

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ¹

В статье рассматриваются реальное (по альтернативным оценкам) финансово-экономическое положение розничной торговли России в 2001 г. и причины высокой рентабельности этой отрасли, связанные с особенностями развития российской экономики в постсоветский период. На основе составленного финансового баланса розничной торговли показана важная роль привлеченных средств в ее финансировании: неизбежное сокращение объема розничного товарооборота может привести к тяжелым последствиям для современного сектора розничной торговли и банковской системы.

Альтернативная статистика. Выявление реальной оценки финансово-экономического состояния торговли вызвано поиском финансовых источников расширения производства в России. Очень распространенное среди российских экономистов представление о горной ренте как об основном неиспользованном источнике таких средств представляется ограниченным, поскольку ее максимальный размер совершенно несопоставим с требуемыми для ускоренного экономического развития финансовыми ресурсами.

Анализ был проведен на примере розничной торговли². Расчеты выполнены на основе статистических данных о деятельности крупных, средних организаций, малых предприятий и рынков всех типов розничной торговли за 2001 г., так как за этот год имеется более полная информация о состоянии этой отрасли. Кроме того, в качестве источника информации были использованы материалы экономических периодических изданий.

Основная трудность работы заключалась в неполноте и фрагментарности официальной статистики, а главное – в ее недостаточной достоверности. Существуют два фактора, влияние которых приводит к несовпадению официально декларируемых показателей деятельности в отрасли розничной торговли (и других отраслях экономики) с реальными – недооценка основных фондов и широкомасштабная теневая деятельность. Первый обусловлен тем, что балансовая стоимость фондов значительно отстает от восстановительной. Это занижает амортизационные отчисления, искажает уровень затрат отрасли и завышает величину прибыли. Теневая деятельность – второй фактор – связанный с получением неучтенных доходов, существенно трансформирует и искажает всю систему финансово-экономических показателей розничной торговли.

При проведении расчетов были решены две задачи. Во-первых, показано, что официальная статистическая информация неадекватно отражает финансовые показатели деятельности розничной торговли. Во-вторых, был выполнен расчет исследуемых показателей, получена их количественная оценка, которая, однако, не претендует на абсолютную точность.

Несоответствие балансовой и восстановительной стоимостей основных фондов – крупнейшая статистическая проблема экономики России. В первой половине 90-х годов предпринимались попытки решить эту проблему за счет переоценки фондов. Однако в 1998 г. был отменен обязательный порядок переоценки фондов, и с тех пор балансовая стоимость исчисляется в так называемых смешанных ценах, т. е. при разных ценовых соотношениях.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 040200312а).

² О причинах статистических искажений показателей розничной торговли и их альтернативной оценке см. [1, 2].

Для определения несоответствия между балансовой и восстановительной стоимостями основных фондов розничной торговли был проведен укрупненный расчет индекса стоимости 1 кв. м торговой площади, приведенной по балансовой и инвестиционной оценкам. Этот показатель является наиболее концентрированным выражением стоимости (и балансовой, и восстановительной) основного капитала предприятий розничной торговли. Согласно расчетам, балансовая стоимость единицы торговой площади составила 2,3 тыс. руб., инвестиционная – 20,3 тыс. руб.

Часть оборотных фондов (главным образом в виде денежных средств) предприятия розничной торговли официально не декларируют. Эти средства обслуживают теневой оборот товаров и при необходимости могут быть трансформированы в доходы собственников и менеджеров магазинов. Или наоборот, часть доходов может компенсировать в краткосрочной перспективе потребности в оборотных средствах.

В основе альтернативных расчетов оборотных фондов лежит соотношение между стоимостью основных фондов и товарных запасов организаций розничной торговли. Обоснованный расчет этого соотношения по данным как советской, так и современной российской статистики невозможен из-за значительной недооценки основных фондов. Поэтому расчет был выполнен по данным американской статистики, поскольку она доступна и достаточно объективна, а само соотношение довольно устойчиво для всех рыночных экономик. Затем по найденным величинам стоимости основных фондов и соотношению между ними и товарными запасами была рассчитана стоимость оборотных фондов организаций розничной торговли.

Для нахождения реального объема прибыли использовались система таблиц «затраты-выпуск» 2001 г., детализированный межотраслевой баланс 1995 г. и макроэкономические показатели статистики национальных счетов, поскольку эти источники содержат не только отчетные значения прибыли торговли, но и досчеты по теневым доходам. Расчетная прибыль розничной торговли после уплаты 12 млрд. руб. налогов и без корректировки на рост амортизационных отчислений составила 629 млрд. руб., из них 38 млрд. руб. – размер официально декларируемой прибыли, 591 млрд. руб. – теневой. Расчетное значение прибыли было также уменьшено на рост амортизационных отчислений в размере 37 млрд. руб., который произошел вследствие доведения балансовой стоимости основных фондов до восстановительной. Полученный объем прибыли был скорректирован на объем увеличения амортизационных отчислений.

Механизм образования теневой прибыли формируется за счет того, что значительная часть реальной выручки от торговых операций не отражается в отчетности предприятий или отчетность по ней вообще не представляется. Ее получение не обременено никакими операционными затратами, так как все расходы на продажу относятся на оставшуюся часть выручки. Налоговые отчисления также производятся с декларируемой части выручки. Поэтому принятое расчетное значение товарооборота отличается от официального на величину теневого дохода, созданного в отрасли.

Показатели эффективности деятельности организаций торговли – рентабельность активов и продаж, как показывает табл. 1 [2], – характеризуют розничную торговлю как высокодоходную отрасль российской экономики. Чем объясняется такая явно гипертрофированная рентабельность розничной торговли в России?

Одна из причин состоит в том, что розничная торговля, как и другие отрасли сферы услуг, в советский период была слабо развита. По числу торговых

предприятий на душу населения Россия в несколько раз отставала от уровня и развитых, и развивающихся стран. Культура обслуживания покупателей в условиях постоянного товарного дефицита была крайне низка. Понятно, что после либерализации хозяйственных отношений наиболее интенсивно должны были развиваться отрасли, ранее недооцененные и менее развитые, к каким и относилась розничная торговля.

Таблица 1

Официальная и альтернативная оценки деятельности розничной торговли в 2001 г.

Показатель	Официальная оценка	Альтернативная оценка	Отклонение, раз
1. Товарооборот, млн. руб.	3039879	3630833	1,19
2. Прибыль до уплаты налогов, млн. руб.	50187	604442	12,04
3. Прибыль после уплаты налогов, млн. руб.	37832	592087	15,65
4. Основной капитал, млн. руб.	114756	1009853	8,80
5. Оборотный капитал, млн. руб.	258667	1205387	4,66
6. Стоимость активов, млн. руб. (п. 4 + п. 5)	373423	2215240	5,93
7. Рентабельность активов, % (п. 3 / п. 6 × 100%)	10,13	26,73	+ 16,60 проц. п.
8. Рентабельность продаж, % (п. 3 / п. 1 × 100%)	1,24	16,31	+ 15,06 проц. п.

На высокой рентабельности розничной торговли сказываются затруднения при выходе на внутренний рынок потенциальных торговцев. Это особенно очевидно на вещевых и продовольственных рынках, которые зачастую контролируются организованной преступностью.

Безусловно, чистая прибыль и рентабельность значительно увеличиваются из-за неспособности налоговых органов собрать налоги в необходимых размерах с предприятий розничной торговли. Естественно, что налоговым органам гораздо проще собрать налоги с крупных плательщиков, чем с сотен тысяч предприятий розничной торговли, которые умело скрывают свои прибыли, а нередко вообще производят торговые операции нелегально, в сфере теневой экономики.

