# Игорь Марченко: «Позиция Татарстана: снизить акциз до 30 рублей и забыть о суррогате»

http://www.business-gazeta.ru

**ГЛАВА ГОСАЛКОГОЛЬИНСПЕКЦИИ РТ О ПОЛУПУСТЫХ ПОЛКАХ ИЗ-ЗА СБОЕВ В ЕГАИС, БОРЬБЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РТ С «ФАНФУРИКАМИ» И О ТОМ, ЧТО ПИТЬ ВРЕДНО. ЧАСТЬ 2-Я**

**«Каждый день от алкоголя умирает один житель Татарстана», — говорит руководитель Госалкогольинспекции РТ Игорь Марченко, отмечая, что при этом ситуация в республике еще выглядит благополучно. Также в ходе интернет-конференции с читателями «БИЗНЕС Online» он рассказал, кто виноват в том, что система ЕГАИС, внедрение которой в рознице стартовало с 1 января, так и не заработала как следует.**

**«СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ АЛКОГОЛЯ МЫ НЕ ДОСТИГЛИ»**

— **Игорь Александрович, что изменилось за последние пять лет в государственной политике по отношению к алкоголю и алкогольному рынку?**

— Достаточно много изменилось. В рамках концепции по снижению алкоголизации на территории Российской Федерации, утвержденной постановлением правительства страны, проводятся достаточно масштабные мероприятия. В Татарстане принята соответствующая программа. На федеральном уровне существенно увеличилась минимальная цена на крепкую алкогольную группу в связи с тем, что в концепции прописано, что населению нужно прививать культуру употребления алкоголя, и один из шагов на этом пути — переход от крепкой алкогольной продукции к более слабоградусной — винам, винным напиткам, игристым винам. А чтобы росла цена на крепкую группу алкоголя, в последние годы существенно увеличили акциз.

К сожалению, мы должны признать, что основной цели — снижения потребления алкоголя — мы не достигли: люди просто переключились на нелегальную алкогольную продукцию.

**— И налогов от алкоголя стало меньше поступать?**

— Налогов от акциза не стало меньше поступать, но только за счет существенного увеличения его размера.

**— Раз уже признали, что цели не достигли, выводы какие-то сделаны на федеральном уровне?**

— На уровне правительства России принято решение о заморозке акцизов на три года. А вообще изначально планировалось увеличить акциз и с 1 января 2015 года, и с 1 января 2016 года, и в 2017-ом году. Одним из «толчков» к решению о заморозке послужило обращение президента РТ Рустама Нургалиевича Минниханова в конце 2014 года в адрес председателя правительства РФ с соответствующим письмом. И при личной встрече был разговор на эту тему.

Позиция Татарстана такова: чем ниже будет акциз, тем выше будет собираемость, соответственно — маржинальность нелегального алкоголя будет не так высока, и его просто не будет. Когда маржинальность высокая, идут на риски и уголовной, и административной ответственности, так как заработок очень высок.

**«КАЖДЫЙ ДЕНЬ ОТ АЛКОГОЛЯ УМИРАЕТ ОДИН ЖИТЕЛЬ ТАТАРСТАНА»**

**— Руководитель центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя Вадим Дробиз в интервью нашей газете сказал, что есть только два пути борьбы с нелегальным алкоголем: минимальная цена бутылки водки — 50 рублей и зарплата не ниже 25 тысяч рублей. Вы согласны с этим мнением?**

— С ценой в 50 рублей я не соглашусь. Дело в том, что когда начали поднимать акцизы, то цена водки уже была порядка 100 рублей, и фактически переломным моментом стало, когда цена перевалила за 150 рублей. Это был психологический момент для потребителя алкоголя, и люди стали искать всякие возможности для приобретения нелегального алкоголя, к сожалению, зачастую суррогатного, что приводит и к отравлению, и к смерти. Да, мы констатируем, что на территории Татарстана нет ужасающих фактов массового отравления, как в других субъектах России, но и у нас практически каждый день от алкоголя умирает один житель республики.

