

Руководителю
Федеральной антимонопольной службы

И.Ю. АРТЕМЬЕВУ

123995, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская,
д. 11, Д-242, ГСП-5

Уважаемый Игорь Юрьевич!

В связи с участвовавшими в средствах массовой информации публикациями, а также размещённым на официальном сайте ФАС России сообщением о намерении провести расследования по фактам завышения отпускных цен производителями продуктов питания, индустриальное хлебопекарное сообщество направляет информацию об экономическом обосновании ценообразования в отрасли в целях учёта при проведении упомянутой работы.

Для объективного анализа ситуации, безусловно, необходимо принять во внимание несколько факторов и, в первую очередь, фактически сложившиеся к началу пандемического периода беспрецедентные обстоятельства, которые сформировали практически полное отсутствие у большинства производителей хлеба и без того обычно небольшого «запаса прочности». Начавшийся в 2018 г. рост цен на основные составляющие себестоимости продукции, вплоть до начала 2020 г. не был скомпенсирован пропорциональным ростом цен реализации хлебопёками готовой продукции, что оказалось губительным для их экономики - и без того низкая рентабельность производства некоторых сортов хлебобулочных изделий упала ниже точки безубыточности. Свою негативную роль для отрасли в 2019 г. сыграли ещё два фактора: падение валового сбора зерна ржи, приведшее к тому, что стоимость муки ржаной обдирной впервые превысила цену муки пшеничной высшего сорта, и банкротство нескольких региональных торговых сетей, имевших серьёзную задолженность перед поставщиками-хлебопёками.

Во-вторых, распространение новой коронавирусной инфекции само по себе лишь обострило положение дел в отрасли - перестал работать торговый канал HoReCa, повсеместно закрылись все точки общественного питания, торговые центры, образовательные учреждения (питание детей), ограничилось перемещение граждан, снизилась покупательская способность, резко уменьшились объёмы потребления ряда продуктов питания, в том числе хлебобулочных изделий. По этим причинам озвученный антимонопольным органом тезис о том, что к удорожанию некоторых категорий продовольственных товаров на потребительском рынке пока ведёт только ажиотажный спрос, к продукции хлебопекарной отрасли применим быть не может, в том числе исходя из невозможности запаса хлеба впрок из-за короткого срока годности

(от 1 до 5 суток).

В-третьих, одновременно произошло падение курса российского рубля по отношению к основным иностранным валютам, увеличение цен на зерно пшеницы продовольственной, что привело к стремительному скачку цен и снижению предложения по многим ключевым компонентам сырья и материалам для производства хлебобулочных изделий (мука, сахар, упаковка, пищевые ингредиенты, оборудование и комплектующие). Кроме того, кратно возросли затраты всех без исключения производителей продуктов питания на приобретение средств индивидуальной защиты для работников (имеются случаи, когда предприятия, при ежедневной потребности каждого в несколько тысяч масок, вынуждены были приобретать их на «чёрном рынке» по завышенной в десятки раз цене, поскольку в противном случае обеспечить выполнение санитарно-эпидемиологических требований закона и предписаний надзорного органа при продолжающемся производстве не представлялось возможным).

В совокупности все изложенные выше факторы подтверждают изменение обстоятельств, в равной мере влияющих на всех без исключения хозяйствующих субъектов хлебопекарной промышленности.

Для наглядности на примере одного из производителей московского региона в таблице ниже приведено сравнение структуры себестоимости производства и реализации двух вырабатываемых по ГОСТ наиболее массовых в стране сортов хлебобулочных изделий (хлеб «Дарницкий» и булочное изделие «Батон нарезной»), поставляемых в стандартную торговую сеть (с доставкой в торговые точки), в апреле 2018 г. и апреле 2020 г. (абсолютные значения в рублях по понятным причинам не указаны).

