

венности частных компаний? В случае введения госмонополии на производство спирта либо водки частные предприятия необходимо деприватизировать путем выкупа акций у собственников. Но на это, по самым скромным подсчетам, потребуется также минимум \$2,5–3,5 млрд. Как уже говорилось выше, столь крупные суммы на подобные нужды никто никогда выделять не будет.

Наконец, нерассмотренным остается наименее радикальное предложение — о введении госмонополии на оборот спирта, при которой от производителя к потребителю 100% выпускаемого в стране спирта проходит через государственную акционерную компанию. При этом вся акцизная нагрузка переносится на спирт и весь акциз платит либо производитель спирта, либо сама государственная компания.

В принципе если допустить, что госкомпания будет заниматься лишь поставкой спирта, что называется, на бумаге, а не выполнять транспортную функцию, то инвестиции в проект были бы минимальны. Такая форма практически не повлияет на отношения субъектов рынка: предполагается, что покупатель и продавец спирта сами заключают друг с другом договор, а ГАК лишь парафирует его, контролируя расчеты за спирт.

Однако тут возникает другая проблема экономического плана. Сейчас и спиртзавод, и ликероводочный завод являются плательщиками акциза. Спиртзавод платит 23,5 руб. за 1 литр безводного этилового спирта в готовой продукции, ЛВЗ — 162 руб. При переносе акциза на спирт с уплатой его либо производителем, либо ГАК легальный литр спирта на рынке будет стоить уже не 45–55 руб., как сейчас, а более 200. С учетом того что себестоимость производства спирта минимальна и составляет 20–30 руб., а технология его производства крайне проста, несложно предположить, что будет дальше. ЛВЗ начнут в массовом порядке покупать левый спирт, а почти десятикратная «дельта» в цене между легальным и нелегальным товаром станет хорошим подспорьем для того, чтобы решить любые проблемы с контролирующими органами.

Есть и практические моменты, указывающие на невозможность реализации данной затеи. Так, при переносе всей акцизной нагрузки на спирт с уплатой ее производителем спирта отечественные производители и импортеры оказываются в разных условиях. Ведь акциз платит ГАК либо спиртзавод, а производитель конечной продукции, то есть ЛВЗ, от уплаты акциза освобожден. В этой ситуации для импортной продукции, поступающей на наш рынок (хотя бы той же украинской водки), нужно вводить какую-то особую ставку акциза. Ведь обложить таким же налогом украинский спиртзавод Россия не в силах: это противоречит нормам ВТО, требующим равенства условий для местных и импортируемых товаров. Таким образом, этот вариант также нереализуем и не решает проблемы нелегальной продукции.

ЧТО ДЕЛАТЬ Доходность от операций с нелегальной водкой такова, что позволяет не только получать большую прибыль, но и платить всем контролирующим органам, гарантирующим сопровождение подобного бизнеса. Судите сами.

Возьмем самую дешевую бутылку легальной водки. Себестоимость ее производства — минимум 12 руб. Еще около 33 руб. в ее цене составляет акциз, около 8–9 руб. — НДС. Наконец, минимум 15–20 руб. возьмет оптовик и магазин в качестве собственных наценок. Таким образом, самая дешевая водка не может стоить в рознице ниже 65–67 руб. за стандартные пол-литра. И это без прибыли предприятия, выпустившего эти пол-литра. Теперь представим экономику нелегального производителя. Акциз (33 руб.) он не платит. НДС (в нашем случае 8 руб.) — тоже. А это означает, что на выходе с завода его пол-литра будут стоить не 53–55 руб., а в три раза дешевле. Этим-то и объясняется появление водки по 45–50 руб. Такая цена

щая 9 млн шведов, считается крупнейшим в мире оптовым покупателем алкогольной продукции. Монополия, аналогичная шведской, существует во всех скандинавских странах, за исключением Дании. В Норвегии это государственная сеть Vinmonopolet. Только она может продавать алкогольные напитки крепостью более 4,7%. Она была создана в 1922 году.



PHOTOPRESS

РЕГУЛЯРНО ПОКУПАТЬ ЛЕГАЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ МОГУТ ЛИШЬ ЛЮДИ, ЧЕЙ ДОХОД ПРЕВЫШАЕТ 6–7 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ

позволяет нелегальному производителю получить сверхприбыль, за счет которой он с легкостью решит любые проблемы, возникающие с контролирующими органами.

Именно поэтому разговоры о повышении качества администрирования налогов и усилении контроля за предприятиями (логичным продолжением этих разговоров и стало введение ЕГАИС) выглядят несколько странно. Сейчас любой завод начинает свою работу с того, что проверяющий, постоянно находящийся на предприятии, снижает с оборудования им же установленные пломбы, а вечером снова их ставит.

