

Оценка* социально-экономических и секторальных последствий от изменений регулирования торговли

** Оценки предварительные, возможно их уточнение, принципиально не меняющее содержания основных выводов*



Изменения в Закон о торговле:

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- ❑ «Цена вопроса» очень высока: поправки в Закон обусловят перераспределение свыше **500 млрд. руб.** Это более чем вдвое превышает объём прибыли и инвестиций в основной капитал в секторе.
- ❑ Компании торговли не смогут переложить издержки от изменения Закона "на потребителя" – это социально неприемлемо. Это приведёт к ускорению инфляции (продовольственной – на **6,7%**, в целом – на **2,6%**) и одномоментному снижению реальных доходов. Сильнее других пострадают наименее обеспеченные слои населения*, где снижение реальных доходов оценивается в **3,6%**
- ❑ Компании торговли объективно не могут принять на себя полные издержки изменения Закона: отрасль в целом станет глубоко убыточной (рентабельность продаж упадёт с **+3,2%** до **-5,2%**), не менее чем вчетверо вырастет частота банкротств
- ❑ Способ адаптации – перезаключение договоров между торговлей и поставщиками на новых условиях: отказ от бонусов и допугслуг в обмен на предоставление скидки к цене закупки. Однако, и такой вариант связан с заметными издержками:
 - общие затраты на перезаключение договоров могут составить до 50 млрд. руб. допрасходов
 - в среднем по сектору в этом варианте потери торговли оцениваются в 10% от объёма прибыли и 11% от объёма инвестиций в основной капитал
 - основные издержки понесут наиболее инвестиционно-активные компании, где потери могут составить около половины объёма прибыли
 - часть компаний – на которые приходится 14% оборота отрасли и около четверти выданных отрасли кредитов – попадает в зону высокого риска банкротства
 - не исключены риски «ухода в тень» части сектора как способа адаптации к ухудшившимся условиям работы
- ❑ В нынешнем виде полный пакет поправок – это попытка починки часового механизма с помощью кувалды. Отношения торговли и поставщиков есть куда улучшать, но необходимы тонкие инструменты, продуманность последствий, последовательность шагов.

* Вследствие повышенной доли расходов на продукты питания

Данные и методика

- Основные данные – бухотчётность компаний с выручкой более 1 млн. руб. в год (2014):
 - 53,5 тыс. юрлиц, занятых розничной торговлей продтоварами
 - 15,5 тыс. юрлиц-поставщиков (пищевые производства)
- Вспомогательные данные – статотчётность Росстата (формы П-1, П-3, 5-3), ФНС РФ
- Основной подход и допущения:
 - моделирование изменений и оценка рисков (вероятность банкротства) проводится индивидуально для каждой компании
 - размер бонуса оценивается на основе данных о прочих доходах (с контролем размера не более 6,5% от стоимости закупок)
 - размер допущений считается сопоставимым (для компании) с размером бонусов
- Дополнительный подход – эконометрическая оценка зависимости ключевых агрегированных показателей от макроэкономических условий
- Макроэкономические зависимости и прогноз: модель среднесрочного прогнозирования STASSYS (ЦМАКП)

Оценка изменений регулирования

- ☐ Обнуление бонусов
- ☐ Запрет оплаты дополнительных услуг
- ☐ Уменьшение сроков отсрочки платежа
 - 45 / 30 / 10 → 30 / 20 / 5
- ☐ Понижение "антимонопольного порога "
 - 25% → 15%

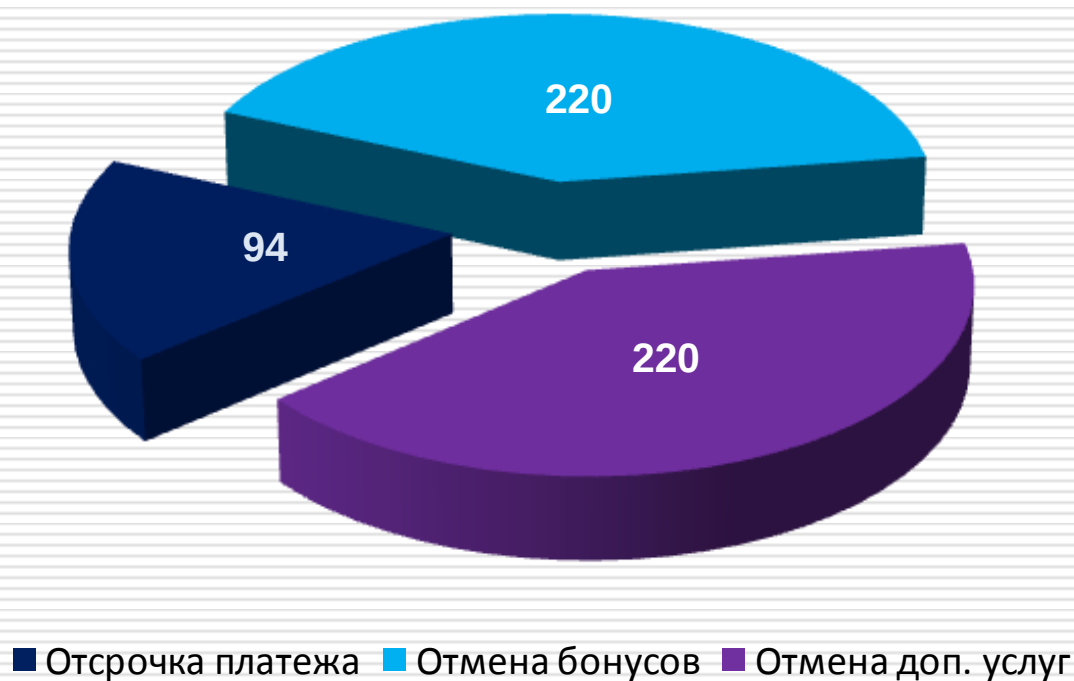
Здесь и далее «торговля» – розничная торговля продуктами питания