Завышенная рентабельность розничной торговли обусловлена также заниженными ценами на электро- и теплоэнергию для торговых помещений. Эти цены, по нашим расчетам, занижены как минимум в 2-3 раза, и их неизбежное повышение, конечно, снизит рентабельность розничной торговли.

Однако основное объяснение высокой рентабельности розничной торговли следует искать, по нашему мнению, в сложившейся в постсоветский период экономической структуре общества и экономики. Во-первых, сформировался повышенный интерес к сфере личного потребления населения в ущерб накоплению и общественному потреблению. Понятно, что относительно завышенный спрос на потребительские товары усиливал позиции розничной торговли в экономике. Во-вторых, и это, пожалуй, главное, в России установилась редкая в современном мире дифференциация доходов населения. По нашим расчетам, более 50% личных доходов концентрируется у 3% населения. В сущности, именно они определяют уровень цен на предметы не самой острой необходимости. Это создает благоприятные возможности для всплеска цен в сфере розничной торговли.

Дополнительные противоречия официальной статистики и расчетных данных. Дальнейшее изучение отрасли выявило ряд обстоятельств, связанных с противоречивостью либо официальных данных между собой, либо между статистической информацией и экономической действительностью. Рассмотрим эти противоречия подробно.

Расчет рентабельности активов предприятий розничной торговли показал, что уровень рентабельности торговли является очень высоким и немногим ниже, чем рассчитанный с учетом теневых доходов двух наиболее эффективных в экономике России отраслей топливной промышленности (нефтяной и газовой). Логично предположить, что капитал ищет наиболее эффективное применение, и объемы инвестиций в эти отрасли промышленности и розничную торговлю будут сопоставимыми. В 2001 г. инвестиции в нефтедобывающую и газовую отрасли составили

249 млрд. руб.³, инвестиции в розничную торговлю – 13 млрд. руб., что в 19 раз меньше. При незначительной разнице в уровнях рентабельности разрыв в объемах инвестиций представляется огромным.

Сопоставим, далее, структуру отечественных и иностранных инвестиций. В 2001 г. нефтедобывающая и газовая отрасли поглотили 23,1% всех отечественных инвестиций, в то время как на долю всех форм торговли и общественного питания пришлось только 3%. В том же году для иностранных инвесторов наиболее привлекательными оказались, напротив, отрасли торговли и общественного питания, инвестиции в которые составили 37,1%, тогда как в нефтедобывающую и газовую – только 7,2%, а в промышленность в целом – 39,7% [3, с. 596, 604].

Чем объясняются такие значительные структурные диспропорции между отечественными и иностранными инвестициями? На первый взгляд – двумя обстоятельствами. Во-первых, инвестиции отечественные и инвестиции иностранные имеют разные сферы приложения. Иностранные инвесторы практически не вкладывают средств в жилищно-коммунальное хозяйство, сферы здравоохранения, образования, культуры, что изменяет структуру вложений. Во-вторых, для них существуют административные и иные ограничения в финансировании наиболее привлекательных сырьевых месторождений, поэтому иностранный капитал в России вынужден искать иные сферы приложения. Он их находит в сфере рыночных услуг. Вместе с тем эти два фактора не могут исчерпывающе объяснить значительную разницу отраслевой структуры отечественных и иностранных инвестиций.

Обратим внимание на важнейший показатель розничной торговли – количество торговой площади. Известно, что до 1990 г. имелся значительный дефицит торговых предприятий и площадей, который наряду с дефицитом товаров определял катастрофическое состояние отрасли. Однако последующее широкомасштабное строительство и реконструкция крупных и мелких магазинов, супер- и гипермаркетов должны были принципиально улучшить ситуацию. Между тем официальная статистика этого не подтверждает. Если в 1990 г. в РСФСР торговая площадь магазинов составляла 31,5 млн. кв. м, то в 2001 г. в России торговые площади всех форм розничной торговли за исключением рынков составили 20,3 млн. кв. м, что в 1,5 раза меньше. Разумеется, происходит сокращение торговой сети, особенно в сельской местности, в удаленных и труднодоступных районах. Однако новое строительство, вероятнее всего, превышает размеры выбытия. Так что данные официальной статистики относительно размера торговой площади вызывают недоумение.

Если розничная торговля формирует значительную прибыль, значит, она может обеспечить высокую эффективность инвестируемого капитала. Оценим рентабельность инвестиций в розничную торговлю. В качестве условий оценки предположим, что создаются новые торговые объекты, которые в последующем

³ Рассчитано по: [3, с. 596].

будут сданы в аренду. При принятии этих условий можно разделить торговые доходы и доходы от создания торговых объектов и оценить отдельно рентабельность розничной торговли и рентабельность инвестиций в розничную торговлю.

Для расчета необходимы три величины – инвестиционная стоимость торговых объектов, ставка аренды и продолжительность срока службы зданий.

По нашим расчетам (см. [1]), средняя стоимость вводимой торговой площади составляет 930 долл. за 1 кв. м. Примем для достоверности расчетов более высокую величину – 1 тыс. долл. Такая стоимость сложилась при строительстве новых крупных торговых комплексов Москвы и Новосибирска в 2002 г.

Месячные ставки аренды за 1 кв. м торговой площади, по данным экономических периодических изданий, составили [4]:

Местонахождение торгового объекта	Долл.
Москва, Ленинский проспект	58-125
Москва, Садовое кольцо	58-100
Москва, Кутузовский проспект	67-100
Москва, Старый Арбат	83-125
Москва, Новый Арбат	108-125
Москва, Тверская улица	175-250
Санкт-Петербург, Невский проспект, торговый комплекс «Гранд Палас»	70-130
Новосибирск, проспект Маркса	60
Новосибирск, ЦУМ, ГУМ «Россия», торговые центры «Аркада», «Флагман»	60-80

Предположим, что арендные ставки торговых площадей Москвы (они расположены в оживленных, а потому чрезвычайно привлекательных местах) завышены. Примем для расчетов нижнюю границу арендной платы по Санкт-Петербургу и среднеинтервальное значение для Новосибирска в размере 70 долл. в месяц.

Последний показатель – срок службы торговых зданий – в отечественных источниках найти не удалось. Поэтому были использованы американские данные. В конце прошлого десятилетия в США были приняты новые сроки использования основного капитала, изменен порядок начисления амортизации и уменьшен ежегодный амортизационный уровень. В результате срок начисления амортизации приблизился к периоду возможного физического использования материально-технических объектов. По новым нормативам стоимость здания после 112 лет его использования равна 5% первоначальной [5]. Общий срок использования зданий составляет, таким образом, 118 лет (112 лет / 0,95).

В результате расчета рентабельности инвестиций в объекты розничной торговли на 1 кв. м торговой площади получены следующие показатели:

1. Инвестиционная стоимость 1 кв. м торговой площади, долл.	1000
2. Ставка аренды 1 кв. м торговой площади, долл. / мес.	70
3. Срок окупаемости инвестиций, мес. (п. 1 / п. 2)	14
4. Срок службы торговых зданий, лет	118
5. Чистая инвестиционная прибыль с 1 кв. м торговой площади, долл. за весь срок службы (п. 4 × 12 × п. 2 – п. 1)	98120
6. Рентабельность инвестиций, % (п. 5 / п. 1 × 100%)	9812 = 9,81 × 10 ³
7. Соотношение сроков окупаемости и службы объекта (п. 3 / п. 4 × 12)	1/101

Как видно из расчета, инвестиционные проекты достаточно быстро окупаются, а сами инвестиции в торговые объекты приносят колоссальную прибыль. Логично предположить, что в розничной торговле наблюдается инвестиционный бум, в массовых количествах создаются торговые площади.