**— Не только знаток алкогольного рынка Вадим Дробиз говорит о необходимости снижения стоимости алкоголя, но и наш читатель: «*Как вы считаете, если государство перестанет зарабатывать на алкоголе за счет высоких акцизов, а вместо этого предоставит покупателю безопасный недорогой алкоголь, будет ли меньше производиться суррогатной продукции, а, следовательно, будет меньше отравлений и летальных исходов? Не исключаю, что все это должно делаться совместно с усиленной пропагандой здорового образа жизни*».** (Алмаз)

— Если цена легального алкоголя будет ниже, то количество суррогата будет существенно меньше.

**— Размер акциза могут снизить?**

— Такая возможность обсуждается, в частности, президент Татарстана говорит, что акциз нужно снизить со 100 до 30 рублей на одну бутылку и забыть о суррогатной продукции. Потому что будет уже невыгодно этим заниматься.

**— Какая будет минимальная цена водки при акцизе 30 рублей?**

— На сегодняшний день себестоимость одной бутылки — порядка 30 рублей, плюс 30 рублей акциз, плюс НДС с 60 рублей и т.д. В рознице бутылка водки будет стоить не больше 140 рублей.

**— А сколько от этого потеряет бюджет? Или он, наоборот, в итоге получит больше?**

— Бюджет республики, конечно, потеряет, потому что «Татспиртпром» на 100 процентов работает «в белую». Предприятие сегодня загружено почти на 80 процентов от своей максимальной мощности. Если предположить, что он нарастит мощности и будет еще больше производить, то всё равно восполнить потери от трёхкратного снижения акциза мы не сможем. А в целом по стране проблема, безусловно, со временем решится.

**— Ваш прогноз: такое снижение акциза произойдет?**

— До 30 рублей, конечно, однозначно нет. Возможно, какое-то снижение будет. Сегодня акциз на литр безводного спирта — 500 рублей, в пересчете на одну бутылку водки получается 100 рублей. Но идут разговоры о снижении до 300 — 350 рублей на литр безводного спирта. Конечно, это тоже даст результат.

**«ДОЛЯ НЕЛЕГАЛЬНОГО КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ НА РЫНКЕ — 30%»**

**— Понятно, что долю нелегального алкоголя на рынке посчитать непросто, но всё-таки, по вашим ощущениям, сколько она составляет в Татарстане?**

— По нашим ощущениям, в Татарстане на сегодняшний день порядка 1,5 миллиона декалитров в год находятся в «сером» рынке. Если брать крепкую группу алкоголя, то доля «серого» составляет 30 процентов рынка. В 2013 — 2014 годах по водке падение объемов реализации было, а по иным группам алкоголя не было, был даже небольшой рост, поскольку часть людей переключилась на более дорогие напитки — виски, коньяки. Но в 2015 году и в этой группе мы зафиксировали падение в связи с тем, что очень серьезно активизировалась незаконная интернет-торговля, где предлагали коньяк в три раза дешевле. Низкая цена заманивает людей, но, к сожалению, не всегда они задумываются о том, какого качества этот продукт.

**— Выходит, вы против легализации интернет-торговли алкоголем? А вот Вадим Дробиз считает, что легализовать надо обязательно.**

— Мы категорически против идеи легализации интернет-торговли алкоголем! Возглавляемая Вадимом Дробизом частная организация финансируется, в том числе, и определенными алкогольными компаниями, которые лоббируют интернет-торговлю.

**— В чем смысл интернет-торговли для алкогольных компаний?**

— Речь идет о крупных импортерах, которые хотят зарабатывать напрямую, а не отдавать свой заработок региональным дистрибьютерам.