*Текущий расчёт эффектов – для условий 2014 г.**

** На прогнозный период расчёт подготовлен, но пока не вставлен в презентацию – надо обсудить способ представления*

Результаты: масштабы эффекта

- Общая "цена вопроса" изменений – около **530-540** млрд. руб., в том числе:
 - отмена бонусов – около **220** млрд. руб.
 - запрет доп. услуг – около **220** млрд. руб.
 - сокращение отсрочки платежей – почти **100** млрд. руб.



Результаты: масштабы эффекта

- Объём ресурсов, затрагиваемый поправками в Закон, очень высок:
 - это в **2,1 раза** больше, чем фонд оплаты труда продуктовой розницы
 - это в **2,4 раза** больше, чем объем прибыли, генерируемый продуктовой розницей
 - это в **2,7 раза** больше, чем инвестиции в основной капитал продуктовой розницы

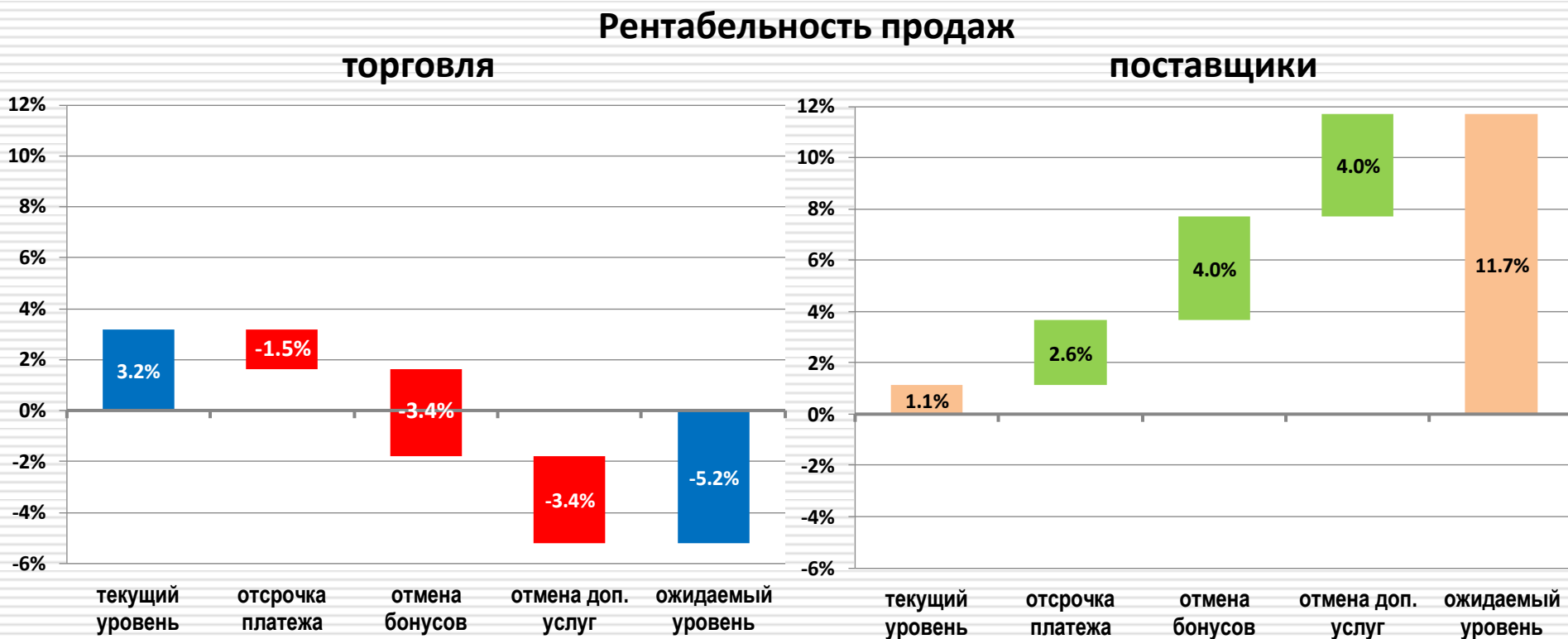


Сценарии адаптации отрасли к изменениям

- ❑ «Торговля платит»:
 - Цены поставщиков не снижаются
 - Цены "на полке" не повышаются
 - Все дополнительные издержки от изменения Закона несёт торговля
- ❑ «Потребитель платит»:
 - Цены поставщиков не снижаются
 - Все дополнительные издержки от изменения Закона закладываются в цену "на полке"
- ❑ «Перераспределение»:
 - Цены "на полке" не повышаются
 - Издержки торговли от изменения Закона компенсируются производителями, которые предоставляют скидку (единую для всех компаний торговли)