Согласно официальной статистике, в 2001 г. в целом по экономике было введено в действие зданий нежилого назначения общей площадью 9473,4 тыс. кв. м.

[6, с. 139]. В этом же году общая площадь введенных в действие объектов торговли составила 509,3 тыс. кв. м. [7, с. 50]. Иными словами, доля торговли в формировании общего объема вводимых нежилых помещений равна всего 5,4%. Однако если учесть интенсивность торгового строительства на фоне деградации иных отраслей экономики, такой удельный вес представляется крайне заниженным.

Эти факты недостоверности официальной статистики вызывают недоверие к показателям, характеризующим инвестиционный процесс в отрасли. Если розничная торговля является высокорентабельной отраслью, то владельцы торговых предприятий и частные предприниматели ради получения высоких прибылей в ближайшем будущем, несомненно, должны инвестировать часть прибыли в развитие бизнеса. Основным источником инвестиций в отрасль составляют колоссальные теневые доходы или кредиты, полученные под будущую прибыль, поэтому предприниматели не показывают (или значительно занижают) объемы финансирования. Соответственно торговые площади, созданные на основе теневых инвестиций, также оставаясь в тени, не учитываются статистическими органами.

Инвестиции в основной капитал. Оценка инвестиций в розничную торговлю проведена на основе расчетов торговых площадей, по объему ввода которых возможны довольно точные заключения об общем уровне инвестиций в отрасль.

В расчетах в качестве показателя деятельности розничной торговли, статистическое значение которого достаточно достоверно, использована численность работников. В связи с тем, что в официальных статистических сборниках не выделяется из общей численности работников торговли и общественного питания число занятых в розничной торговле, искомым показателем был определен, исходя из численности работников специализированных розничных торговых предприятий с распространением полученных значений на всю розничную торговлю [3, с. 479; 7, с. 89]:

	2001 г.
1. Среднесписочная численность работников крупных, средних организаций и малых предприятий, тыс. чел.	1857,5
2. Товарооборот крупных, средних организаций и малых предприятий, млрд. руб.	915,2
3. Объем розничного товарооборота, млрд. руб.	3063,4
4. Численность работников торговли, тыс. чел. (п. 1 × п. 3 / п. 2)	6217,5

Торговые площади рассчитаны на основе соотношения численности работников и площади, взятого на уровне 1990 г., когда натуральные показатели деятельности торговли были достаточно объективны. По сути, этот показатель является частным и представляет собой фондовооруженность работников торговли, причем под фондами понимаются здания, выраженные в натуральных единицах измерения. Соотношение торговой площади и численности работников розничной торговли в РСФСР в 1990 г. составило [8, с. 131, 95]:

1. Торговая площадь магазинов, тыс. кв. м.	31502,0
2. Среднегодовая численность работников, чел.*	2438718
3. Приходится на 1 работника, кв. м (п. 1 / п. 2)	12,92

* Общая численность занятых в торговле за исключением работников Министерства связи (Союзпечать), Госкомпечати и Министерства здравоохранения (Главпечкоуправления).

Расчетные значения и численности работников, и норматива их обеспеченности торговой площадью позволили определить площадь магазинов розничной торговли, исходя из доли товарооборота крупных, средних организаций, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей [7, с. 34]:

	2001 г.
1. Численность работников розничной торговли, тыс. чел.	6217,5
2. Удельный вес крупных, средних организаций, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в структуре розничного товарооборота, %	74,7
3. Численность работников крупных, средних организаций, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, тыс. чел. (п. 1 × п. 2 / 100)	4644,5
4. Торговая площадь на 1 работника торговли, кв. м	12,92
5. Торговая площадь магазинов, тыс. кв. м (п. 3 × п. 4)	60006,9

Отметим, что представленный расчет торговой площади является приближенным, а его результаты не могут претендовать на высокую точность по следующим причинам.

Во-первых, показатель обеспеченности работников торговли торговой площадью, принятый на уровне 1990 г., в последующем находился под воздействием двух разнонаправленных тенденций. Одна из них состояла в повышении интенсивности труда наемных работников, что выразилось в увеличении торговой площади на одного занятого. Другая – в увеличении общего числа работников за счет роста численности непосредственно не занятых в розничной торговле: снабженцев, грузчиков, консультантов, охранников и т. д. Очевидно, что дополнительное вовлечение этих категорий работников уменьшает соотношение торговой площади и занятых. Однако насколько оно изменилось с 1990 г.? Ответ на этот вопрос нельзя получить без надежных статистических данных либо без масштабных эмпирических исследований.

Во-вторых, рассчитанная численность работников розничной торговли, по всей видимости, занижена. В 2001 г. численность работников оптовой, розничной торговли и общественного питания составила 9997 тыс. чел. [3, с. 481]. Удельный вес розничной торговли, таким образом, в общей численности занятых составляет 62%. Эта величина явно занижена, поскольку данные о соотношении, характерные для крупных предприятий, экстраполировались на всю торговлю пропорционально удельному весу в товарообороте. Это, естественно, значительное упрощение, так как производительность труда (отношение объема товарооборота к численности занятых) на крупных предприятиях выше. Принятое предположение значительно занижает численность работников и тем самым уменьшает торговую площадь предприятий.

В-третьих, отсутствуют данные о порядке и режиме работы торговых предприятий. Если в 1990 г. практически не существовало торговых предприятий с круглосуточным режимом работы, то в 2001 г. – они не редкость. Кроме того, многие торговые предприятия работают по 12-16 часов в сутки, в выходные и праздничные дни. Изменение режима работы меняет соотношение торговой площади и численности занятых в 1990 г. в меньшую сторону.

Тем не менее результаты расчетов, несмотря на отмеченные недостатки, отражают порядок рассматриваемых величин и вполне пригодны в качестве приближенной оценки.

Отметим также, что официальная статистика не точно учитывает торговые площади, главным образом, по малым предприятиям и в еще большей степени – по индивидуальным предпринимателям. При близости показателей товарооборота

показатели торговой площади значительно разнятся между собой (табл. 2) [7, с. 34-35, 107, 160].

Таблица 2

Распределение магазинов различных форм торговли по товарообороту и торговым площадям в 2001 г., %

Форма торговли	Удельный вес в структуре	
	товарооборота*	торговой площади
Крупные и средние организации	34,8	56,8
Малые предприятия	36,5	32,0
Индивидуальные предприниматели	28,6	11,2

* За 100% принят общий объем розничного товарооборота, исключая товарооборот рынков всех типов.

Такую значительную дифференциацию нельзя объяснить разной производительностью торговых площадей. Очевидно, что мелким торговым предприятиям значительно легче скрыть торговые площади, торговые точки и даже магазины. Они их и скрывают.

Рассчитаем, далее, инвестиции в розничную торговлю, на основе которых созданы данные торговые площади. Предположим, что в период с 1990 по 2001 г. сохранены все торговые объекты и площади, действовавшие в 1990 г.⁴ В этом случае возникает разница торговых площадей в размере 39659 тыс. кв. м (60006,9 – 20347,9), которую не учитывают статистические органы. Однако за какой период времени появились неучтенные торговые площади? Для ответа на данный вопрос вычленим из рассмотренной динамики товарооборота его долю, приходящуюся на рынки (табл. 3) [9, с. 477; 3, с. 481].