Наименование затрат	Доля в себестоимости, %		Динамика	Доля в себестоимости, %		Динамика
	Хлеб ржано-пшеничный, упакованный (Дарницкий)			Булочное изделие пшеничное, упакованное (Батон нарезной)		
	апрель 2018	апрель 2020		апрель 2018	апрель 2020	
Мука	17	29	↑	19	28	↑
Прочие материальные затраты	1	1	=	5	5	=
Упаковка	5	4	↓	5	5	=
Оплата труда рабочих	10	9	↓	12	13	↑
Коммунальные расходы	6	5	↓	5	4	↓
Амортизация оборудования	6	9	↑	5	8	↑
Общепроизводственные расходы	16	14	↓	12	12	=
Общехозяйственные расходы	10	10	=	9	9	=
Коммерческие расходы:	36	40	↑	27	31	↑
в т. ч. доставка в торговую сеть	29	32	↑	21	24	↑
Итого себестоимость реализации	108	121	↑	100	115	↑
Цена реализации в торговлю	100	100	=	100	100	=
Рентабельность продаж	- 8	- 21	↓	0	- 15	↓

Из представленных данных видно следующее:

отсутствие рентабельности производства и реализации массовых сортов хлеба и осязаемое её падение ниже нулевой точки. На практике это означает, что нулевую или отрицательную рентабельность по традиционному хлебу индустриальные хлебопёки в целях обеспечения постоянного воспроизводства вынуждены перекрывать за счёт других, более рентабельных видов продукции;

рост затрат на муку, доля которой в структуре себестоимости увеличилась за два года с одной пятой до почти одной третьей. Причиной этого является повышение цен мельницами-поставщиками за этот период в среднем на 20 процентов на муку пшеничную и почти вдвое на муку ржаную. При этом обычно срок одномоментного повышения цены на муку составляет 10-15 дней, а срок повышения цены на хлеб разбивается торговыми сетями на этапы и затягивается на несколько месяцев (до полугода), что также отрицательно влияет на экономику хлебозавода ввиду разрыва во времени и несоразмерности пропорций повышения;

рост коммерческих расходов, львиную долю в которых занимают затраты на доставку продукции в торговые точки, что обусловлено несколькими факторами: увеличением на четверть тарифов перевозчиков в связи с ростом их затрат на ГСМ и оплату труда водителей; уменьшением на треть суммы среднего заказа из торговых точек; принудительным и массовым сокращением временного интервала подвоза продукции (окна доставки), что вынуждает хлебопёков в разы увеличивать количество транспорта и затраты на доставку.

Резюмируя всё сказанное, справедливо будет отметить, что у разных хлебозаводов по объективным причинам (объём производства, поставщики, регион производства, доминирующее положение, другие массовые сорта и пр.) структура себестоимости традиционного хлеба в абсолютных показателях может быть несколько иной. Но приведённую в таблице тенденцию можно считать общей для всех без исключения индустриальных хлебопекарных предприятий - рост затрат в целом на производство и реализацию массовых сортов хлеба за указанный период составил 30-35 процентов и, что показательно, это было обусловлено увеличением затрат фактически по двум составляющим - основному сырью (муке) и логистике (доставке) при менее значительном изменении в структуре себестоимости доли всех остальных показателей.

Несложные арифметические расчёты показывают, что только лишь для возмещения этих затрат хлебозаводу за этот же период необходимо было повысить цены апреля 2018 г. на массовые сорта традиционного хлеба не менее чем на треть, для преодоления точки безубыточности - до половины, а для достижения минимальной рентабельности - до двух третей, тогда как фактическое повышение цен происходило с существенным разрывом во времени и составило по приблизительным подсчётам лишь около одной пятой. Между тем, реальные экономические основания для возмещения минимум пятой части затрат имелись у всех индустриальных производителей хлеба в стране уже к началу 2020 г.

В настоящее же время, с учётом упомянутых выше факторов, экономическая потребность в необходимости возмещения затрат - даже при полной дальнейшем остановке их роста (что представляется невозможным) - сохранится в ближайшей перспективе вплоть до достижения минимального превышения порога рентабельности.

