил бы все-таки вернуться в процессе обсуждения новых поправок к оценке того, какой должна быть ставка эффективной логистики, для того чтобы сохранить единое экономическое пространство страны, чтобы производителю было удобно возить свои продукты не только на товарный рынок этого региона, но и на соседние. То есть, если брать Подмоскowie или Центральный федеральный округ, это достаточно серьезная и важная задача.

И мы бы просили Федеральную антимонопольную службу, чтобы там, где у нас доля концентрации на соответствующем товарном рынке действительно близка к 20–25 процентам, мы могли... не повышая общее количество квадратных метров, в случае если какие-то магазины мы вынуждены закрывать, мы бы их могли, скажем так, открывать на этом же товарном рынке, где-то в непосредственной близости к потребителю либо к производителю. Спасибо.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое.

Я могу сказать, что, конечно, качество диалога у нас гораздо улучшилось. Я помню, когда 10 лет назад мы с Яровой и Светланой Юрьевной Орловой начинали обсуждать первую редакцию закона о торговле, позиция сети была: отстаньте, мы тут самые главные, вы ничего не понимаете. Это хорошо, и хорошо, что у нас есть такие примеры.

Пожалуйста, Чешинский Валерий Леонидович, президент общественной организации "Российский союз пекарей".

В.Л. ЧЕШИНСКИЙ

Добрый день, уважаемые коллеги! Обсуждаемая тема имеет сегодня действительно важнейшее, серьезное народнохозяйственное значение, и нельзя, конечно, ее рассматривать исключительно в плоскости взаимоотношений отдельных поставщиков продовольствия и торговых сетей, тема гораздо более широкая. С нашей точки зрения, она должна реально рассматриваться в плоскости тех системных федеральных законов, которые были приняты. Вот в хронологическом порядке можем посмотреть, и на слайде вы это видите. Для нас, мы считаем, ключевым на сегодняшний день является Указ Президента № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации", и там есть два ключевых пункта, которые относятся к нам.

И в прошлом году были приняты закон № 273, который является важнейшим и системным в промежуточных последующих законах, которые связаны со стратегией развития пищевой и перерабатывающей промышленности, соответствующее постановление Правительства № 1528, известное, о предоставлении работникам отрасли АПК и перерабатывающих отраслей более льготных кредитов, чем они были раньше через соответствующие банки. Мы считаем, что это ключевая, важнейшая тема, связанная с обозначением того пункта, что пищевая и перерабатывающая промышленность (а это наше самое слабое звено на сегодняшний день, в период после, так сказать, взаимных санкций и контрсанкций)... пищевая промышленность должна стать ключевым, стержнем развития сельского хозяйства. Это очень важная тема, и именно в этой плоскости с точки зрения безопасности необходимо рассматривать те темы, которые мы сегодня рассматриваем.

Тема номер один, конечно, – это обеспечение финансирования. И те диспропорции в гармоничных и дисгармоничных отношениях между производителем и сетями... И нужно фокусироваться не только на федеральных сетях, но и на других. И при этом моменте мы с вами видим, что объем так называемых изъятий (как угодно можно называть, мы не говорим о наценке), объем финансовых потерь за счет ретробонусов в прошлом, дисконтирования цены в нынешнем... потери для отечественного производителя, отечественного переработчика исчисляются сотнями миллиардов и бюджетами гораздо большими, чем один годовой бюджет Минсельхоза. И это серьезный, важнейший источник для нашего развития, для обеспечения опережающего развития пищевой и перерабатывающей промышленности.

Буквально недавно в Госдуме был очень хороший доклад, назывался он "Законодательное обеспечение развития переработки сельхозпродукции", я на него сошлюсь и сошлюсь на данные Минсельхоза. Объем производимой продукции пищевой и перерабатывающей промышленности составляет 6 трлн. рублей при средней рентабельности 3 процента. Конкретно по нашим отраслям, по мукомольной, хлебопекарной: у мукомольной – это 0,6–0,7 процента, у хлебопекарной – это 1,6 процента (где-то 1,5). Как при такой рентабельности можно развиваться и двигаться вперед? При том что здесь обозначено, что изношенность основных фондов у нас составляет (и в среднем по отрасли) порядка 60 процентов. Это очень важная тема. Нам необходимо в соответствии со стратегией перестраиваться на новый технологический уклад, на новую технологическую платформу, для того чтобы и сетям тоже предоставлять необходимый продукт там, где сегодня этого не хватает, в соответствии с лучшими качественными стандартами и мировыми. Но тема номер один для этого – финансирование. И эти программы на сегодняшний день еще пока в полной мере не работают. И, как мы с вами знаем, новое постановление... Еще очень много нареканий со всех регионов по поводу

начала и старта темы финансирования под более низкую ставку, чем 5 процентов, как это было раньше, и мы по-прежнему пока живем и работаем на стоимости кредитного финансирования – 12–15 процентов.