Таблица 3

Индексы физического объема оборота розничной торговли и удельные веса рынков в продажах в 1990-2001 гг.

Показатели	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Индекс физического объема товарооборота	100	95	96	97	97	91	91	96	92	86	94	106
Удельный вес рынков в продажах, %	8,3	13	22	25	26	27	27	26	26	27	27	25

Как видно, в течение всего рассматриваемого периода (за исключением последнего года) объем товарооборота снижался, причем особенно сильно в середине периода. При этом доля рынков в структуре товарооборота росла, достигнув своего максимума также в середине периода. Можно констатировать, что положение магазинов в этот момент не слишком благоприятствовало осуществлению инвестиций. Помимо негативного воздействия общего сокращения товарооборота на финансовые результаты, положение усложнилось тем, что значительную долю завоевал потребительский рынок. Вряд ли до середины периода вкладывались значительные средства в развитие торговых объектов. По

⁴ Это предположение основано исключительно на наблюдениях авторов и не может быть подтверждено (равно как и опровергнуто) существующей статистической информацией.

всей видимости, основной поток инвестиций пришелся на вторую (с 1996 г.) половину периода. Примем эту дату за начало отсчета создания неучитываемых торговых площадей.

Таким образом, разница сформировалась за шестилетний период. За неимением других данных предположим, что ежегодный ввод торговых площадей в это время был равномерным (хотя это предположение является чрезвычайным упрощением, наибольший ввод приходится на конец периода, когда наблюдался рост товарооборота) и составил 6610 тыс. кв. м (39659 тыс. кв. м / 6 лет).

Подробных данных о вводе в действие торговых площадей по всем годам периода нет. Понимая недостоверность данного показателя и, чтобы не вызывать недоумения у пользователей, статистическое ведомство не публикует его. Тем не менее для 2001 г. этот показатель имеется.

Согласно официальной статистике, в 2001 г. было введено в действие 509,3 тыс. кв. м торговых площадей, в том числе за счет нового строительства – 321,8 и за счет реконструкции и технического перевооружения – 181,2 тыс. кв. м. [7, с. 50]. Следовательно, расчетные и официальные данные расходятся в 13,0 раз.

Предположим, далее, что есть преуменьшение инвестиций в иные основные фонды, помимо зданий и сооружений. Примем это преуменьшение равным тому же уровню, что и по вводу в действие зданий и сооружений. В 2001 г. общий объем инвестиций в отрасль, согласно официальной статистике, составил 12609 млн. руб.⁵ Расчетная величина инвестиций в отрасль составляет 163647 млн. руб. ($12609 \times 13,0$).

Эта часть инвестиций направляется на расширенное воспроизводство основных фондов розничной торговли и связана с вводом в эксплуатацию новых площадей. По всей видимости, официальная статистика показывает только те инвестиции, которые идут исключительно на новое строительство, так как возводимые объекты, особенно крупномасштабные, невозможно скрыть. Существует еще часть инвестиций, которая обеспечивает функционирование существующих фондов. Ее тоже необходимо учесть в общих объемах инвестиций. Эта величина равняется объему амортизационных отчислений фондов, балансовая стоимость которых доведена до восстановительной. В 2001 г., согласно расчетам, выполненным на основе межотраслевого баланса и коэффициента доведения балансовой стоимости до восстановительной, уровень амортизационных отчислений фондов розничной торговли составил 41404 млн. руб.⁶ Общий объем инвестиций, таким образом, составляет 205051 млн. руб.

С помощью рассчитанных показателей легко устраняются противоречия, которые были выявлены при пользовании данными официальной статистики. По сути, речь идет не о низком уровне инвестиционной активности в отрасли, а о том, что этот уровень является заниженным, и действительный объем инвестиций в отрасль не отражается официальной статистикой. Признание этого положения снимает многие недоразумения, которые выявляются при анализе розничной торговли.

Сравним рассчитанный уровень инвестиций в розничную торговлю (205 млрд. руб.) с инвестициями в нефтедобывающую и газовую отрасли (249 млрд. руб.). Как видно, соотношение инвестиций составляет 82,3%, что вполне сопоставимо с соотношением рентабельности активов розничной торговли и добывающих отраслей.

В объеме отечественных инвестиций всех отраслей экономики в размере 1504 млрд. руб. [3, с. 596] розничная торговля занимает 13,6%.

⁵ Расчет этой величины см. в работе [1].

⁶ Расчет содержится в работе [2].

Рассчитаем теперь обеспеченность населения торговой площадью с использованием альтернативных оценок и выявим изменения, которые произошли с 1990 г. (табл. 4) [8, с. 131; 7, с. 107, 160; 3, с. 87; 10, с. 67].

Таблица 4

Расчет обеспеченности населения торговой площадью

Показатели	РСФСР, 1990 г.	Россия, 2001 г.	
		Официальная оценка	Альтернативная оценка
1. Торговая площадь магазинов розничной торговли, тыс. кв. м	31502,0*	20347,9	60006,9**
2. Численность населения, тыс. чел.	148041	144387	144387
3. Торговая площадь магазинов на 1000 чел., кв. м. (п. 1 / п. 2)	213	141	415,6

* Торговая площадь исчислена по всем формам торговли за исключением рынков и включает в себя торговую площадь магазинов и павильонов крупных и средних организаций торговли, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.
** Расчет см. на с. 89.

Как видно, в 2001 г. по сравнению с 1990 г. торговая площадь на 1000 чел., согласно официальной статистике, снизилась в 1,5 раза, по нашим же оценкам, она выросла практически в 2 раза.

Выполненные расчеты позволяют также по-иному оценить перспективы розничной торговли и инвестиционную привлекательность отрасли. Как уже отмечалось, бурное развитие отрасли в последнее время определялось в основном двумя факторами. Первый связан со значительной недооценкой розничной торговли в советский период. Напомним, что советская торговля, функционирующая в среде тотального товарного дефицита, по своей сути представляла собой не торговлю как таковую, а скорее, систему распределения товаров, чрезвычайно коррумпированную и неэффективную. За последние десять с небольшим лет эти недостатки благодаря колоссальному вливанию в отрасль финансовых, материальных и трудовых ресурсов удалось преодолеть.

Второй фактор связан с ростом розничного товарооборота, который начался с 1999 г. Однако при этом объем товарооборота магазинов стал меньше по сравнению с 1990 г. за счет передела потребительского рынка между магазинами и рынками. Если в 1990 г. доля рынков в товарообороте составляла 8,3%, то в 2001 г. – 25. Если учесть, что физический объем товарооборота за период вырос на 6%, то не трудно рассчитать, что реальный объем товарооборота магазинов в 2001 г. составил только 86,7% от уровня 1990 г. ($106\% \times 75\% / 91,7\%$).

Необходимо отметить, что в экономической литературе существуют и более низкие оценки объема товарооборота. Как указывает В.С. Сулягин, в 1998 г. объем товарооборота составил 60% от уровня 1990 г., в 2003 г. товароборот вырос до 70% [11, с. 379]. Аналогичные данные содержатся в работе В.Н. Иванова и Ю.В. Овсиенко [12, с. 88]. К сожалению, в этих работах не приводятся ни исходные для расчета данные, ни методика расчетов. Представляется, что их авторы недоучитывают огромные размеры теневых доходов населения, особенно его наиболее состоятельной части, и теневого оборота в розничной торговле.