Сценарий «Торговля платит»: изменение рентабельности

- При условии полного принятия дополнительных/возникающих издержек торговлей*, рентабельность бизнесов радикально меняется:
- в пищевых производствах рентабельность вырастает более чем на порядок и становится выше, чем в подавляющем большинстве внутренне-ориентированных секторов экономики
 - торговля при этом становится глубоко убыточна



* Это автоматически означает принятие выигрыша поставщиками

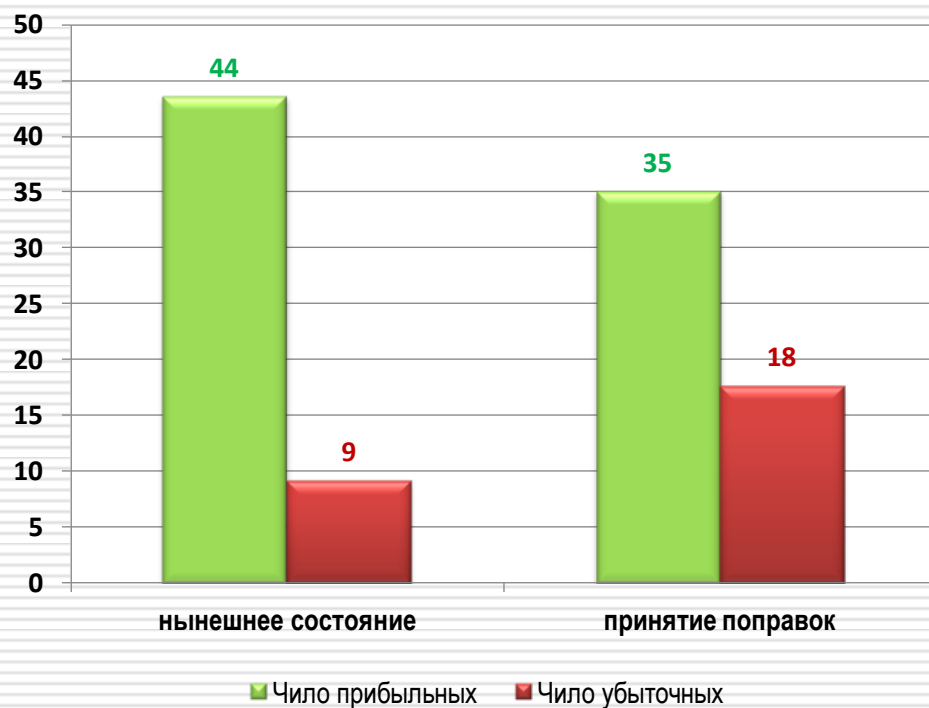
Сценарий «Торговля платит»: прибыли и убытки

- При условии полного принятия дополнительных/возникающих издержек торговлей:
- Треть компаний отрасли становятся убыточны
 - Общий размер убытка возрастает более чем на порядок: с 36 млрд. руб. (2014) до 370 млрд. руб.
 - Размер прибыли прибыльных компаний падает в 4 раза: с 228 до 58 млрд. руб.

Прибыль и убыток торговли (млрд. руб.)



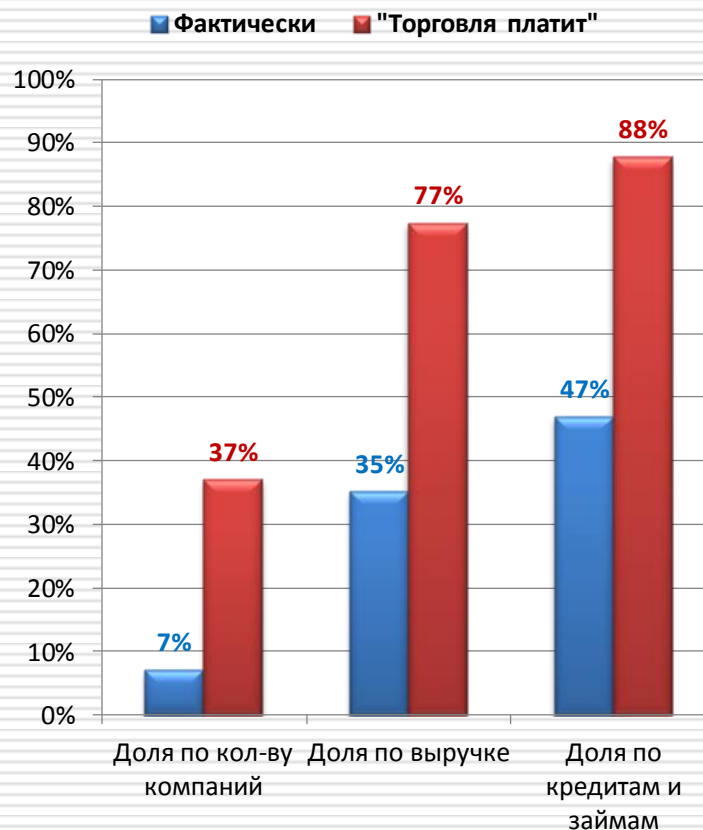
Число прибыльных и убыточных компаний (тыс.шт)