И вот как, уважаемые коллеги, при таких диспаритетах (действительно уже задавались вопросы) можно существовать и развиваться? Это очень сложная и серьезная задача.

Действительно, было очень много серьезных, зажигательных выступлений. Мы их понимаем, поддерживаем, сами находимся как отрасль в очень непростом, тяжелом положении. Но на самом деле хотели бы сказать, что вот этот принятый закон, конечно, являясь вообще важнейшим, одним из краеугольных законов в числе перечисленных, имел большое, серьезное значение и мы увидели некий свет в конце тоннеля. Действительно, он позволил по многим позициям сокращать так называемые маркетинговые выплаты, а это в первую очередь серьезные внутренние инвестиционные ресурсы, на которые необходимо рассчитывать и чтобы их не изымали. Очень много позитивного действительно. И, я подчеркну, со Станиславом Наумовым, с его уважаемой сетью много действительно позитивных сдвигов. И я хотел бы это передать другим его коллегам, что по этому пути необходимо идти. Потому что вот с пунктом "д"...

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Валерий Леонидович, регламент.

В.Л. ЧЕШИНСКИЙ

Заканчиваю, да.

По указу Президента пункт "д" обязывает нас найти правильное, гармоничное решение.

И, тоже в качестве примера, очень важная вещь, которая позволяет двигаться вперед, – их финансовая группа готова тоже предоставлять соответствующие финансовые инструменты для развития производства у отечественных сельхозтоваропроизводителей и переработчиков, которые поставляют в эту сеть. И это тоже очень важный маяк, локомотив, тот путь, по которому необходимо идти.

Поэтому, уважаемые коллеги (заканчиваю), очень важно, еще раз, эту тему рассматривать не с точки зрения обычного оборота продавец – покупатель и действительно шумных каких-то, базарных эффектов, а в первую очередь с точки зрения безопасности развития нашего государства. Потому что сельскохозяйственный сектор, сектор пищевой и перерабатывающей промышленности имеет важнейшее значение. Он имеет мультипликативный эффект для развития всей экономики в целом, поскольку дальше автоматом за этим идет при повышении спроса отечественное

машиностроение. Поэтому большая просьба поменять вектор и угол рассмотрения этой важнейшей проблемы. Спасибо.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое.

И прошу не комментировать "базарное" выступление или обсуждение. Это когда у людей наболело и им уже деваться некуда. Поэтому мы понимаем эмоциональность некоторых наших выступающих. Это у торговых сетей все хорошо, а у производителей, к сожалению, все хуже и хуже.

Я хотел пригласить... У нас от Владимирской области кто?

А.В. ЛЯЛИН

Лялин Алексей Владимирович.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Лялин Алексей Владимирович.

У нас Светлана Юрьевна Орлова была автором закона о торговле (первой редакции), и, придя на пост губернатора, она, конечно, активно включилась в работу и, я так понимаю, нашла форму взаимоотношений сетей и поставщиков.

Пожалуйста.

А.В. ЛЯЛИН

Уважаемые Виктор Леонидович, Сергей Федорович, уважаемые коллеги! Я представляю Владимирскую область, владимирское индустриальное хлебопечение и хотел бы сказать о том, что призывы, которые сегодня раздаются с некоторых мест, о том, что нужно снизить накал обсуждаемых проблем, снизить накал выступлений, явно преждевременны. Возможность такой встречи, обсуждения, конечно, появилась совсем недавно, хотя уже 10 лет промышленность хлебопекарная, молочная, мясная призывала Правительство приступить к этому диалогу, но, к сожалению, этого не происходило. И благодаря только трем людям, которых я хотел бы назвать, чтобы все вы знали, кто не знает, как развивается эта ситуация (Ирине Анатольевне Яровой, Сергею Федоровичу Лисовскому и, конечно, Светлане Юрьевне Орловой), вообще состоялся сегодняшний диалог в Совете Федерации, где мы присутствуем и это обсуждаем. Ранее это было невозможно, хотя и со стороны Российского союза пекарей (Валерия Леонидовича Чешинского), и со стороны молочной промышленности, и мороженщиков, и водочников – ото всех постоянно раздавались призывы, голоса, но они не были услышаны, к сожалению.

Конечно, есть сегодня и удачный опыт, когда приняли закон. Это стало первым шагом к тому, чтобы вмешаться вообще в такой несопоставимый рыночный рычаг, который сегодня

допустило государство, допустила промышленность, допустила Государственная Дума. Мы сегодня породили Голлума. Что с ним делать – мы не знаем. Вот мы все вместе его породили, не исключая промышленность, потому что нельзя сбрасывать со счетов и наше безответственное поведение на рынке. Не надо было давать вот эти ретробонусы, не надо было давать возможность им строиться за наши деньги, открывать торговые точки. Не ожидали просто мы этого.