**— И почему вы считаете, что интернет-торговля опасна?**

— Если мы сегодня разрешим торговлю, то завтра через интернет будут продавать всё, в том числе и суррогат. Появятся сайты-дублеры и т.д. Мы также считаем, что это будет большим уроном для холдинга «Татспиртпром», который является вторым налогоплательщиком Татарстана. В интернете продукцию будут продавать дешевле, что приведет к снижению объемов продаж легального алкоголя на территории республики и, соответственно, к снижению поступлений в бюджет.

**В БОРЬБЕ С «НАЛИВАЙКАМИ» ТАТАРСТАН ПОШЕЛ СВОИМ ПУТЕМ**

**— Критике со стороны экспертов подвергается и борьба с «наливайками» — дескать, люди всё равно найдут, где выпить. А вы как считаете?**

— В некоторых субъектах действительно дошли до абсурда. Например, в Алании осталось всего 28 торговых объектов на всю территорию региона. Есть регионы, которые по площади в три раза больше Татарстана, а количество торговых объектов — в четыре раза ниже. Там получилось так, что легальному бизнесу, который занимался алкоголем, запретили продавать, и люди массово ушли в незаконную торговлю. Именно с этим связано опасение: убили легальный бизнес и тем самым породили массу нелегальных продавцов, которые продают суррогаты.

**— А в Татарстане как поступали?**

— Некоторые регионы, не разбираясь, установили единые правила и ограничения в реализации алкогольной продукции на всей своей территории. Мы пошли другим путем, потому что в каждом муниципальном образовании ситуация совершенно разная. И эти решения мы возложили на органы местного самоуправления. У нас есть районы, которые установили расстояние 30 метров от точки продажи алкоголя до детских и спортивных объектов, потому что если они сделали бы 50 метров, то закрылись бы 90 процентов торговых объектов.

А в ряде регионов страны поступили просто: на всей территории установили 100 метров, и предприниматели были вынуждены сдать свои лицензии. Ну и, конечно, часть из них продолжила деятельность незаконно, из-под прилавка. Но так как они уже не могут закупать алкоголь легально, они продают суррогаты.

**— Но у нас же еще началась борьба с киосками, в которых продается алкоголь.**

— Борьба с киосками — это требование федерального закона. Минимальная площадь торгового объекта в городе должна быть 50 квадратных метров, на селе — 25. И, конечно, объект должен быть стационарным, потому что лицензия выдается на конкретный торговый объект, имеющий техническую документацию и государственную регистрацию права. Одно из условий при выдаче лицензии — это наличие либо свидетельства о государственной регистрации права, либо зарегистрированного договора аренды, заключенного сроком более чем на один год.

**— И как у нас идет процесс борьбы с киосками?**

— Этот процесс у нас давно завершился: на сегодня нет ни одного торгового объекта, который не соответствовал бы федеральным нормам. Под эти требования попали киоски, которые мы убирали еще перед Универсиадой в Казани и которые так же массово сегодня убирают в Набережных Челнах и других населенных пунктах республики.

**— Неужели совсем нет случаев, когда нет-нет да появится где-нибудь нелегальный киоск? Кто за этим следит?**

— На территории Казани постоянно идет «народная инвентаризация», и мобильная группа исполкома постоянно объезжает территорию города. Да, к сожалению, иногда появляются незаконные киоски, но мы совместно с муниципалитетом отрабатываем этот момент, и они принудительно увозят эти киоски на площадки временного хранения.

**ОБОРУДОВАНИЕ НА ОДИН ТОРГОВЫЙ ОБЪЕКТ СТОИТ 50 ТЫС. РУБЛЕЙ**

**— Самая горячая тема для алкогольного рынка сейчас — внедрение ЕГАИС. Расскажите, как построена работа в системе, чтобы всем нашим читателям стало понятно.**

— Напомню, первоначально ЕГАИС была внедрена в начале двухтысячных годов, когда производство алкоголя контролировала федеральная налоговая служба. В 2009 году была создана специальная федеральная служба — Росалкогольрегулирование, и в переходный период от одного ведомства к другому в работе ЕГАИС был провал. Сегодня ЕГАИС — это совершенно другая система, новый программный продукт, отвечающий всем требованиям настоящего времени.