Сценарий «Торговля платит»: рост рисков

- В условиях падения рентабельности и роста убытков, уровень рисков в отрасли радикально возрастает
- Высокорисковые* компании:
 - в настоящее время: не более 1 из 10
 - сценарий «Торговля платит»: 4 из 10
- При этом на высокорисковые компании придётся:
 - свыше $\frac{3}{4}$ оборота отрасли
 - подавляющая часть (почти 90%) банковских кредитов, выданных компаниям отрасли

Доля высокорисковых компаний



* Высокорисковые компании – такие компании, для которых вероятность банкротства более чем в 6 раз превышает среднюю по отрасли

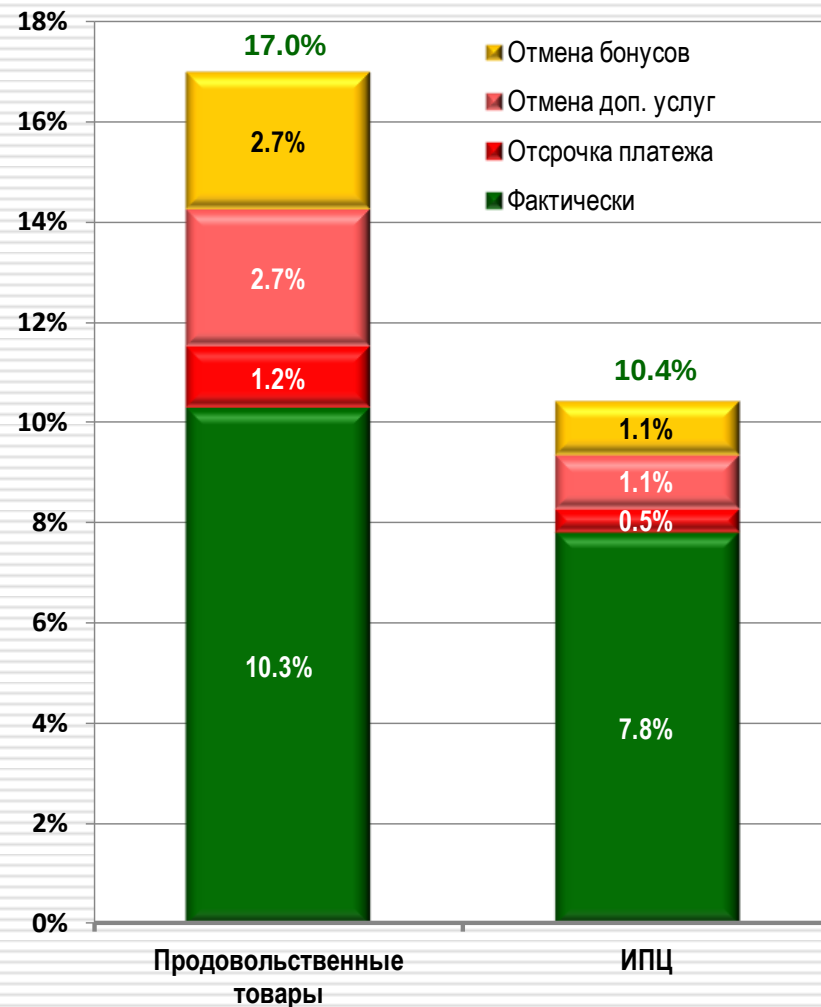
Сценарий «Торговля платит»:

основные выводы

- Сценарий «Торговля платит» – это полномасштабный, глубокий кризис для отрасли:
 - Треть компаний отрасли становятся убыточны
 - Общий размер убытка возрастает более чем на порядок: с **36** млрд. руб. (2014) до **370** млрд. руб.
 - Размер прибыли прибыльных компаний падает в 4 раза: с **228** до **58** млрд. руб.
 - Отрасли в целом становится глубоко убыточна
 - В несколько раз возрастает частота банкротств в отрасли
- **Компании торговли объективно не могут принять на себя полные издержки изменения Закона о торговле**

Сценарий «Потребитель платит» ускорение инфляции

- ☐ Продовольственная инфляция ускорится на **6,7 проц. пунктов**
- ☐ Инфляция в целом ускорится на **2,6 проц. пункта**