Есть, конечно, и удачный опыт после принятия этого закона. Конечно, это X5 Retail Group. Хотел бы лично Станислава Александровича поблагодарить, потому что X5 Retail Group начала опережать события, идти вперед по пути нормализации этих отношений и делать их рыночными. Это замечательно.

Но есть другие сети. Вот вести с фронтов, называется. Мы сегодня находимся на фронте, понимаете? Когда я прихожу на работу... у меня 1,5 тысячи человек. В декабре нам прислали договоры, которые мы должны подписать. Вы знаете, когда я сижу у себя в кабинете, за мной 1,5 тысячи человек и у меня работающие смены ночные, а у меня вся отгрузка начинается в 12 часов ночи, у меня мужчины, женщины (плюс 50 в цехах) работают и выпускают хлеб, чтобы к 8 часам утра 1 800 тысяч человек получили хлеб на свои столы... Как он там появляется – для многих загадка. На деревьях не растет, мы это знаем, и это уже хорошо.

Так вот, в других сетях появилось желание по-другому сыграть в эту игру. Значит, сначала с нас потребовали скидки. Ко мне пришли предложения от федеральных сетей (за исключением X5 Retail Group): мы ретробонусы потеряли, мы потеряли отсрочку в платежах, отсрочку платежа посчитаем по каждому дню по банковскому проценту (банковский процент почему-то был предложен 22 процента годовых), вы эту скидку нам сделайте, скидку 12 процентов на товар. Мы сказали: "Подождите, федеральный закон – 5 процентов, всё". Они говорят: "Нет, ребята, да не надо нам этих 5 процентов. Мы не будем подписывать 5 процентов".

Что мне делать, когда за мной 1,5 тысячи человек? Не подписать это, что ли? Не согласиться? Я не смог (слаб человек, да, виновен), подписал. Ну что? В этом месяце приходят: "Отдайте 5 процентов". Понятно, логично, по закону же, нормально же. И мне антимонопольная служба говорит: "Подождите, Вы, парень, что, бессознательно подписывали? Вы что, не отвечаете за свои действия? Мы разбираться не будем, это рыночный механизм". Зашибись!

Дальше говорят: "Нет, Вы напишите заявление". Ну, подождите, сегодня юридическая практика показывает, что никакого заявления не надо. По неподписанному заявлению начинают работать прокуратура, трудовая инспекция, Федеральная антимонопольная служба, Роспотребнадзор. Без заявления, по факту какого-то сообщения от какого-то неизвестного лица. А здесь: "Нет,

подпишите заявление". Хорошо, за мной 1,5 тысячи человек. Я что?.. Ну, ладно, мне-то все равно, я уйду с "золотым парашютом", а 1,5 тысячи человек куда денутся? На улицу, что ли, пойдут? Вот какая дилемма у нас возникает. И это плохая дилемма.

Но дальше ждет еще хуже, и мы обращаем еще раз внимание. Нам что, опять 10 лет ждать? Сейчас торговые сети пошли в производство. Вы понимаете, в одних руках у Голлума была только торговля, теперь у него будет производство. Они пошли в СТМ, они пошли в зарубежные стандарты. Мы, российские производители, всегда работающие на СанПиНах, сегодня должны переходить на стандарты, которые разработаны для Великобритании, или же (у нас есть выбор, выберите) для Германии, или для Франции. Вот вам три стандарта, тогда мы вас не будем проверять, не будем инспектировать. Подождите, а российские СанПиНы чем плохи? Они не обеспечивали за все годы существования Российской Федерации безопасность продукта, чистоты в производстве? Чем они плохи-то? Что нас проверять? У нас Роспотребнадзор есть, у нас Ростехнадзор есть и еще надзоров у нас целая куча. Но все равно нас двигают туда.

Когда мы говорим о производителе, я согласен с моими коллегами: давайте определимся, о ком мы говорим. Вот о ком мы говорим? Мы говорим о фермере, который производит 300 килограммов продукции в день? Ну да, ярмарка, нестационарная торговля и все остальное. Если мы говорим о производстве индустриальных... На минуточку, господа, участники слушаний, поймите: у нас бомбоубежище на балансе. Война будет – куда побегут люди? Мы их поддержим за свой собственный счет. У меня мобилизационное задание висит на заводе. Про какой рынок, ну, про какую нестационарную торговлю мы говорим?

Я согласен с Виктором Леонидовичем, что дальнейшее глобальное ужесточение федерального законодательства ни к чему не приведет. Нужны точечное ужесточение и регулирование, точечное, и возможность доступа к рынку, которого мы сегодня лишены.

Так вот, я...

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Алексей Владимирович, регламент.