Таким образом, под уменьшившийся объем товарооборота создана материально-техническая база, размер которой практически в 2 раза превышает исходный уровень. Кроме того, численность работников в розничной торговле увеличилась в 2,5 раза. Отрасль эксплуатирует ресурсы, которые явно избыточны в сравнении с ее товарооборотом. После 2001 г. ситуация, насколько удалось ее оценить по предварительным статистическим данным и материалам

экономической печати, в еще большей степени ухудшилась – при незначительном повышении товарооборота отрасль поглощала значительные инвестиционные средства. Очевидно, что накопленные воспроизводственные диспропорции скажутся на финансовом состоянии отрасли, уровне рентабельности и объемах инвестиций.

Вышеизложенное обсуждение будет не полным без выяснения макроэкономических последствий неизбежного кризиса розничной торговли, который отразится также и на других отраслях экономики. Прежде всего в банковском секторе и строительном комплексе, которые в значительной степени связаны с розничной торговлей. Для выяснения масштабов этого воздействия проведем дополнительные расчеты тесноты связей розничной торговли с другими секторами экономики.

Распределение прибыли. По нашим расчетам, прибыль розничной торговли после уплаты налогов в размере 12 млрд. руб. и без корректировки на рост амортизационных отчислений составляет 629 млрд. руб. Из них 38 млрд. руб. – это размер официально декларируемой прибыли, 591 млрд. руб. – теневой. Заметим, что

591 млрд. руб. – колоссальная для российской экономики величина – она составляет 6,6% валового внутреннего продукта (ВВП) и 24,4% расходной части консолидированного государственного бюджета⁷. Вместе с тем такое положение слабо изучено.

Изучение распределения прибыли сопряжено с двумя основными сложностями. Первая заключается в слабой информационной обеспеченности. Из-за условий образования прибыли, их латентности и формальной недоказуемости изучение распределения прибыли связано со значительными трудностями. Фактически эти явления становятся достоянием общественности в исключительно редких случаях громких разоблачений либо сенсационных преступлений. По этой причине сведения о теневых доходах фрагментарны и недостаточны, а главное – малонадежны. Вторая сложность – методического характера. Известно, что в розничной торговле достаточно тесно переплетены имущественные, предпринимательские и криминальные отношения. Часто собственники, предприниматели и криминальные элементы – одни и те же субъекты. В этой связи разделить доходы собственников, предпринимателей и преступных группировок – проблема методически трудноразрешимая.

Тем не менее попытаемся определить порядок рассматриваемых величин и оценить масштаб проблемы. Подчеркнем при этом, что представленные ниже расчеты не претендуют на высокую степень достоверности.

Рассмотрим, как прибыль распределяется. Направления ее распределения следующие: скрытая оплата труда работников отрасли, формирование доходов собственников, коррупционные выплаты чиновникам, плата организованной преступности и инвестирование средств в отрасль. Количественно оценим каждое направление.

Скрытая оплата труда. Расчет проведен двумя способами, основанными на различных информационных источниках. При первом способе использовались результаты исследований Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. Исследование было направлено на изучение теневой деятельности в розничной торговле путем проведения анкетирования руководителей торговых организаций и служащих региональных администраций, в ведении которых находятся вопросы

⁷ В 2001 г., по официальной оценке, ВВП составил 8944 млрд. руб. [13, с. 19], а расходная часть государственного консолидированного бюджета – 2419 млрд. руб. [14, с. 25].

торговли [15]. Было установлено, что размер скрытой оплаты труда составляет 38-50% официальной. Приняв за исходное среднее значение этого интервала, рассчитаем скрытый объем оплаты труда работников отрасли [7, с. 3; 15, с. 50].

1. Численность занятых, тыс. чел.*	6217,5
2. Среднемесячная заработная плата, руб.**	2311
3. Годовой фонд заработной платы (п. 1 × п. 2 × 12), млн. руб.	172424
4. Соотношение скрытой и официальной оплаты труда, %	44
5. Объем скрытой оплаты труда, млн. руб. (п. 3 × п. 4 / 100%)	75867

* См. расчет на с. 89.

** Среднемесячная заработная плата работников розничной торговли принята равной среднемесячной заработной плате в отраслях торговли и общественного питания.

Второй способ был основан на использовании статистики национальных счетов, в которой отражается скрытая оплата труда в целом по экономике, и вычлениении из этой суммы доли розничной торговли. В 2001 г. скрытая оплата труда работников всех отраслей составила 993,5 млрд. руб. [13, с. 69]. Согласно данным А.В. Суворова, доля торговли в скрытой оплате труда в 2000 г. составляла 53% [16, с. 65]. Предположим, что в 2001 г. эта доля осталась без изменений. Распределим, далее, прибыль торговли по двум ее отраслям – розничной и оптовой, включая внешнюю, пропорционально величине валовой добавленной стоимости. В 2001 г. на долю валовой добавленной стоимости розничной торговли приходилось 35,5% общей величины валовой добавленной стоимости торговли [7, с. 24]. Таким образом, получаем, что скрытая оплата труда в 2001 г. в розничной торговле составила

186,9 млрд. руб. ($993,5 \times 0,53 \times 0,355$).

Как видно, результаты расчетов по первому и второму способам значительно разнятся. Это связано, на наш взгляд, с несовершенством методик оценки скрытой оплаты труда. В частности, есть большие сомнения по поводу того, удалось ли исследователям отделить скрытую оплату труда наемных работников от доходов, полученных собственниками от собственности и индивидуальными предпринимателями от предпринимательской деятельности. Сложность проблемы заключается в том, что собственники и высшие менеджеры торговых организаций часто совпадают, а индивидуальные предприниматели получают не заработную плату, а доход от своей деятельности. В итоге, для оценки объема скрытой оплаты труда примем среднее значение двух величин – 131 млрд. руб.

Доходы собственников торговых организаций. Данные о том, сколько население получает доходов от собственности, содержатся в статистике национальных счетов, в счете институционального сектора «домашние хозяйства». В 2001 г. домашние хозяйства получили доходов от собственности в размере 232 млрд. руб. [13, с. 45]. Остается узнать, какая доля от этой суммы приходится на торговлю.

Можно предположить, что размер доходов собственников зависит от того, насколько эффективна (прибыльна) отрасль или сфера деятельности, в которую вложены средства. Примем допущение, что удельный размер дивидендов непосредственно зависит от удельного веса отрасли в общих доходах экономики. Для расчета прибыли отраслей воспользуемся данными III квадранта межотраслевого баланса за 2001 г. [17, с. 52-53]. Общая сумма валовой прибыли и валового смешанного дохода для всей экономики в 2001 г. составила 4849 млрд. руб., а валовая прибыль и валовые смешанные доходы отраслей, оказывавших торгово-посреднические услуги – 2147 млрд. руб. Ранее на основании детализированного межотраслевого баланса за 1995 г. и межотраслевого баланса за

2001 г. был рассчитан удельный вес розничной торговли в агрегированном векторе-столбце «Торгово-посреднические услуги», который составляет 29,5% [2]. Таким образом, объем валовой прибыли и валовых смешанных доходов розничной торговли составляет 633 млрд. руб., или 13,1%. По этому соотношению доходы от собственности, обеспечиваемые розничной торговлей, составляют 30 млрд. руб.

Однако представленные и рассчитанные данные недостаточно полны. Дело в том, что официальная статистика учитывает доходы собственников только в форме дивидендов, которые при этом официально декларируются и выплачиваются крупными открытыми акционерными обществами. При этом иные формы доходов собственников (в виде тех же дивидендов в закрытых акционерных обществах, доходов на паи, кооперативные выплаты, рентные и арендные платежи) не отражаются в национальных счетах.