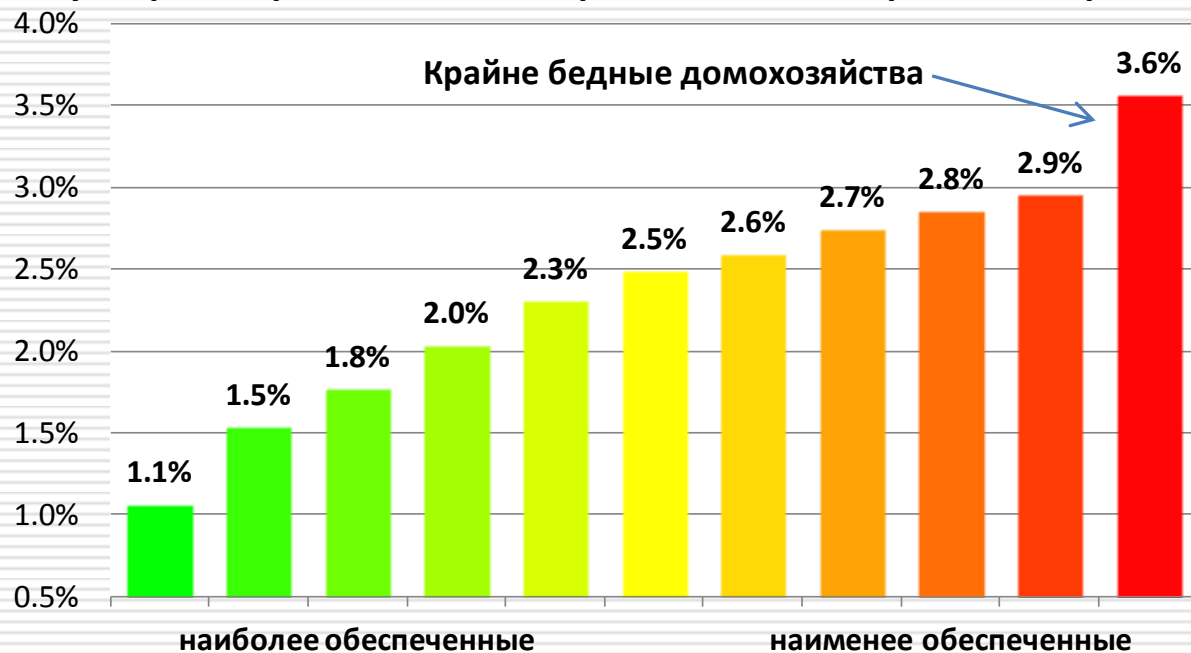


Сценарий «Потребитель платит»

ускорение инфляции для разных групп населения

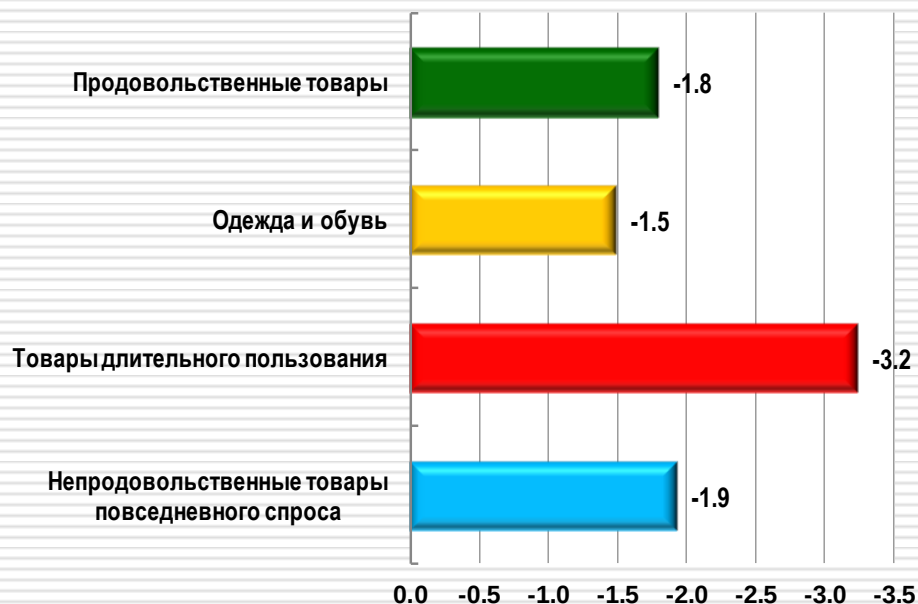
- Основной удар инфляции придётся на наименее обеспеченную часть населения – из-за повышенной у них доли расходов на продукты питания
 - Для наиболее обеспеченных прирост цен составит лишь около 1%
 - Для 10% наименее обеспеченных домохозяйств он будет вдвое сильнее: 2,9%
 - Для крайне бедных домохозяйств прирост цен оценивается в 3,6%
- В результате, произойдёт дальнейшее усиление дифференциации населения по доходам

Ожидаемый ускорение роста цен по потребительской корзине для разных групп населения



Сценарий «Потребитель платит» снижение потребления

- ❑ Снижение потребления* по укрупнённым группам товаров составит от 1,5% до 3,2%
- ❑ По отдельным, наиболее чувствительным товарам – до 4-5%



* Изменение спроса на непродовольственные товары при повышении цен на продовольственные связано с эффектом вынужденного перераспределения части общих доходов на приобретение продуктов питания (с низкой эластичностью спроса по цене)

Сценарий «Население платит»: основные выводы

□ Сценарий «Население платит» – социально неприемлем:

- существенное ускорение инфляции: на **6,7%** по продовольственным товарам
- снижение реальных доходов населения: на **2,6%**
- основной удар роста цен и падения доходов – по наименее обеспеченным группам населения: на **3,6%** (против 1,1% для наиболее обеспеченных)