А.В. ЛЯЛИН

Всё. Предложения. У вас есть замечательная... В государстве, когда захотели сделать, чтобы пекарни работали, дали патенты, и все. Заводам не дали, а пекарням дали патенты и освободили их от множества проверок. Замечательно! Если сегодня федеральные сети пошли в заводы, и, я хочу вам сказать, это индустриальные заводы... Хочу отметить, это не мелкие пекарни, которые сегодня у них на площадях, это индустриалки, крупнейшие предприятия. Так вот, если они пошли туда, дайте нам

возможность пойти (и это рыночный механизм) в торговлю. Но тогда давайте подготовим изменения в постановление Правительства, скажем: дайте нам субсидированную ставку на развитие торговли и дайте возможность производителю по субсидированной ставке открывать от 150 до 200 магазинов по льготным условиям, льготному налогообложению, для того чтобы мы имели рынок, где мы будем торговать.

Дальше. Ограничение производственных мощностей, которые строятся сегодня федеральными сетями. Это обязательно должно прозвучать в законе, иначе мы получим одну федеральную сеть в лице одного человека, управляющего сетью, и еще всю промышленность Российской Федерации получим тоже в одних руках. Вам самим-то не страшно? Вам самим не страшно?! В одних руках у одного человека все, получается.

Дальше. Ограничение в СТМ – как по группам товаров, так и по наименованиям.

Господа, то, что мы опоздали при рождении Голлума... Я вас всех прошу: задумайтесь, давайте не создадим такого, с чем мы вообще не справимся. Спасибо. *(Аплодисменты.)*

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое.

Представитель Курской области Борисова Валентина Дмитриевна у нас присутствует? Да.

Это партийный проект "Народный контроль". И сейчас у нас, вы знаете, есть еще партийный проект ("Единой России") "Честная цена".

Кстати, могу дать сетям маленький совет: правильно, что вы требуете с производителей скидки. Теперь ваши бонусы будут явными. Для чего мы вообще это делали? Мы прекрасно понимали, что вы свою маржу не упустите, будете зарабатывать, как и зарабатывали. Но теперь мы хотим Росстату, Правительству, всем показать, какая реальная наценка, чтобы прийти к конечному пути. Помните, 10 лет назад мы еще говорили (Орлова, Яровая, Лисовский): государственное ограничение торговой наценки? Мы к этому идем. Поэтому вы нам очень поможете, если сейчас будете максимально снижать входную цену и увеличивать максимально наценку. Да, придется потерпеть годик, может, меньше, когда Правительство скажет "невозможно" и люди скажут "невозможно". И тогда мы придем к нормальному регулированию торговой деятельности, ограничению торговой наценки.

Пожалуйста.

В.Д. БОРИСОВА

Добрый день, уважаемый Сергей Федорович! Добрый день, уважаемые коллеги! Я являюсь председателем общественного совета партийного проекта "Единой России" "Народный контроль".

Мы поддерживаем все изменения, которые... Мониторинговая группа работает со дня основания, когда вышел приказ № 223, в Курской области. И мы создали мониторинговую группу и поддерживаем все изменения. В Курской области мы активно действуем, и свои результаты проект партии "Единая Россия" дает. Это постоянный мониторинг цен на продовольственные...

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Вы нам результаты... Ваша работа нам понятна. Результаты какие у вас?

В.Д. БОРИСОВА

У нас на сегодняшний день создана "горячая линия" при региональном политсовете, куда можно позвонить и высказать замечания, где есть какие недостатки. Мы срочно реагируем на то, что у нас поступил звонок, выезжаем на место и смотрим, какие нарушения есть.

Далее. Активисты "Народного контроля" проводят постоянные рейды по сетям (в основном, конечно, по обращениям граждан нашей области), и, если выявляется нарушение, подтверждается звонок, мы вызываем на свое совещание представителей наших региональных сетей и обсуждаем... У нас, в Курской области, конечно, сетей много, но преимущественно – наши, региональные, и закон № 223 все-таки мы заставляем их выполнять. И вот с 1 января 2017 года уже наша антимонопольная служба проверила сети, и 250 договоров уже изменены (подход тот, которого требует наш закон).

Я являюсь руководителем муниципального предприятия (о чем здесь много говорили, что альтернативные площадки...). Вот муниципальное предприятие "Северный торговый комплекс города Курска" – это бывший формат рынка. На сегодняшний день у нас порядка 500 предпринимателей работают, около 1500 рабочих мест. Здесь, конечно, нам... После того как у нас побывал Дмитрий Анатольевич Медведев в 2016 году, у нас была встреча с дачниками, и мы рассмотрели альтернативные площадки – ярмарки. В Курской области созданы на постоянной основе ярмарки, в том числе при предприятии, которое на сегодняшний день я возглавляю. Существуют контроль и государственная ветлаборатория. Предоставляем по минимальным ценам тем нашим дачникам, сельхозпроизводителям, фермерам, которые имеют возможность реализовать свою продукцию и прийти... И здесь в принципе – покупатель и продавец, наценка минимальная.