На сегодняшний день на всех предприятиях — производителях спирта установлены онлайн-счетчики. Перевозка спирта лицензирована, поэтому на наливных и сливных кранах автомобилей тоже установлены онлайн-счетчики. Они в режиме реального времени передают информацию в систему ЕГАИС. Эта схема работает уже несколько лет.

Следующий этап контроля — производители алкогольной продукции, где на линиях розлива точно так же стоят онлайн-счетчики: и на подаче спирта, и на розливе — считывается количество наполненных бутылок в зависимости от их объема. В последующем каждая бутылка фиксируется по специальной федеральной марке непосредственно ЕГАИС. При отгрузке дистрибьютеру производитель фиксирует накладную, в которой указывает, какая алкогольная продукция, с какими марками отгружается. ЕГАИС фиксирует эту накладную. Оптовая компания при получении данной продукции фиксирует ее получение в соответствии с данной накладной.

При продаже в розничной торговле происходит то же самое: формируется другая накладная, по которой продукция отгружается. И уже с 1 июля 2016 года в городских поселениях, а с 1 июля 2017 года и в сельских поселениях предприятия розничной торговли при продаже обязаны будут фиксировать каждую бутылку. Для этого надо приобрести специальное оборудование.

Полный комплект оборудования на один торговый объект стоит порядка 50 тысяч рублей. Но здесь речь идет о тех торговых объектах, которые вообще не имеет никакого оборудования. А если компьютер есть, то на его стоимость комплект будет дешевле. Комплект оборудования включает в себя компьютер, соответствующий кассовый аппарат, сканер и всё необходимое.

**— А если речь идет о торговой сети, например, «Бахетле»?**

— У них всё это есть: и компьютеры, и сканеры, и позволяющие сканировать кассы. Им только нужно приобрести джакарту, которая необходима для регистрации в ЕГАИС закупки алкоголя и через УТМ-модуль розничную его реализацию.

**— Если в торговой сети десятки касс, то во сколько обойдется оборудование?**

— К примеру, компания «Эссен» посчитала, что оборудование на всю их сеть обойдется в 15 миллионов рублей. Это была первоначальная цена. Но потом они провели торги, и сумма упала. Первоначально на комплект оборудования цена была 100 — 150 тысяч рублей, а потом она снизилась до 50 тысяч. Поставщики оборудования на этом этапе хотели получить сверхприбыль, но по поручению премьер-министра республики подключилось министерство информатизации и связи РТ, мы провели соответствую работу с поставщиками, и удалось снизить цену.

— **Я — предприниматель розничной торговли в населенном пункте с численностью меньше 200 человек. И продажа водки стала для меня неподъемной проблемой. Почему бы не обеспечить оборудованием ЕГАИС хотя бы таких, как я? Оборудование стоит около 100 тыс. рублей, подключение к интернету — 3 тыс. рублей, потом идут ежемесячные платежи + к этому налоги, пенсионные платежи, зарплата на работника, коммунальные услуги. И закрыть магазин я не могу, потому что сижу на кредитах. Другого дохода у меня нет.** **Помогите с оборудованием, пожалуйста**! (Айгуль)

— Конечно, помощь из бюджета республики никто не выделит. Но по поручению правительства РТ холдинг «Татспиртпром» купил определенное количество комплектов оборудования и предлагает несколько вариантов его приобретения: либо рассрочка платежа до трех лет, либо аренда с ежемесячной платой с последующим выкупом за минимальную цену, либо приобретение за полную стоимость. А так как они сразу покупали порядка тысячи комплектов, цена одного обошлась им в 50 тысяч рублей. За эту цену они и будут продавать.