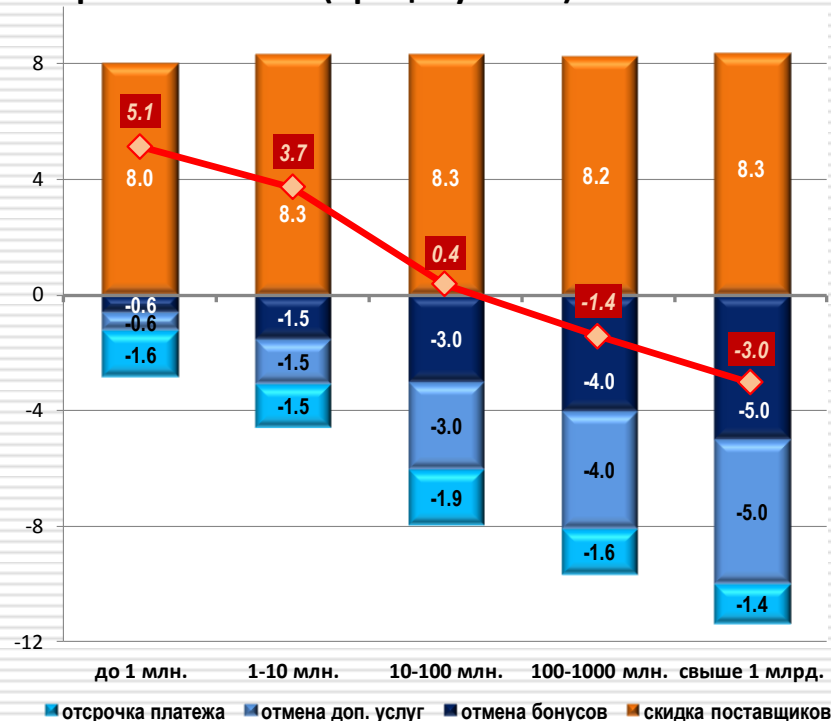
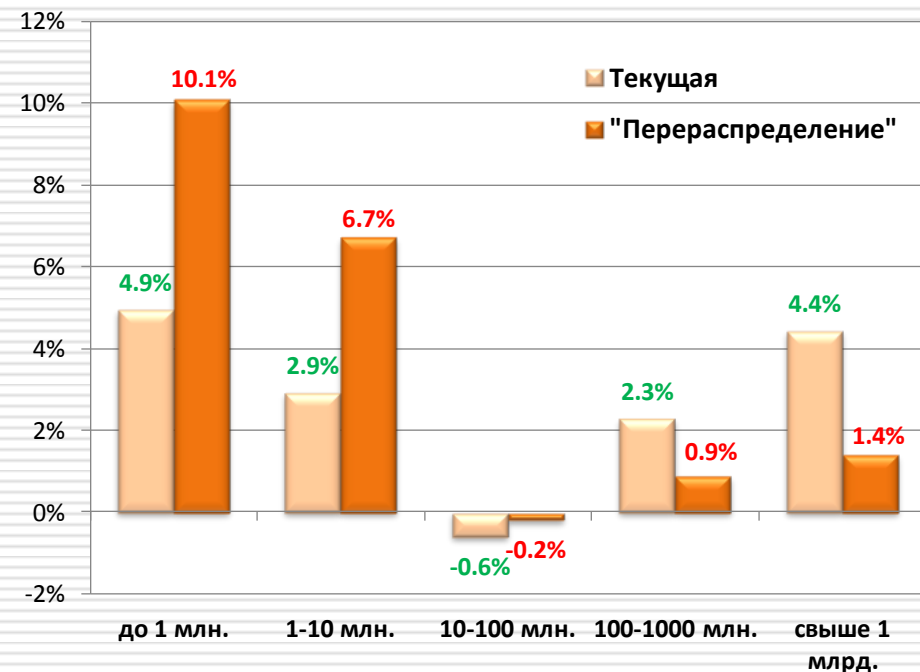
** Высокорисковые компании – такие компании, для которых вероятность банкротства более чем в 6 раз превышает среднюю по отрасли*

Результаты: структурный эффект

Сценарий «Перераспределение»

- При условии "нового баланса" (конвертация потенциального выигрыша поставщиков в единую скидку для всех) возникает сильный структурный эффект – потери у крупных торговых компаний, выигрыш – у мелких

изменение рентабельности продаж по размерам компаний (проц. пунктов)



* Более поздние данные недоступны для всех выборки (позднее будет заменено на оценку для 2014 г.)