Для исчисления доходов собственников розничных магазинов авторами проведен опрос руководителей магазинов в Новосибирске. Было установлено, что доход собственника магазина площадью 500 кв. м составляет в среднем в месяц 1750 долл. Общая сумма доходов собственников в год, таким образом, приблизительно равна 76 млрд. руб.:

1. Сумма дохода магазина торговой площадью 0,5 тыс. кв. м, долл. в месяц	1750
2. Общая торговая площадь магазинов, тыс. кв. м	60006,9
3. Годовая сумма дохода (п. 1 × п. 2 × 12), млн. долл.	2520
4. Курс американского доллара к российскому рублю, руб./долл.	30,14
5. Расчетное значение доходов собственника (п. 3 × п. 4), млрд. руб.	76

Примем полученную величину в качестве оценки доходов собственников розничных магазинов.

Коррупционные выплаты чиновникам. В уже упоминавшемся исследовании Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ [15] приведены данные, согласно которым в 66% случаев региональные эксперты оценивают неформальные расходы на контролирующие организации как «частые» и «очень частые», руководители торговых организаций дают более сдержанную оценку – такие случаи, по их мнению, составляют только 33%. Далее, эксперты оценивают случаи подкупа милиции как «частые» и «очень частые» в 49%, а руководители торговых организаций – лишь в 14%, что заставляет усомниться в их искренности. Иными словами, региональные эксперты оценивают участие различных государственных структур в распределении прибыли во всех случаях, а руководители предприятий – в половине случаев.

Таким образом, очевидно, что о коррумпированной розничной торговле можно говорить как о феномене торгово-бюрократического потребительского рынка. По своей экономической сути коррупционные выплаты – это стоимость покупки административного ресурса, без которого, так же как и без любого другого ресурса, производственная деятельность сейчас в России невозможна. В некотором роде этот преступный симбиоз выгоден обеим сторонам. Чиновники получают дополнительные доходы, а розничные торговцы «уходят» от налоговых выплат, получают в собственность или аренду торговые площади, либо устраняют конкурентов при помощи различных государственных ведомств, инстанций и служб. Коррумпированность розничной торговли объясняется двумя причинами. Первая – эта отрасль чрезвычайно доходна. Вторая причина заключается в организационном устройстве отрасли, которая состоит преимущественно из мелких разрозненных структурных единиц. Масштабы предприятий торговли незначительны, а более половины оборота приходится на индивидуальных

предпринимателей и рынки. Это препятствует консолидации усилий в противостоянии чиновникам и преступникам и делает отрасль уязвимой для разного рода поборов.

Количественная оценка выплат выполнена на основе исследований фонда «Индем». По оценке фонда, рынок коррупционных услуг составляет 33,5 млрд. долл. [18]. Эту величину до сих пор никто не подтвердил, но и никто не опроверг. Применим ее в своих расчетах. За неимением других данных, распределим эту величину пропорционально доходам отраслей экономики в соответствии с данными межотраслевого баланса. При удельном весе розничной торговли в валовой прибыли и валовых смешанных доходах в размере 13,1% можно сделать заключение, что отрасль обеспечивает формирование доходов чиновникам в размере 4,4 млрд. долл. США. Официальный курс американского доллара к российскому рублю в 2001 г. составил 30,14 [7, с. 674]. Объем выплат в национальной валюте, таким образом, составил 133 млрд. руб.

Плата организованной и неорганизованной преступности. Это также скрытая и информационно не обеспеченная часть расчетов.

В расчете использованы следующие данные. В 2000 г. ГУВД Москвы провело широкомасштабную акцию по разоблачению преступной группировки, контролирующей Измайловский рынок столицы. Результаты расследования показали, что преступники облагали данью каждое из 4 тыс. мест рынка, в результате прибыль преступной группировки составляла около 3 млн. долл. в месяц [19]. Распространим эти данные на розничную торговлю в целом.

Примем во внимание, что всего в России функционирует 4666 рынков, количество мест на которых составляет 216 тыс.⁸ Учтем, что удельный вес рынков в розничных продажах составляет 25% [3, с. 481]. Напомним, что официальный курс американского доллара к российскому рублю в 2001 г. составил 30,14. Получаем, что ежегодный объем выплат розничной торговли организованной преступности составляет 234 млрд. руб.

Отметим, что полученная величина неоднозначна и, скорее всего, завышена. Измайловский рынок столицы – чрезвычайно крупный – 4 тыс. мест, тогда как в среднем по России на один рынок приходится 46 мест, что в 87 раз меньше. По всей видимости, рынок выполняет также оптовые функции, что повышает его прибыльность. Кроме того, известно, что рынки по сравнению с магазинами в значительно большей степени подвержены воздействию организованной преступности.

Вместе с тем в крупных магазинах, где разделены функции собственников и управляющих собственностью, существуют хищения менеджеров. Условия образования скрытой прибыли в розничной торговле таковы, что проследить этот процесс практически не могут не только различные государственные органы, но и собственники. В этих условиях неизбежны различные хищения и потери.

Представленные расчеты сопряжены также с методическими проблемами. Они связаны с тем, что очень часто собственниками рынков и магазинов и одновременно их управляющими оказываются организованные преступные группировки.

И разделить финансовые потоки, которые контролируют собственники, работники или организованные преступники чрезвычайно сложно. В этом случае неминуемо возникает двойной счет.

Инвестиции в отрасль. Часть теневого дохода, оставшаяся после выплат работникам, собственникам, чиновникам и преступникам, расходуется на

⁸ Данные приведены на начало 2001 г. [7, с. 111].

инвестиционные цели. По всей видимости, помимо оставшейся теневой прибыли – 17 млрд. руб. (591-131-76-133-234 млрд. руб.), на инвестиции расходуется также вся официальная ее часть, которая составляет 38 млрд. руб., т. е. всего 55 млрд. руб.

В результате расчетов получаем следующие состав и структуру распределения прибыли розничной торговли (табл. 5).

Таблица 5

Состав и структура распределения прибыли розничной торговли в 2001 г.

Направления	Прибыль	
	млрд. руб.	%
Скрытая оплата труда	131	21
Доходы собственников	76	12
Коррупционные выплаты	133	21
Плата организованной преступности и хищения менеджеров	234	37
Инвестиции в отрасль	55	9
Итого	629	100

Рассчитанный общий объем инвестиций в основные фонды розничной торговли составляет 205 млрд. руб. Из них 41 млрд. руб. направляется на обеспечение функционирования созданных фондов, а 164 млрд. руб. – на создание дополнительной торговой площади. Кроме того, для обеспечения функционирования вновь вводимых основных фондов необходимы также и оборотные фонды.

Как видим, после осуществления всех выплат на инвестиционные цели в отрасли остается только 55 млрд. руб. Где отрасль берет дополнительные средства? Ответ очевиден – это кредиты банков. Для выявления объемов кредитования составим финансовый баланс розничной торговли.

Финансовый баланс отражает примерные финансовые доходы и расходы отрасли в 2001 г. Рассмотрим поэлементно части баланса.

Расходная часть баланса – 855 млрд. руб. состоит из следующих статей:

1. Налоговые выплаты – 12 млрд. руб. Налоговая нагрузка на розничную торговлю рассчитана по межотраслевому балансу 2001 г.

2. Инвестиции в основной капитал – 205 млрд. руб.

3. Вложения в оборотный капитал – 195 млрд. руб. Эта величина рассчитана исходя из соотношения основного и оборотного капиталов розничной торговли (см. табл. 1), равного 0,84 и объема инвестиций в новое строительство, составившего 164 млрд. руб.

4. Доходы собственников (объем выплат) – 76 млрд. руб.