Если предприниматель покупает один комплект в магазин, который находится где-то в деревне, то, наверное, и 100 тысяч рублей может получиться, ведь оборудование надо привезти, установить, научить на нем работать. Возможно, из общения с неопытным предпринимателем поставщик оборудования понял, что он ничего в этом не понимает, и сразу цену завысил процентов на 25 — 30...

А вообще для села минимальный полный комплект, который позволит ему работать до 1 июля 2017 года, стоит 15 тысяч рублей. Но, наверное, у каждого предпринимателя дома уже есть компьютер, подключенный к интернету. В этом случае ему нужно только приобрести джакарту, чтобы фиксировать поступление алкогольной продукции в свой торговый объект. На селе фиксация поступления алкоголя возможна в течение 7 суток.

**К 1 ЯНВАРЯ 2017 ГОДА НАДО УСТАНОВИТЬ НОВЫЕ КАССОВЫЕ АППАРАТЫ**

**— Но с 2017 года потребуется дополнительное оборудование?**

— Да, тогда потребуется дополнительное оборудование, в том числе соответствующая касса. Как правило, в небольших сельских магазинах работали вообще без кассовых аппаратов. Но сегодня внесены изменения и в Налоговый кодекс, которые обязывают всех без исключения предпринимателей с 1 января 2017 года установить кассовые аппараты, которые в онлайн-режиме будут передавать всю информацию в налоговую службу.

Так или иначе, но предпринимателю, задавшему этот вопрос, придется реализовать требования налоговых органов и закупить необходимое оборудование. А это позволит ему с минимальными затратами работать и в ЕГАИС — надо будет только докупить джакарту, то есть электронную цифровую подпись.

**— И все индивидуальные предприниматели, торгующие на рынке, должны будут приобрести новые кассовые аппараты?**

— По-моему, исключений нет, кроме индивидуальных предпринимателей, реализующих пиво.

— **Для подтверждения накладных нужны специальные программы. В интернете сейчас много предложений. Одни — платные, другие — бесплатные.** **Контур, Мерката, Егаиска — какой вариант лучше выбрать?**(Петухов Даниил).

— Программу по передаче данных в ЕГАИС лучше всего скачать бесплатно на официальном сайте Росалкогольрегулирования. Они являются координаторами работы ЕГАИС, поэтому лучше всего использовать их программу. А вообще на сайте Госалкогольинспекции РТ создан форум, где на вопросы отвечают наши специалисты. Если мы сами не можем ответить, то консультируемся с управлением информационных технологий федеральной службы, и они дают нам ответ.

**— ЕГАИС может вскрыть такой факт, что в торговых сетях не «бьется» баланс поставки и продажи официального алкоголя?**

— Такое не исключаю. Но в Татарстане в сетях вряд ли что-то выявится, а по России такое может быть. Когда рассматривалась жалоба Союза производителей и Союза розничных сетей на Татарстан за то, что мы якобы строим дополнительные препоны производителям алкогольной продукции, представителю ассоциации крупных розничных сетей я показал распечатку с сайта Х5 Retail Group, которая вмещает в себя «Перекресток», «Пятерочку» и «Карусель», где был опубликован тендер на закупку водки по цене даже ниже, чем стоимость акциза, не считая себестоимости, НДС и других налогов, и спрашиваю: если вы говорите, что вы такие хорошие, то почему вы покупаете нелегальный алкоголь официально на своем сайте?

Сегодня они это сделать не могут, потому что есть минимальные цены как отгрузки от производителя, отгрузки от оптовика, так и в розничной торговле на полке. Но, тем не менее, мы знаем, что есть механизмы компенсации затрат, ретро-бонус и т.д., что в любом случае приводит к тому, что продукцию они покупают по цене ниже, чем фактически она может стоить легально.

И руководитель Росалкогольрегулирования Игорь Петрович Чуян на встрече с Рустамом Нургалиевичем Миннихановым признал: мы понимаем, что в розничной сети на территории Татарстана мы вряд ли что-то изменим, но в целом по стране ситуация другая.