Результаты: структурный эффект

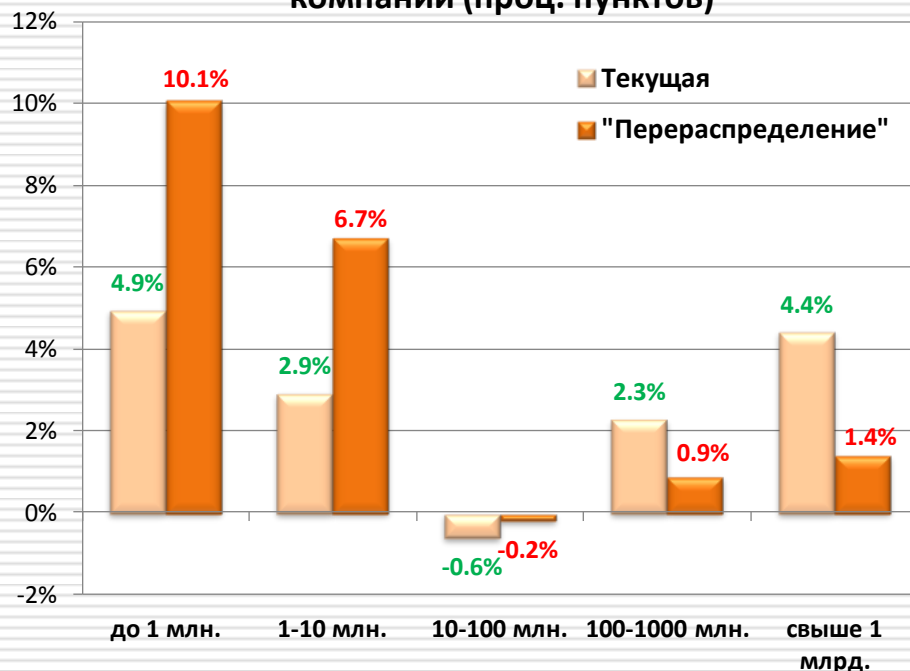
Сценарий «Перераспределение»



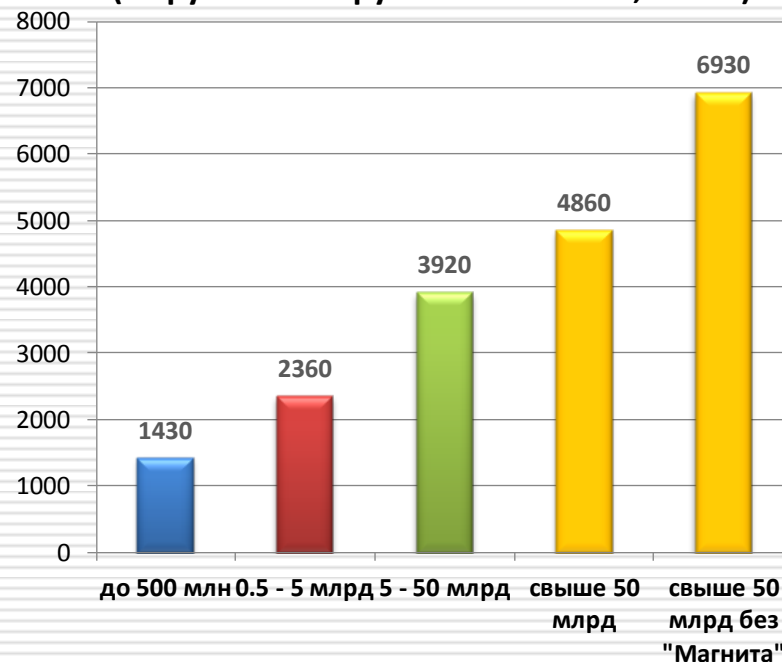
В целом по сектору снижается производительность труда,

- так как основной удар приходится на компании с высокой производительностью, а выигрыш достаётся мелким
- При прочих равных это может привести к некоторому ускорению инфляции

изменение рентабельности продаж по размерам компаний (проц. пунктов)



производительность труда по размерам компаний (выручка в тыс.руб. на 1 занятого, 2011*)



* Более поздние данные недоступны для всех выборки (позднее будет заменено на оценку для 2014 г.)

Результаты: структурный эффект (2)

Сценарий «Перераспределение»

- Концентрация потерь у крупных компаний ведет к тому, что несмотря на почти полное отсутствие роста числа высокорисковых компаний, доля приходящихся на них выручки и кредитов увеличивается достаточно существенно