Существуют ли более эффективные способы ограничить выпуск нелегального алкоголя? Если исходить исключительно из соображений экономического характера, очевидно, что выпуск нелегальной водки прекратится в тот самый день, когда заниматься этим станет невыгодно. Для того чтобы добиться этой цели, необходимо резко повысить операционные расходы производителей нелегального алкоголя и снизить их доходную часть.

Начнем со снижения доходной части. Покупать водку по 45–55 руб. наши граждане прекратят лишь в случае резкого повышения собственного благосостояния. Например, сейчас, по данным Союза производителей алкогольной продукции, регулярно покупать легальную продукцию (от 65 руб. и выше за бутылку) могут лишь люди, чей доход превышает 6–7 тыс. руб. в месяц. А таковых менее половины от всего населения страны. Остальные потребители спиртного и формируют спрос на «левак». И вряд ли в данной ситуации что-то можно изменить. Иными словами, перенести платежеспособный спрос на легальную продукцию в данных условиях невозможно.

Возможно другое — снизить цену легальной продукции. Для этого необходимо понизить ставку акциза. Сейчас ставка акциза составляет 162 руб. за 1 литр безводного спирта в готовой продукции. Если снизить ставку до 100 руб., бутылка легальной водки будет стоить около 48–50 руб. То есть окажется в сегменте платежеспособного спроса малообеспеченных слоев населения. А доходы нелегальных производителей, которые будут вынуждены снизить цены на свою продукцию (иначе кто купит за 45 руб. осетинскую водку, когда за 50 руб. можно взять кристалловскую?), упадут как минимум вдвое.

В Исландии монопольные права на покупку и продажу алкогольных напитков и табака принадлежат государственной компании ATVR. В Финляндии все права на торговлю алкоголем принадлежат государственной компании Alko, прославившейся еще и тем, что во время войны с СССР 1939–1940 годов выпускала на своих заводах бутылки с защитительной смесью, которые в Финляндии называли «коктей-

лем для Молотова» и которые теперь известны во всем мире как «коктейль Молотова». В Канаде единой федеральной алкогольной монополии нет, однако она существует на провинциальном уровне: все провинции страны установили государственную монополию на оптовую и розничную торговлю алкогольными напитками. Исключение составляет провинция Альберта, в которой розничная торговля алкоголем была при-

Конечно, для правительства, которое ежегодно индексирует акцизы, их снижение — событие из ряда вон выходящее. Однако даже если акциз отменить вовсе, экономика страны не пострадает. Питейные акцизы формируют от силы 2,5% общероссийского бюджета, пухнущего от нефтяных доходов. Между тем снижение акциза заставит ряд предприятий от черных схем перейти к белым, что позволит существенно расширить налогооблагаемую базу. Сейчас же происходит обратный процесс — повышение акциза и сокращение налогооблагаемой базы. Рост собираемости акцизов в абсолютных цифрах объясняется только механической индексацией.

Против снижения акцизов активно выступают медики, утверждая, что тогда алкоголь станет доступным и гражданам попросту сопьются. Но о том, что алкоголь (правда, исключительно нелегальный) доступен и сейчас, а в аптеках настойка боярышника — один из лидеров продаж, почему-то никто не упоминает. Между тем, по данным «Фармэксперта», в прошлом году объем продаж настойки составил более 100 млн упаковок (второе место, впереди только активированный уголь) и около \$30 млн в денежном выражении (седьмое место).

Также несложно увеличить и расходы производителей нелегальной водки. Сейчас нелегальный оборот спиртного, как это ни странно, считается административным правонарушением и карается штрафами. Очевидно, что с введением уголовной ответственности большинство нелегалов вряд ли откажутся от своего бизнеса. Однако размер их трат на «сопровождение» бизнеса со стороны контролирующих органов резко вырастет: одно дело, когда тебе грозит штраф, и совсем другое — когда можно запросто попасть за решетку. Решение проблемы со штрафом стоит существенно меньше возможности избежать тюрьмы.

Для иллюстрации высокого веса взяток и откатов в себестоимости нелегальной продукции можно привести реальный пример из жизни водочного рынка. В начале сентября 1998 года, сразу после финансового кризиса, нелегальная водка в России буквально за неделю подорожала вдвое (с 7 до 14 руб. за бутылку). Дело в том, что в себестоимости нелегальной продукции долларовая составляющая гораздо выше, чем в продукции легальной, где она не превышает 3% себестоимости: различные траты на сопровождение нелегального бизнеса номинировались исключительно в американских долларах. Реализовывалась продукция между тем исключительно за рубли. В 1998 году цена конечной продукции в долларовом эквиваленте упала в четыре раза, а размер затрат на сопровождение бизнеса остался прежними. В итоге производителям нелегального алкоголя оставалось только пересмотреть цены на свой товар.