**ТЕХНИЧЕСКИЕ СБОИ ЕГАИС ПРИВЕЛИ К ПОЛУПУСТЫМ ПОЛКАМ**

**— Почему Татарстан стал пилотным регионом внедрения ЕГАИС? Сами вызвались? Или у нас для этого были какие-то объективные предпосылки? Какие еще регионы участвуют в «пилоте»?** (Руслан)

— Сказать, что мы — пилотный регион, не совсем верно, потому что с 1 января 2016 года на всей территории страны все предприятия торговли должны быть подключены к системе ЕГАИС. Дугой вопрос — к нам приезжал руководитель Федеральной службы  
по регулированию алкогольного рынка. Дело в том, что были опасения (они и сейчас существуют), что ряд регионов России не сможет реализовать этот закон. Были регионы, где был открытый саботаж, в том числе среди руководства регионов. Некоторые говорили, что подключить к ЕГАИС все розничные предприятия торговли просто невозможно, а руководитель Росалкогольрегулирования на примере Татарстана хотел показать, что это сделать всё-таки возможно.

На самом деле, это так, другой вопрос — до сих пор продолжаются технические сбои на сервере федеральной службы, которые не позволяют в полной мере работать предприятиям как оптового звена, так и розничной торговли. Пример тому — поставки алкогольной продукции в розницу в январе текущего года. Оптовые организации сумели обеспечить расчетные объемы потребности лишь на четверть. В первую очередь, это из-за системных сбоев в работе ЕГАИС. Правда, в феврале ситуации несколько стабилизировалась.

**— И «Татспиртпром» не выполнил план?**

— В том числе и «Татспиртпром».

**— Некоторые предприниматели, торгующие алкоголем, предвидя сложности с подключением к ЕГАИС, в декабре прошлого года закупили алкогольной продукции в больших объемах, чем обычно. Может быть, в том числе и поэтому в январе меньше с их стороны было заказов на поставку?**

— За декабрь 2015 года объем продаж продукции «Татспиртпрома» на 1,5 тысячи дал был больше, чем объем поставки. Поэтому, когда многие говорят, что они «затарились», это не соответствует действительности. Так получилось, что всё было продано — потребители покупали немножко побольше на тот случай, если вдруг алкоголя в январе не будет. Все же слышали про ЕГАИС. Этот фактор тоже сыграл, и необходимых переходящих остатков в рознице не было.

**— Как план поставок выполняется в феврале?**

— За первую декаду февраля план поставок по «Татспиртпрому» выполнен на 95 процентов. Надо сказать, пока это не тот процент, который нужен. Чтобы восстановить январский недостаток, нужно было сработать на 200 процентов. Полки не должны быть пустыми.

**— А полки прямо пустые стоят?**

— В некоторых магазинах — да. Это даже видно. Мы же привыкли к тому, что алкогольные витрины аж ломятся от изобилия продукции, а в конце января на витрины некоторых магазинов было грустно смотреть. Многие крупные сетевики — такие, как МETRO, «Ашан», просто не принимали алкогольную продукцию, пока не получали в реальном режиме времени подтверждение, что она прошла через ЕГАИС и что она легальная. Машины с продукцией стояли сутками, и это происходило как раз из-за сбоев ЕГАИС. И это касается не только крепкого алкоголя. Недавно 7 фур приехали из питерской «Балтики» в одну из торговых сетей и стояли несколько дней.

**«НЕ ИСКЛЮЧЕНО, ЧТО ВНЕДРЕНИЕ ЕГАИС ОТСРОЧАТ»**

**— Кто управляет ЕГАИС?**

— Федеральная служба Росалкогольрегулирование, это их серверы.