Таким образом, у российских хлебопёков, к сожалению, сейчас остаётся не так уж и много альтернатив: стать неплатежеспособными и обанкротиться (как это уже произошло с рядом хлебозаводов за 2018-2020 годы), оставив без работы и дохода тысячи семей, либо продолжить обоснованное повышение цен на отдельные хлебобулочные изделия до минимально необходимого уровня рентабельности, либо остановить поставки в торговые сети наиболее массовых и востребованных населением, но стабильно убыточных сортов хлеба.

Учитывая изложенное, просим Вас, уважаемый Игорь Юрьевич, принять во внимание изложенную информацию индустриального отраслевого сообщества при проведении ФАС России расследований и довести её до сведения территориальных органов Службы.

Надеемся на объективную оценку антимонопольного органа и понимание ситуации, при которой не связанное с пандемией, экономически обоснованное периодическое повышение цен на хлебопекарную продукцию в целях справедливого возмещения лишь части постоянно растущих затрат - наименьшее из зол.

Исполнительный директор
Национального Союза Хлебопечения
(по поручению членов Союза,
осуществляющих производство в Алтайском,
Пермском, Приморском краях; Белгородской,
Волгоградской, Вологодской, Ивановской,
Кемеровской, Костромской, Московской,
Нижегородской, Новгородской, Пензенской,
Ростовской, Рязанской, Самарской,
Саратовской, Свердловской, Смоленской,
Тверской, Челябинской, Ярославской областях;
г. Москве)



Р.А. Айдиев

Директор
ООО «Торговый дом Хлеб»
(г. Волжский, Волгоградская область)



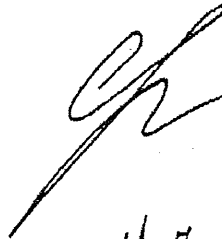
Б.В. Пясецкий

Генеральный директор
АО «Орловский хлебокомбинат»
(г. Орёл, Орловская область)



А.В. Конов

Управляющий
ООО «ХЛЕБНАЯ МАНОФАКТУРА»
(г. Смоленск, Смоленская область)



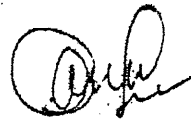
А.Ф. Сущенко

Генеральный директор
ООО «Сыктывкархлеб»
(г. Сыктывкар, Республика Коми)



А.С. Шучалин

Генеральный директор
ООО «Кубаночка Ставрополя»
(г. Новоалександровск, Ставропольский край)



Д.С. Картишко

Генеральный директор
ОАО «Оренбургский хлебокомбинат»
(г. Оренбург, Оренбургская область)



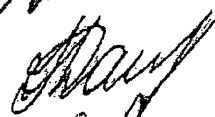
И.С. Андреев

Генеральный директор
АО «Проект «Свежий хлеб»
(г. Курск, Курская область)



Е.Л. Левант

Генеральный директор
ООО «ПК Амур»
(г. Хабаровск, Хабаровский край)



Н.А. Данилин

Директор
ООО «Хлебокомбинат «АБСОЛЮТ»
(г. Тюмень, Тюменская область)



М.В. Матюшкина

Исполнительный директор
АО «Каравай»
(г. Нижний Новгород, Нижегородская область)



И.Г. Карпова

Генеральный директор
АО «Хлебозавод № 28»
(г. Москва)



С.Б. Косяк

Генеральный директор
АО «Хлебный завод «Арнаут»
(г. Санкт-Петербург)



С.А. Колтовской

Директор
ООО «Восход-Центр»
(г. Мытищи, Московская область)



А.Н. Драгун

Генеральный директор
ЗАО «Хлебозавод № 24»
(г. Москва)



Д.С. Косяк

Генеральный директор
ООО «ГК «Дарница»
(г. Санкт-Петербург)



В.Н. Устименко

Генеральный директор
АО «Уфимское ХО «Восход»
(г. Уфа, Республика Башкортостан)



В.И. Отчин