

Лев Хасис, Х5

Самое главное в деятельности любого ритейлера - довольный покупатель. Мы работаем над тем, чтобы цены были ниже, качество товаров выше, а наших магазинов становилось больше, потому что особенность нашей индустрии - чем больше компания, тем больше у нее возможностей предоставлять покупателю низкие цены и быть более требовательной по отношению к своим поставщикам.

Итак, для торговли важно, чтобы был довольный покупатель, для которого главное - качественные товары по справедливым ценам и с достойным сервисом. Что для этого должно сделать государство? Для этого госрегулирование торговли должно быть в интересах потребителя. То есть должны быть жесткие, четкие и прозрачные правила в отношении качества товаров. Качество сегодня очень большая проблема: в среднем мы вынуждены отбраковывать в некоторых категориях около 50% поставок товаров. Куда потом отправляются отбракованные товары, мы не знаем. Видимо, на рынки и ярмарки, то есть на теневой рынок: все расчеты осуществляются за наличные, работники социально не защищены, санитарные нормы не соблюдаются. Кто вообще на этих рынках проверяет качество мяса, птицы и овощей?

Хороший закон о торговле - это закон по защите прав потребителей, плюс комплекс нормативных документов, регулирующих качество продукции. Важны также и антимонопольные нормы для недопущения каких-либо действий, негативных для покупателей. У нас их также довели до абсурда, но об этом уже много было сказано, сейчас речь о законе в целом.

К сожалению, закон о торговле не ориентирован на интересы покупателя, потому что он сделан под лозунгом "довольный поставщик". Мы направляли в Правительство наш анализ закона, в котором показали, что многие его пункты увеличивают издержки в розничной торговле и себестоимость товаров, увеличивая, в конечном счете, цены для покупателя, вместо того, чтобы их уменьшать. Разве это соответствует тезису "довольный покупатель"? Конечно же, нет.

Иногда звучит вопрос, почему ритейлеры сами не подготовили свой вариант закона о торговле? Ответ очень прост: сама идея такого закона кажется нам абсурдной. Ведь никому в голову не приходит подготовить закон о порядке выращивания зерна, методике приготовления шницеля или технологии оказания стоматологических услуг? Это кажется нам абсурдным, в то же время закон о торговле большинству людей абсурдным не кажется.

Проблема, на мой взгляд, лежит в плоскости менталитета: абсолютное большинство людей выросли в СССР, учились в СССР, воспринимают действительность через призму тех догм, в которых они выросли, и детей воспитывали, исходя из этих же догм, поэтому восприятие очень простое: торговля - спекуляция. В СССР - уголовно наказуемое преступление. По выражению одного из сенаторов - раковая опухоль на теле экономики. Это действительно представление значительной части населения нашей страны, и если сейчас произвести референдум, спросить, должно ли государство регулировать цены на все продукты питания, я уверен, многие, а может быть и большинство, проголосуют за то, чтобы было введено государственное регулирование цен. А если спросить, должна ли торговля быть государственной, многие скажут, конечно же, да, торговля должна быть национализирована. Увы, у некоторых людей очень короткая память, и они не видят причинно-следственной связи между госрегулированием и его последствиями.

Свежий пример: самый регулируемый бизнес сейчас – аптечный: последние десять лет он регулируется, причем намного жестче, чем продовольственный ритейл. Как результат – рост цен на лекарства намного опережает рост цен на продукты питания, где регулирования не было. Население, правда, уверено, что раз государство регулирует цены, значит, они более-менее справедливые. Только очень высокие. Точно так же, как цены на воду, свет и газ: жаль, что с 1го января они повышаются, но ведь это государство повышает, а не какие-то спекулянты.

Как известно, должно пройти как минимум 40 лет, чтобы поменялся менталитет, поэтому, я думаю, что к 2030-му г. в целом сознание общества, возможно, будет другим. Пока же, принятый закон о торговле является ярким отражением советской ментальности, суть которой в том, что есть хорошие, правильные индустрии, а есть плохие и неправильные. Например, любой производитель может рассказать, что рентабельность у него снизилась до 15%, и пожаловаться, что 20% – это уже честно, а 15% – это уже очень мало. Слушатель подумает: действительно, 15% рентабельность – это очень мало, ведь это не тоже самое, что в торговле, где наценка 100%. Проблема в том, что многие обыватели, да и чиновники уверены, что наценка и рентабельность – это одно и то же, и что если наценка на какой-то товар составляет 50%, значит, все эти деньги идут в карман торговцу. О том, что у торговли есть издержки, стараются не вспоминать. То в одном, то в другом регионе раскручивается очередная истерия – ценовой сговор, ритейлеры накручивают цены, надо их наказывать.

После вступления в действие закона о торговле мы согласовываем с ФАС каждую мелочь, хотя согласование большинства из них не входит в наши обязанности. Однако, наш страх ошибиться настолько большой, что мы это делаем, лишь бы никто потом не сказал, что мы сделали что-то не так. Тем не менее, ситуации бывают разные. Например, в Татарстане сети были обвинены в сговоре со всеми вытекающими последствиями на основании того, что они работают по схожим текстам договоров: у всех сетей написано, что поставщики поставляют им товар, все требуют поставку вовремя и наличие штрих-кодов. Причем, одними и теми же словами. На вопрос, как нам действовать в таком случае, мы получили комментарий от ФАС: поручите своим юристам переписать договор другими словами. Но если мы это сделаем, то через две недели или месяц у всех будут такие же договоры, это неизбежно. Единственная возможность иметь различные тексты договоров – собраться, вступить в сговор, и договориться, что у одной компании будет написана одна формулировка, а у другой – другая.

Я специально привожу такие экзотические примеры, чтобы было понятно: регулирование этих микроэкономических отношений – абсурд. Регулирование не стоит на месте. Оно развивается. И, не только на федеральном уровне. Уже слышно о появлении законов о торговле в субъектах федерации, и видимо не за горами появление закона о торговле муниципального образования Васюки.

В адрес ритейлеров часто доносятся намеки на то, что мы плохо лоббируем свои интересы: из Госдумы исходят грозные инициативы, затем к нам приходят и предлагают наши интересы «пролоббировать». Но, это совершенно невозможно – мы публичная компания, и в целом в нашей отрасли доля публичных компаний очень высока: «Седьмой континент» – уже публичная компания, «Дикси», «Магнит», «Окей», «Х5» – тоже, некоторые готовятся к IPO. Для публичной компании заниматься финансированием депутатов невозможно, ни один аудитор нам не позволит потратить на это деньги, максимум, что мы можем – взывать к здравому смыслу. И в этом смысле, мы, конечно же, неконкурентоспособны по отношению к нашим оппонентам. И все-таки, мы продолжаем надеяться, что разум победит, и что те чудовищные вещи, которые обсуждаются, не будут

приняты, а те, которые уже приняты, будут отменены. Единственное, что нам остается - в пределах тех ограничений, которые есть, работать над тем, чтобы наш покупатель был доволен. Это мы и делаем.