Мы (наша мониторинговая группа) в качестве предложений по дополнительным мерам защиты производителя предлагаем производителям объединиться, то есть координировать действия друг с другом и с продавцами, не входящими в крупные сети, с целью повышения их рыночной силы и противостояния экспансии крупных торговых сетей.

На законодательном уровне мы предлагаем установить квоты для отечественных производителей, малого бизнеса для входа в торговые сети. Федеральная антимонопольная служба должна иметь право на проведение плановых и внеплановых проверок торговых сетей. Органам власти необходимо оказать поддержку народным контролерам, которые могут дополнительно проверить торговые сети на предмет поддержки (о чем говорили сейчас коллеги) российского производителя, на предмет импортозамещения. Вот наши предложения.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое.

В.Д. БОРИСОВА

Спасибо. Извините, я немножко волновалась.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Мы поняли.

Я хочу пояснить. У нас есть два партийных проекта: один – "Народный контроль", который действует постоянно, и, когда была принята вторая редакция закона о регулировании торговой деятельности, был создан второй (была мониторинговая группа) – "Честная цена". Поэтому хочу, чтобы все участники рынка поддерживали эту мониторинговую группу и давали ей информацию в случае обращения к вам.

Председатель правления некоммерческого партнерства "Национальный союз мясопереработчиков" Стрельников Сергей Иванович. Пожалуйста.

С.И. СТРЕЛЬНИКОВ

Сергей Федорович, спасибо за возможность высказаться на данных слушаниях.

Я так понимаю, презентации не будет на экране? Я высылал.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Пожалуйста. У нас техническая группа... Национальный союз мясопереработчиков.

Как у Вас презентация называется?

С.И. СТРЕЛЬНИКОВ

Так и называется.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Вы начинайте, чтобы время не терять, они сейчас найдут.

С.И. СТРЕЛЬНИКОВ

Хорошо. Я скажу пару слов про отрасль мясопереработки в целом. По ряду очень важных показателей эта отрасль является уникальной: во-первых, госучастие нулевое; во-вторых,

иностранный капитал отсутствует; в-третьих, конкуренция с учетом 5 тысяч участников данной отрасли является предельной, насколько она возможна. Соответственно, в течение последних 25 лет существования данной отрасли в абсолютно рыночных условиях мы видим тем не менее очень успешные показатели отрасли. Она занимает более 1 процента в ВВП нашей страны и, естественно, в глазах потребителя является существенным элементом потребительской корзины.

Прежде всего, я хочу в связи с этим сказать, что те цены, отпускные цены мясопереработчиков, которые сейчас сформировались, – это результат абсолютно рыночных механизмов. И в этих ценах заложены очень важные рыночные результаты, когда торговые сети совершенно произвольно накладывают наценку на цены производителей...

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Я поясню: Вы имеете в виду, наверное, оптовые цены и поставки.

С.И. СТРЕЛЬНИКОВ

Да, да.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Потому что цена – это цена на полке, а это цены поставки.

С.И. СТРЕЛЬНИКОВ

Да. Я сейчас говорю о том, что цена поставки рыночная, а цена на полке – это результат произвольного применения дополнительных наценок со стороны сетей. Поэтому с точки зрения потребителя мы видим такую не очень хорошую картину, когда потребитель желает заплатить свои деньги и получить тот товар, который этих денег стоит, но в итоге большая часть той цены, которую он платит, уходит зачастую не производителю, а в федеральную торговую сеть. Таким образом, цена на полке перестает быть неким путеводителем по качеству, по потребительским свойствам товара. Это особенно важно в отрасли мясопереработки, когда потребителю представлены десятки тысяч наименований. И как сориентироваться, что стоит покупать, что не стоит покупать? Единственный механизм здесь – это судить по цене. Естественно, когда потребитель покупает недешевую продукцию мясопереработки, он зачастую разочаровывается, потому что не получает тех потребительских свойств. Вина в этом целиком лежит на предприятиях розничной торговли, по моему мнению.

Поэтому, смотрите, получается, что отрасль мясопереработки живет абсолютно в рыночных условиях. Этого нельзя сказать про отрасль розничной торговли, которая фактически напрямую взаимодействует с потребителем. Вот в чем проблема.

Поэтому в дальнейшем совершенствовании данного нашего закона о торговле я вижу прежде всего развитие механизмов конкуренции со стороны розничных сетей. А основным элементом конкуренции, безусловно, является информационная открытость участников рынка. Поэтому я совершенно независимо поддерживаю точку зрения и предложение Максима Сергеевича Каширина о том, что нам в России нужен независимый информационный ресурс, который будет в режиме реального времени показывать, какие наценки какие сети на какие группы товаров выставляют, чтобы все видели, насколько честно и благородно у нас идет работа наших розничных сетей.