5. Коррупционные выплаты – 133 млрд. руб.

6. Плата организованной и неорганизованной преступности – 234 млрд. руб.

Доходная часть состоит из следующих элементов:

1. Прибыль до уплаты налогов – 604 млрд. руб. Эта величина получена путем суммирования официальной прибыли с теневой за вычетом амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления отрасли были увеличены вследствие доведения балансовой стоимости основных фондов торговли до восстановительной. Размер досчета составил 37 млрд. руб. Кроме того, размер прибыли необходимо также скорректировать на объем выплат теневой заработной

платы работников, которые входят в операционные затраты. Получим, что размер прибыли до налогообложения составляет в отрасли 510 млрд. руб. (604+37-131).

2. Амортизация основных фондов (5 млрд. руб.) исчислена по межотраслевому балансу за 2001 г. Эта величина отражает размер амортизации, исчисленный по балансовой стоимости основных фондов розничной торговли.

3. Привлеченные средства – 340 млрд. руб. Это – балансирующая статья, рассчитанная путем вычитания итогового значения доходов баланса и прочих доходных статей (табл. 6).

Таблица 6

Финансовый баланс розничной торговли за 2001 г., млрд. руб.

Доход		Расход	
1. Прибыль до налогообложения	510	1. Налоговые выплаты	12
2. Амортизация	5	2. Инвестиции в основной капитал	205
3. Привлеченные средства	340	3. Вложения в оборотный капитал	195
		4. Доходы собственников	76
		5. Коррупционные выплаты	133
		6. Плата организованной и неорганизованной преступности	234
Итого	855	Итого	855

Особенностью этого баланса является высокая доля привлеченных средств в финансировании расходов розничной торговли при ее исключительно высокой рентабельности. Важно определить причины и возможные последствия этого явления для отрасли и всей экономики.

Структура расходов финансового баланса позволяет судить о причинах высокой доли привлеченных средств. В этих расходах, помимо нормальных для коммерческой деятельности статей, присутствуют в очень значительном объеме статьи, связанные с уродливым характером современной российской экономики и общества. Это статьи 5 и 6 – коррупционные выплаты и плата организованной и неорганизованной преступности (хищения менеджеров предприятий). Общая величина этих статей составляет 367 млрд. руб. Очевидно, что при их устранении розничная торговля в современных условиях могла бы обходиться собственными финансовыми ресурсами.

В то же время имеется одна явно заниженная статья – налоговые выплаты в размере 12 млрд. руб. Ее доля в валовой добавленной стоимости розничной торговли, в которую включен фонд заработной платы, в том числе скрытая амортизация и прибыль в размере 733 млрд. руб., составляет менее 2%, в то время как во всей экономике по товарам и рыночным услугам в 2001 г. эта доля составила 16% (1,269 трлн. руб. налогов на продукты при 7,29 трлн. руб. валовой добавленной стоимости товаров и коммерческих услуг). Распространение этой нормы на розничную торговлю привело бы к росту налогов до 117,3 млрд. руб., что на 105 млрд. руб. больше, чем в настоящее время. При таком уровне налогообложения пришлось бы либо привлечь, пусть в гораздо меньших размерах, чем в настоящее время, внешние ресурсы, либо сократить вложения в основные фонды и оборотные средства. Однако учитывая чрезмерную реальную рентабельность розничной торговли (вряд ли положение существенно изменилось по сравнению с 2001 г.), явную избыточность торговой сети и реальную убыточность почти всех отраслей обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, транспорта, жалкое состояние бюджетной сферы, целесообразно

установить уровень налогообложения этой сферы в несколько раз более высокий, чем в среднем по сфере товаров и коммерческих услуг. Этот уровень должен быть достаточен, в сущности, только для выплаты кредитов основной части торговых организаций, привлекающих их для вложения в оборотные средства. Таким образом, речь может идти об увеличении налогов на розничную торговлю в размере 400-500 млрд. руб. ежегодно, что больше по официальному валютному курсу на 13-17 млрд. долл., а по паритету покупательской способности вдвое. Таким образом, величина дополнительных налоговых поступлений от розничной торговли вполне сопоставима по величине с предлагаемым многими авторами изъятием горной ренты у предприятий нефтяной и газовой промышленности. Следует иметь в виду, что у предприятий оптовой и внешней торговли, рентабельность операций которых нередко еще выше, чем в розничной торговле, также можно изъять значительные средства в бюджет для перераспределения в пользу нуждающихся в них отраслей экономики и беднейших слоев населения.

Огромный размер выплат коррупционерам и организованной и неорганизованной преступности в настоящее время возможен в связи с высокой рентабельностью розничной торговли. После изъятия из прибыли значительной ее части с помощью налогообложения (методы этого изъятия при желании легко найти) коррумпированным элементам придется уйти из розничной торговли.

Можно предположить, что учитывая высокую прибыльность розничной торговли и быструю окупаемость средств, вложенных в торговую недвижимость, основным источником привлеченных средств являются кредиты коммерческих банков России. Тем более, что, по мнению банков, риск минимален, во всяком случае – оправдан. Ведь кредиты выдаются, как правило, под залог возводимой торговой недвижимости, ее цена – спекулятивно высокая, а спрос – ажиотажный. Индекс физического объема товарооборота в последнее время повышался. По официальным данным, в 2001 г. он составил 106% по сравнению с 1990 г., а в 2002 г. – 115%. Кроме того, по многочисленным прогнозам, такой быстрый рост продолжится и в дальнейшем.

Для подтверждения этой гипотезы обратимся к официальной финансовой статистике. Можно сожалеть, что официальные сборники не публикуют сведения о годовых объемах предоставленных кредитов в отраслевом разрезе. Всего в 2001 г. объем предоставленных кредитов предприятиям, организациям, банкам и физическим лицам составил 1468 млрд. руб. [14, с. 272]. Исчислим объем кредитов, предоставленных торговле, по структуре кредиторской задолженности на конец 2001 г. Объем задолженности торговли по кредитам в отечественной валюте составил 190 млрд. руб., в иностранной валюте, в пересчете на рубли – 60 млрд. руб., или 19,6% общего объема задолженности в рублях и валюте [14]. Получается, что объем предоставленных торговле кредитов в 2001 г. составил 288 млрд. руб. Разумеется, речь идет о всей торговле, включая оптовую. Но очевидно, что большая часть этих кредитов приходится все-таки на розничную торговлю, наиболее нуждающуюся в средствах.

Полученная цифра объемов кредитования недостаточно полно отражает кредитование розничной торговли. Значительный удельный вес в задолженности по кредитам занимает статья «прочие отрасли». В задолженности по кредитам, предоставленным в рублях, прочие отрасли занимают 21,5%, по кредитам, предоставленным в иностранной валюте – 25. Как удалось выяснить, эти кредиты выдаются предпринимателям без образования юридического лица. По всей видимости, в тех случаях, когда выдача кредитов обеспечена залогом (как правило, высоколиквидной недвижимостью, какой являются магазины и различные

торговые точки), банки не утруждают себя изучением инвестиционной истории клиента и не идентифицируют отраслевую принадлежность выданных кредитов. Зная же весьма привлекательные инвестиционные возможности розничной торговли, быстрый возврат вложенных средств, а также учитывая, что в отрасли около половины товарооборота формируют мелкие формы бизнеса, можно предположить, что значительный удельный вес в задолженности «прочих отраслей» принадлежит розничной торговле.