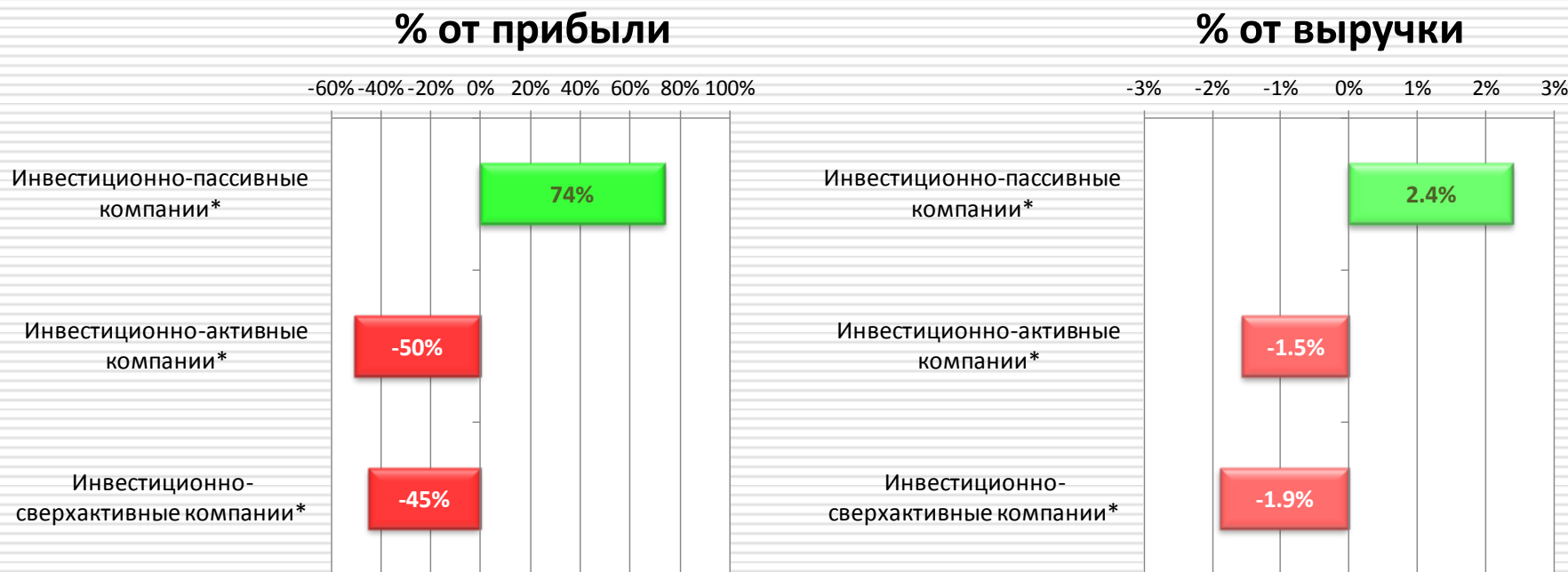


* *Высокорисковые компании – такие компании, для которых вероятность банкротства более чем в 6 раз превышает среднюю по отрасли*

Результаты: структурный эффект (3)

Сценарий «Перераспределение»

- Основные издержки понесут наиболее инвестиционно-активные* компании, где потери могут составить около половины объёма прибыли



* Инвестиционно-пассивные компании – с отсутствием прироста основного капитала на последние 3 года; инвестиционно-активные – прирост на 25%, инвестиционно-сверхактивные – прирост более чем на 25% за три года

Приложение

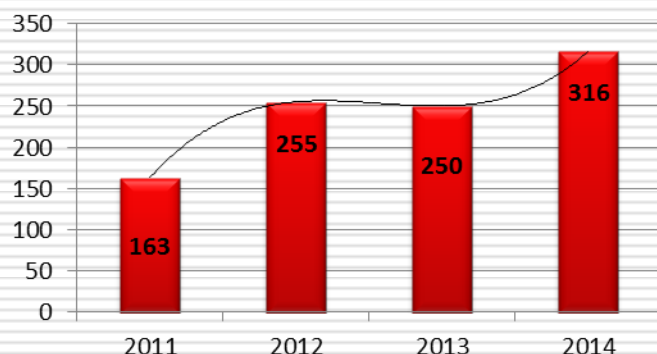
Данные и методика: оценка риска (1)

- Модель бинарного выбора – логистическая регрессия (pooled)
 - Преимущества: оценка вероятности банкротства, учёт влияния финансовых и институциональных переменных, структурный характер
 - Выделяются основные показатели: тесты на дескриптивную способность (ANOVA), парную корреляцию и прогнозную силу (ROC-кривые)
 - Оценивается степень и значимость влияния факторов
 - Рассчитываются модельные вероятности банкротства компаний из выборки
 - Анализируется полученная «группа риска»

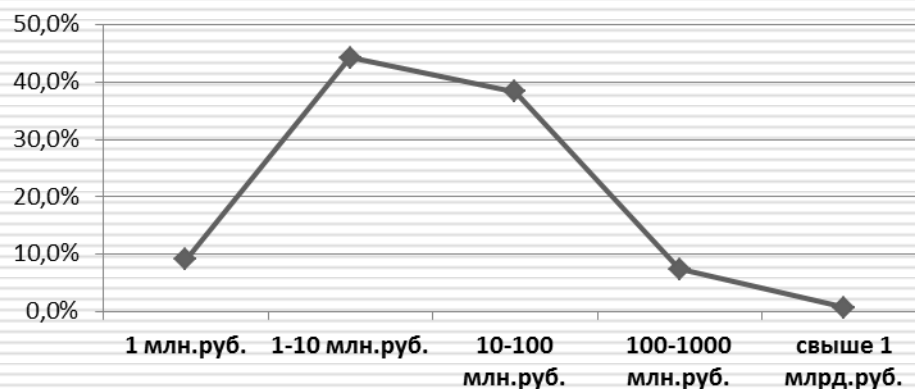
Данные и методика: оценка риска (2)

- Временной период – 2011 – 2014 гг. Зафиксировано 984 банкротств.

Распределение банкротств
розничной торговли
(количество)



Распределение компаний розничной
торговли по объёму выручки за 2013 г. (проц.
пунктов)



- Лучшая спецификация модели: (-) рентабельность активов, (+) логарифм активов, (+) оборачиваемость запасов, (-) расположение в Москве, (+) открытые акционерные общества, (-) квадратичная форма рентабельности активов.

** Все переменные являются значимыми на 5% уровне значимости. Модель показала устойчивые 22 результаты к переобучаемости: сохраняется значимость и знак объясняющих переменных.*