Что касается результатов фактической деятельности закона, который мы обсуждаем, за прошедшие три месяца можно сказать, что отрасль мясопереработки ощутимых результатов не заметила, потому что операционная прибыль не изменилась, все бонусы и прочее перешли в дополнительную наценку, в необоснованные штрафы. Единственный плюс – это снижение сроков оплаты за поставленный товар. Этот результат мы оцениваем уже по результатам года, это уже не операционная прибыль, а относится к чистой прибыли.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Сергей Иванович, регламент.

С.И. СТРЕЛЬНИКОВ

Поэтому мое предложение – развивать рыночные и конкурентные механизмы в отношении розничной торговли и создать информационный ресурс, который будет отражать динамику открытости розничных сетей. Спасибо большое.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо.

Коллеги, наши слушания близятся к завершению. К сожалению, мы больше не можем предоставить выступающим слово. Я предлагаю сейчас представителям наших министерств и служб сделать с места короткие доклады (буквально по три минуты).

Но сначала я хотел бы предоставить слово нашему коллеге – члену нашего Комитета по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Кондратенко Алексею Николаевичу. Он продолжает дело великого нашего коллеги Николая Игнатовича Кондратенко, которого все знают и помнят. Пожалуйста.

А.Н. КОНДРАТЕНКО

Спасибо большое, Сергей Федорович.

Сегодня, уважаемые коллеги, достаточно конструктивный разговор, полярные мнения, но очень важный разговор по части отслеживания, как сегодня выполняется закон о торговле. Я, пользуясь случаем, буквально на минутку попросил слово.

Сегодня звучало то, что наблюдается снижение количества... оптовой торговли, говорилось о том, что необходимы конкуренция, создание новых площадок.

Поэтому, пользуясь случаем, хочу обратиться, Виктор Леонидович, к Вам, к Министерству сельского хозяйства с тем, что сегодня в стенах Совета Федерации вместе с Краснодарским краем готов проект закона об оптовых сельскохозяйственных рынках. Этот законопроект ранее Краснодарским краем вносился, были замечания от Госдумы, прежде всего от вашего министерства, Министерства промышленности и торговли. Сегодня законопроект вычищен, все замечания учтены, работали в том числе вместе с Правовым управлением Аппарата Совета Федерации. Этот законопроект буквально в ближайшее время будет вноситься. И этот законопроект направлен именно на поддержку малых форм хозяйствования, производителей крестьянских (фермерских) хозяйств. Просьба внимательно посмотреть и поддержать этот закон. Спасибо.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо, Алексей Николаевич.

Прошу министерство внимательно к этому отнестись. Также хочу сказать, что все, кто пришел и у кого есть предложения к нашим рекомендациям (они всем были розданы), пожалуйста, внимательно почитайте. У нас есть 10 дней на их доработку. Мы учтем все пожелания. Выходите на мой сайт, на Совет Федерации, на сайт "Честная цена", на сайт Ирины Анатольевны Яровой, мы все ваши замечания учтем в тех рекомендациях, которые предлагаем.

Более того, мы разместим окончательный проект решения через 10 дней, еще раз с вами неделю возьмем на обсуждение и после этого окончательно эти рекомендации уже опубликуем.

Пожалуйста, Виктор Леонидович.

В.Л. ЕВТУХОВ

Сергей Федорович, чтобы прокомментировать все выступления, мне бы надо было минут 30. У меня есть что сказать по каждому выступлению, но, понимаю, этого времени нет, поэтому я буду краток.

Выступление Каширина Максима Сергеевича я даже комментировать не буду, его пожелание брать с кого-то пример. То, что Министерство промышленности и торговли не поддерживает малый формат торговли... Наоборот, мы только сейчас им и занимаемся, и законодательные инициативы существуют. Это первое.

Второе – по алкоголю. Ну, вообще просто... Мне кажется, так эта тема его интересует, хотя он в "ОПОРЕ России" отвечает за всю торговлю. По алкоголю у нас внесена законодательная инициатива о дерегулировании алкогольного рынка и концепция подготовлена. Но это вопрос чувствительный, и, к сожалению, очень нелегко он идет и будет идти, особенно с точки зрения позиции Минздрава. Вы знаете, у них все время есть боязнь того, что это приведет к алкоголизации населения. Поэтому я здесь не согласен.

Что касается выступления Андрея Борисовича Кашеварова... Я знаю навязчивую идею Тимофея Нижегородцева сделать совет рынка, о котором мы говорим уже два года, при ФАС. Но совет рынка по энергетике не сделан при ФАС, поэтому мы этот вопрос выносили давно, коллеги с обеих сторон предложили сосредоточиться на МЭС, МЭС работает. У ФАС полно полномочий сейчас, чтобы наказывать нерадивых торговцев, производителей – всех кого угодно. Еще в законе мы расширили эти полномочия. Единственное, не надо забывать, что у нас кроме антимонопольного законодательства еще есть Конституция и гражданское законодательство. Вот хотелось бы, чтобы это тоже учитывалось при такой работе.