**— Экстренные совещания на федеральном уровне по поводу сбоев ЕГАИС проводили?**

— В начале февраля под председательством вице-премьера России Александра Геннадиевича Хлопонина прошло совещание, основным вопросом которого являлось внедрение ЕГАИС в розничной сети и проблемы внедрения. Есть соответствующее поручение, в рамках которого 16 февраля состоялось заседание рабочей группы. Представитель Татарстана входит в состав этой рабочей группы, хотя регионы там представлены далеко не все. Было решено активизировать работу по подключению к ЕГАИС. Росалкогольрегулированию поручено оказывать в этом всяческую поддержку участникам алкогольного рынка, в том числе техническую, методологическую и консультационную.

**— Предприятия торговли что-то просят в этой ситуации?**

— У нас-то просят местные торговые сети — «Бахетле», «Эссен», «Эдельвейс».

**— Просят работать без ЕГАИС?**

— Нет, они не согласны работать без ЕГАИС, потому что нет отсрочки на федеральном уровне. Должно быть решение в виде закона. Они говорят, что сначала надо было где-то технически отработать, а вот когда всё начнет работать как часы, внедрять повсеместно. Не могу не согласиться с ними. Вот если бы на каком-то регионе в пилотном режиме отработали, без всяких санкций, без последствий... Почему сегодня торговые сети не принимают алкоголь? Они боятся санкций.

**— Разве отсрочки действия санкций не было?**

— Буквально в последних числах декабря 2015 года было подписано постановление правительства России об отсрочке санкций до 20 апреля 2016 года. Формулировка такова: «Не применять административные санкции до 20 апреля в случае, если предприятие торговли все свои закупки, осуществленные с 1 января, соответствующим образом зафиксирует в системе ЕГАИС». Но предприятия розничной торговли боятся: а вдруг не удастся зафиксировать? Вдруг эта партия алкоголя нелегальная? Вдруг еще что-то... И торговля сейчас не принимает партию алкогольной продукции, пока не получит подтверждение о регистрации ее в ЕГАИС.

**— Какие предложения у вас есть в связи с перебоями ЕГАИС?**

— Предложение одно: в кратчайшие сроки устранить все технические неполадки работы системы ЕГАИС.

**— Наверное, и в Москве это прекрасно знают и понимают...**

— Это только кажется, что знают, а на самом деле, когда общаешься с руководством службы Росалкогольрегулирования, понимаешь, что не всегда они знают. Технические специалисты не доводят до них все проблемы, потому что в свое время они декларировали, что всё будет работать без сбоев. А фактически сегодня получается, что они где-то просчитались, не учли нагрузки, которые есть в реальности.

Один из пунктов поручения Александра Хлопонина заключается в том, чтобы в течение самого короткого времени совместно с федеральным предприятием «Центринформ», которое обслуживает данную программу, отработать все необходимые вопросы и внести свои предложения в правительство России о дооснащении. А если будет дооснащение, то потребуется время на внедрение. Не исключено, что всё-таки будет приниматься решение об отсрочке внедрения ЕГАИС.

**КОМПЕНСАЦИЙ РИТЕЙЛУ НЕ БУДЕТ**

**— Как вы считаете, в итоге бюджет не дополучит планируемых средств? Или всё-таки в течение года удастся наверстать?**

— В целом по году, может быть, наверстать получится. Если в феврале сможем восполнить пробел на прилавках, то, думаю, не будет сильного провала. Кроме того, если сравнивать январь с прошлым годом, то у нас рост по реализации. Потому что в этом направлении проводится активная работа: под председательством вице-премьера РТ Василя Гаязовича Шайхразиева еженедельно проводятся совещания по вытеснению суррогатов и нелегального алкоголя. Эта работа дала свои результаты: в январе мы видим рост продаж на 10 процентов.

**— Выходит, магазины свои запасы реализовали?**

— Да, запасы в рознице всегда есть — примерно полуторамесячный, в некоторых магазинах — двухмесячный. Но, тем не менее, видно, что прилавки в магазинах — полупустые. А всегда они были наполнены настолько, что ломились, привлекая своего покупателя.