Нашлось еще одно подтверждение тому, что банки тесно связаны с малым бизнесом розничной торговли. Согласно годовому отчету Сбербанка России, в 2002 г. на долю торгово-посреднической деятельности приходилось 18,8% предоставленных ссуд. При этом более 52% выданных кредитов приходилось на малый бизнес, т. е. клиентов с объемом заимствований до 1 млн. руб. Одним словом, рассчитанная по финансовому балансу величина выданных розничной торговле кредитов в 2001 г. в размере 340 млрд. руб. представляется достаточно реалистичной. Она хорошо согласуется с данными банковской статистики.

Вместе с тем далеко не весь объем привлеченных средств поступает от коммерческих банков. Часть кредитов коммерческих банков идет на погашение ранее выданных кредитов и выплату процентов по ним, причем часть их носит краткосрочный характер. Очевидно, что в качестве привлеченных средств используются вложения компаний других отраслей экономики, привлеченных высокой прибылью розничной торговли. Так, в печати сообщалось, что одна из торговых сетей создавалась при финансовом участии группы Менатеп, связанной с нефтяной компанией ЮКОС. По-видимому, некоторые крупные оптовые компании также создают розничные торговые сети.

Современная структура финансового баланса розничной торговли создает значительные риски для этой отрасли и банковской системы других инвесторов. Это связано также с общим характером экономического развития России и ее перспективами.

Бурное развитие материальной базы розничной торговли связано с высокой дифференциацией доходов населения в постсоветской России и гипертрофией доли личного потребления домашних хозяйств в конечном использовании ВВП в этот период. Платой за эту высокую долю стала деградация в этот период производственной и научно-образовательной базы развития экономики, что неизбежно по завершении восстановительного периода приведет сначала к стагнации экономики, а затем и к ее спаду. Для обеспечения 6-процентного роста экономики в год требуется, по нашим подсчетам, повышение доли фонда накопления в ВВП почти до 50% [20]. Это связано с абсолютным сокращением объема личного потребления домашних хозяйств как минимум на треть, за счет сокращения доходов наиболее обеспеченных слоев населения. Но именно на доходы этих слоев и ориентировалась в постсоветский период розничная торговля. Предстоит, следовательно, сократить и ее объем тоже на треть. Розничной торговле придется платить значительно больше налогов, так как налоговая нагрузка на многие отрасли производственной сферы недопустимо высока. Неизбежно и реальное повышение расходов на электричество и отопление, транспортных расходов, так как тарифы на эти виды услуг сейчас не покрывают, по нашим подсчетам, реальных (с учетом восстановительной стоимости основных фондов) издержек этих отраслей. При этом в розничной торговле чрезвычайно велика доля фиксированных издержек, не зависящих от объема товарооборота. Можно полагать, что в этих условиях значительная часть торговых предприятий окажется убыточной и не сможет рассчитаться по кредитам банков.

В особенно опасном положении окажутся торговые сети, которые бурно росли в последние годы и на которые, по-видимому, приходится большая часть кредитной задолженности розничной торговли. Только при большой доле кредитов в финансовых балансах эти сети и могли так быстро увеличивать количество магазинов.

Учтем еще одно обстоятельство, связанное со снижением эффективности в розничной торговле. Речь идет об отрасли, занятой строительством зданий и сооружений. В 2001 г. ввод площади зданий, по официальной оценке, составил 47651 тыс. кв. м. [6, с. 139], а торговых площадей, по нашим расчетам, – 6610 тыс. кв. м. Учтем также, что сокращение прибыли розничной торговли снизит доходы высокооплачиваемых менеджеров, собственников, уменьшит количество поборов чиновников, сократит плату организованной преступности. Все это неминуемо скажется и на рынке элитного дорогого жилья. В результате спад торговли может снизить объем строительных работ на 15-20%, что может оказаться достаточным для обвала рынка недвижимости, спекулятивный рост цен на котором в последнее время во многом определялся сверхдоходами розничной торговли и интенсивным созданием торговых площадей.

Отметим также, что строительство торговых зданий и сооружений во многих случаях происходило за счет предоставления кредитов банками строительным организациям. Эта величина не выделяется в официальной статистике, но известно, что кредиторская задолженность строительной отрасли на конец 2001 г. во всех видах валют составила 53 млрд. руб., или 4,1% всей задолженности. С учетом этого обстоятельства можно сделать вывод, что кризис затронет 20-25% всего банковского сектора.

В заключение отметим, что ожидаемый кризис розничной торговли – это конкретное и частное проявление общеэкономического кризиса, связанного с гипертрофированным развитием сферы потребления за счет и в ущерб сферы общественного накопления. Не рассматривая подробно этот сложный вопрос⁹, тем не менее, отметим, что в настоящее время объем потребления значительно превышает объем создаваемых в обществе благ. Эта разница между потреблением и производством возмещается за счет сокращения основного капитала, большая часть которого создана в советский период, и хищнического использования природных, материальных и человеческих ресурсов. По мере уменьшения этих ресурсов кризисные явления будут усиливаться и затронут все без исключения сферы экономического воспроизводства.

Литература

1. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Соотношение восстановительной и балансовой стоимостей основных фондов розничной торговли / Вопросы статистики. 2004. № 12.
2. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативная оценка финансово-экономических показателей розничной торговли России / Вопросы статистики. 2005. № 2.
3. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. М.: Госкомстат России. 2003.
4. Жарков С. Торговое кольцо / Ведомости. 2002, 26 ноября; Ясинская А. Девелоперы организуют новогодний базар / Ведомости. 2002, 26 ноября; Сердцев Д., Полякова Ю. Боязнь «Мертвых зон» / Ведомости. 25 февраля, 2003.
5. Katz Arnold J., Herman Shelby W. Improved Estimates of Fixed Reproducible Tangible Wealth / Survey of Current Business. – May 97, vol. 77, Issue 5.
6. Инвестиции в России. 2003. Стат. сб. М.: Госкомстат России. 2003.
7. Торговля в России. 2003. Стат. сб. М.: Госкомстат России. 2003.
8. Торговля в РСФСР в 1986-1990 гг. Стат. сб. М.: Госкомстат РСФСР. Росинформцентр РСФСР, 1991.
9. Российский статистический ежегодник. 2001. Стат. сб. М.: Госкомстат России. 2001.
10. Народное хозяйство СССР в 1990: Стат. ежегодник. Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1991.

⁹ Заинтересованного читателя отсылаем к работе [21].

11. *Россия в глобализирующемся мире. М.: Наука, 2004.*
12. *Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В. Динамика торговли в годы российских реформ // Экономика и математические методы. 2004. Т. 40. № 4.*
13. *Национальные счета России в 1996-2003 годах: Стат. сб. М.: Федеральная служба государственной статистики. 2004.*
14. *Финансы России. 2002. Стат. сб. М.: Госкомстат России. 2002.*
15. *Остапкович Г. Оценка ненаблюдаемой экономической деятельности в розничной торговле // Экономист. 2002. № 10.*
16. *Суворов А.В. Структура денежных доходов и расходов населения в современной России // Проблемы прогнозирования. 2004. № 5.*
17. *Система таблиц «Затраты-Выпуск» России за 2001 г. Стат. сб. М.: Федеральная служба государственной статистики. 2004.*
18. *Диагностика Российской коррупции: социологический анализ. www.anti-corr.ru*
19. *Чесноков В. Три миллиона долларов за «место под солнцем» // Новые Известия. 2000, 11 апреля.*
20. *Ханин Г.И. Технология экономического рывка в России // ЭКО. 2004. № 10.*
21. *Ханин Г.И. Перераспределение доходов как средство обеспечения социальной стабильности и экономического роста в России // ЭКО. 2002. № 7.*