Следующее, что я хотел сказать, – по хлебу. У нас 12,5 тысячи производителей, 800 крупных предприятий. Если нам нужны предприятия как бомбоубежища, давайте тогда политику менять. Но только во всем мире хлеб производится в основном малыми производителями, малыми пекарнями, их развивают. А конкуренция такая, что весь хлеб не может вместиться во все сети, и даже не только в большие сети, но и в малые, средние – какие угодно. Значит, тогда надо просто по-другому к этому вопросу подходить. Мы с Владимирской областью говорили: почему вам муниципальные власти (может, надо поддержку губернатора получить?) не дают возможности ставить свои точки продаж? Вы же сами нам об этом говорили. Это опять вопрос местного уровня, когда не дают возможности производителю поставить специализированные точки для продажи своих товаров. Именно поэтому мы сегодня этот закон и принимаем.

Тоже вопрос: СТМ запретить сетям? Замечательно! А с какой стати мы должны запрещать кому-то производить СТМ? Это что, в пользу нашему потребителю? Я не очень в этом уверен. Потому что СТМ, да, действительно, стоит дешевле.

Я согласен полностью, давайте показывать наценку сети, отлично, что есть контроль. Хотим ограничить потом, ввести государственное регулирование цен? Давайте придем к тому, от чего ушли. Мировой опыт и свой опыт нам уже не нужен? У нас не будет торговли, а потом не будет сельхозтоваропроизводителей. Будем есть одну колбасу одного вида и, дай бог, сыр одного вида и за сосисками в очередь стоять. Уже через это проходили страны. Надо развивать конкуренцию.

Приходит покупатель и покупает дорого, при том что есть какой-нибудь "Глобус", который торгует дешево. Почему он это делает? Есть же эластичность спроса. Если покупатель идет в крупную сеть и при этом он может по дороге купить овощи, фрукты в малых форматах, конечно, он купит там, да еще и от производителя, да еще и дешевле на 10 процентов, как показывает практика регионов, которые используют мобильную торговлю и развивают нестационарную. Ну, давайте...

За счет запретов, ограничений мы не разовьем... Знаете, есть хорошее выражение у Жванецкого: только тогда человек понимает, что он хочет, когда увидит это в чужих руках. И у нас задача одна: ну, давайте сети... давайте, конечно, не развивая ничего другого... Я боюсь, что тогда производителям продавать будет некуда. Вот тут, к сожалению, не могут прийти производители легкой промышленности, а там тоже предприятия по 800–900 человек. Мы просто их так сильно не слышим, там тоже люди увольняются, они тоже с трудом выдерживают конкуренцию. Может, другие отрасли промышленности привести в пример? Поэтому для всех нужно развивать возможности продаж, каналы продаж. Вместе как раз в Совете Федерации, потому что это площадка регионов, об этом и надо говорить. И мы просим здесь поддержки сенаторов, чтобы в регионах эта работа шла. Спасибо. Три минуты у меня есть, я надеюсь, что я в них уложился. *(Аплодисменты.)*

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Да. Я даже Вас не прерывал. Я считаю, что одной цели мы добились нашим обсуждением, потому что Ваше первоначальное выступление было очень спокойным, а сейчас Вы эмоционально высказались. Хотя бы позиция министерства понятна, на чьей вы стороне и как будете действовать. Поэтому я считаю, что цель в чем-то уже достигнута.

Пожалуйста, Кашеваров Андрей Борисович.

А.Б. КАШЕВАРОВ

Спасибо большое.

Виктор Леонидович, во-первых, мы не предлагали при ФАС создавать совет рынка, это Вы сейчас предложили. Мы предложили только ввести в межотраслевой экспертный совет регуляторов, не говоря при ком, чтобы по крайней мере придать некий дополнительный импульс.

Теперь что касается всех прозвучавших выступлений... Мы абсолютно их понимаем. И та информация, которая сейчас была озвучена, присутствует в материалах наших проверок, потому что мы проверяли не только торговые сети, но еще опрашивали поставщиков. И здесь полное соответствие того, что мы видим при проверках, тому, что нам говорят поставщики.

Теперь – по отдельным моментам, которые были в выступлениях. На что я хотел бы обратить внимание? У нас действительно та проверка, которая проведена, закончится после того, как

мы обрабатываем все материалы. После этого мы можем обращать внимание на то, что происходит в отношениях поставщиков и сетей, как правило, если будем видеть информацию, которая к нам поступает, я так понимаю, преимущественно от поставщиков. Но все, безусловно, волнуются, что если поставщики обратятся к нам, то они потеряют место в сети.

Я обращаюсь и к поставщикам, и к торговым сетям одновременно: этого не надо бояться, потому что как только мы увидим ухудшение положения поставщика в сети после обращения к нам... Есть норма закона (пункт 2 части 1 статьи 13), которая устанавливает запрет на создание препятствия для доступа на товарный рынок или выхода из товарного рынка в данном случае поставщикам. Поэтому мы можем смотреть на то, как ведут себя сети после таких обращений.