**— Какое-то возмещение потерь ритейла возможно в такой ситуации? Они же не виноваты, что сбоит сервер ЕГАИС. Есть оценка их ущерба? Ведь и бизнес несет потери, а через них — и бюджет, поскольку не дополучит налогов.**

— Я с вами согласен, но, думаю, компенсаций не будет, потому что система ЕГАИС, в первую очередь, призвана заставить работать легально. В том числе и предприятия розничной торговли, которые до введения ЕГАИС не задумывались над тем, что они продают. Почему они сейчас не принимают партии алкоголя? Потому что знают, что если эта продукция не сможет отсканироваться, то к ним будут применены административные санкции.

В законе прописано, что несет ответственность не только поставщик, но и продавец продукции. Но они раньше даже не задумывались над тем, что есть возможность проверить, хотя производство и раньше фиксировалось в системе ЕГАИС. Предприятиям торговли было все равно, им лишь бы заработать. А если это алкоголь нелегальный, то они зарабатывали больше, потому что он им обходился дешевле. В связи с этим не приходится говорить, что кто-то им будет компенсировать временные затраты. Думаю, на уровне правительства России такое решение никогда принято не будет.

Что касается бюджета, то одна из целей внедрения ЕГАИС — это пополнение бюджета. Как федерального, так и регионального, если там находится производитель алкогольной продукции. К сожалению, в стране есть предприятия-производители, которые «в серую» очень много производили. Как говорят, «ночная смена» была.

**— То есть за часть продукции акциз не платили?**

— Да, днем работали «в светлую», а ночью — «в серую».

**— Наверное, основная доля нелегального алкоголя производится именно на предприятиях, а не в гаражах?**

— Конечно! В гаражах такие объемы не сделаешь.

**ОТ АКЦИЗОВ БЮДЖЕТ ТАТАРСТАНА ПОЛУЧАЕТ ОКОЛО 13 МЛРД.РУБЛЕЙ**

**— Сколько Татарстан в год получает от акцизов — алкогольных и пивных?**

— За прошлый год от крепкой группы алкоголя бюджет получил более 7 миллиардов рублей. Что касается пива, то у нас два основных производителя — казанский филиал компании «Эфес» и «Булгарпиво», их общий объем поступлений в бюджет составил 5,7 миллиарда рублей.

**— В сумме почти 13 миллиардов рублей. Есть за что биться! Наверное, не все люди до конца понимают цену этим доходам в бюджет.**

— Когда мы проводим совещания с предпринимателями, сначала говорим, что пить вредно, но поскольку люди всё равно покупают алкоголь, давайте подумаем над тем, чтобы, во-первых, люди покупали легальный алкоголь, которым не отравишься, во-вторых, чтобы пополнялся бюджет. Выступая в муниципалитетах, я всегда говорю: вы задумайтесь над тем, что вы водите своих детей в детские сады, в школы, и буквально один процент от реализации крепкого алкоголя в республике позволит построить две — три новых школы, несколько детских садов.

**— Министр финансов РТ высказал предложение ввести акциз на так называемые «фанфурики». Это зачем, ведь у нас их не производят?**

— У нас их не производят, но это один из способов борьбы со спиртосодержащими жидкостями двойного назначения. Только пять процентов этих жидкостей используют по их прямому предназначению, а 95 процентов употребляется вовнутрь. А опосредованно это и борьба за пополнение бюджета: как только мы вытесним спиртосодержащие жидкости, на их место придет легальный алкоголь, в том числе и нашего производителя. Если такой акциз будет вводиться, то он будет таким же, как на алкоголь. И когда человек поймет, что приобретает за те же самые деньги некрасивые флаконы, то, конечно, лучше купить в магазине водку.

***— Спасибо за интересный и содержательный разговор!***