И еще одно пожелание. В принципе я согласен с Виктором Леонидовичем, но не только применительно к хлебобулочным изделиям, а в целом, что количество полок не может действительно вмещать всю продукцию тех производителей, которые хотят на них разместиться. Поэтому мы просили бы сети быть более прозрачными. Если в начале пути... Я опять вспоминаю... Поскольку здесь, видимо, принято упоминать X5 Retail Group, но именно X5 Retail Group первой ввела тендер на закупку продукции на свои полки и начала это с фруктовых соков. Сейчас такие формы поставок на полки осуществляются в 40 процентах по всем федеральным сетям. Вот надо дальше продолжать процесс прозрачности входа на полки, вывода с полок и, соответственно, замещения на тех полках другими производителями вместо тех, кто вышел.

Поэтому я также призываю к развитию процессов прозрачности и возвращаюсь к первой мысли: думать надо всем абсолютно, и, я согласен, федеральным органам исполнительной власти не надо отстраняться от работы, и поэтому ее надо постоянно проводить. Формат можно обсуждать долго. Но совет рынка – это то, что пока видится вполне разумным и дискутируемым. Спасибо большое.

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Спасибо большое, Андрей Борисович. К сожалению, Ваши... Я понимаю, Вы говорите: не надо бояться, есть статья, по которой вы можете применять меры... Девять лет назад, как только я пообщался тогда с торговыми сетями и предложил им редакцию закона, на следующий день вся продукция "Моссельпрома" – компании, которую я создавал, была выведена из торговых сетей. На следующий день.

А.Б. КАШЕВАРОВ

(Говорит не в микрофон. Не слышно.)

С.Ф. ЛИСОВСКИЙ

Нет, я просто говорю... И, к сожалению (я общаюсь сейчас с производителями), ничего не поменялось. Любое заявление производителя о нарушениях закона о регулировании торговой деятельности ведет к тому, что его под различными предлогами выводят из торговых сетей. А за спиной ему говорят: ты выступил – вот ты и получил. И всем производителям рассказывают: вот он выступает – мы его исключили, так что бойтесь. Пока бояться. И пока торговые сети активно этим пользуются, к сожалению.

В отношении нашей совместной работы... Я уже сказал, что создана мониторинговая группа "Честная цена" совместно с Советом Федерации, Государственной Думой и партией "Единая Россия". Сейчас мы создаем интерактивный сайт, чтобы был диалог у нас, где вы можете общаться друг с другом, присылать нам информацию. Мы открыты и для торговых сетей, и для производителей. И мы хотим в течение полугода собрать большое количество информации, проанализировать ее, чтобы уже выходить на Правительство, на антимонопольную службу с предложениями по новым поправкам. Новые поправки, естественно, будут. Нас очень пугают эти штрафы, которые сейчас... Например, одна из сетей за недопоставку одного ящика яблок при поставке тонны продукции объявила штраф 250 тыс. рублей. Понятно, что это вымогательство, это никакой не рынок. Поэтому мы будем с этим бороться.

И мы мониторим ситуацию. Сейчас мы будем действовать гораздо быстрее, а не как... у нас между первой редакцией и второй прошло пять лет. Я думаю, полгода нам хватит для того, чтобы в осеннюю сессию выйти уже с новыми поправками. И они будут. И наша цель, я не скрываю, – это ограничение торговой наценки, потому что сети не успокоятся, это для создания малых форм, и дать им возможность часть рынка... ограничение времени работы крупных федеральных торговых сетей в регионах. Никакого увеличения доминирования с 25 до 35 процентов (к нам и в Государственную Думу уже обращались представители торговых сетей) тоже не будет. То есть мы будем работать, защищая интересы нашего потребителя. Потому что пока (то, что прозвучало здесь, к сожалению, то, о чем не сказали представители наших министерств) та скидка, которую требуют (и говорят, что это нормально, это рынок)... та скидка, которую дают производители торговым сетям, никоим образом не доходит до потребителя. Вот это, я считаю, государственное преступление.

А в отношении пекарей... Вы знаете, вот не дай бог война, чрезвычайная ситуация – все ваши формы мелкой торговли и мелкие пекарни исчезнут, потому что работают на полуфабрикатах. Полуфабрикаты не привезут. И, к сожалению, надо вспомнить блокаду Ленинграда, наши армейские подразделения. (*Аплодисменты.*) Они могут снабжаться хлебом только крупными индустриальными

предприятиями. И не надо забывать: мы живем в страшном мире, мы окружены очень жесткими оппонентами, которые могут пойти на все, и надо быть к этому готовыми.

Спасибо больше. Надеюсь, что общими усилиями мы придем к победе наших, российских производителей и потребителей.