Добиться снижения рентабельности производства и продажи нелегального алкоголя до такого уровня, когда заниматься этим будут лишь из любви к острым ощущениям, можно, таким образом, ведя наступление на двух фронтах одновременно — снижая доходную часть нелегальных производителей и повышая расходную. Необходимо просто переносить акциз на спирт. Но при этом платить его должен не производитель спирта, а его потребитель — ликероводочный завод. Проследить уплату акциза в этом случае будет намного проще.

Эти меры, впрочем, не исключают и других действий вспомогательного плана. Например, как уже говорилось, водка не может стоить дешевле 65 руб. за пол-литра. Так почему бы не восстановить практику установления минимальных цен на водку? Ведь тогда у проверяющих органов будет серьезный повод для разговора с хозяином розничной точки, продающей водку по 45 руб., который может закончиться отзывом лицензии или штрафом. Пусть даже штраф уйдет в карман проверяющих — себестоимость нелегальной водки все равно вырастет.

ватизирована. Впрочем, принадлежащая провинциальному правительству компания AGLC сохраняет монополию на оптовую торговлю алкоголем. Аналогичная ситуация сложилась в США, где в 19 штатах существует госмонополия на минимум оптовую торговлю алкоголем. Уровень контроля варьируется от монополии на оптовую торговлю виски, водки, рома и коньяка в Западной Виргинии до тотальной винной

Еще одна мера вспомогательного характера — введение института банковских гарантий при приобретении спирта. Суть его проста: ликероводочный завод может получить спирт у спиртзавода только после того, как предоставит банковскую гарантию на всю сумму акциза той продукции, которую он собирается выпускать. В этом случае деньги гарантированно поступят в бюджет — они прогарантированы, а выбиванием невыплаченного акциза из ликероводочного завода будет заниматься не государство, а банк, давший гарантию.

Также может оказаться полезной и набившая оскомину ЕГАИС. В случае, разумеется, ее отлаженной работы во всех звеньях цепи (производство спирта, производство водки, оптовая торговля). Ведь система учитывает движение каждой легально произведенной единицы алкогольной продукции с момента производства спирта.

Наконец, вполне очевидно, что необходима ликвидация всех льгот по уплате акциза, будь то спиртосодержащие жидкости бытового либо медицинского назначения. В конце концов, все пьют боярышник или экстрасепт 1 не потому, что эти препараты такие вкусные, а лишь потому, что они очень дешевые. Изъятие данных препаратов из реестра лекарственных средств Минздрава, дающего возможность не платить акциз, резко изменит ситуацию на рынке, и боярышник исчезнет из тройки наиболее продаваемых препаратов по количеству проданных упаковок.

Собственно говоря, эти идеи уже достаточно давно отстаивают как производители, так и некоторые чиновники. В частности, крупнейшие производители ликероводочных изделий («Кристалл», «Веда», «Русский алкоголь», «Союз-Виктан» и другие), объединенные в Союз производителей алкогольной продукции (СПАП), еще в начале 2006 года выступили с предложением о кардинальном изменении правил игры на алкогольном рынке. «Мы уже второй год говорим о необходимости снижения ставки акциза, переноса акциза на спирт с его уплатой производителем алкогольной продукции и усилении ответственности за нелегальный оборот спиртного», — говорит глава СПАП Анатолий Михалев. — Необходим комплекс мер, чтобы убирать нелегальную продукцию с рынка, в противном случае государство просто окончательно потеряет контроль над алкогольным рынком».

Позицию крупнейших производителей разделяют и представители ряда государственных органов. Так, в конце минувшей зимы стали известны результаты проверки Счетной палаты уплаты акцизов на алкоголь. Как заявил по ее итогам аудитор палаты Валерий Горегляд, производители используют налоговые лазейки для минимизации выплат в федеральный бюджет. Чтобы исправить положение, нужно отменить все налоговые льготы для товаров, содержащих этиловый спирт, и усилить ответственность за нелегальный оборот спиртного. В таком же ключе высказывались и руководители Федеральной налоговой службы, указавшие на необходимость снижения ставки акциза и переноса его на спирт с уплатой производителем конечной продукции.

Однако пока в Минфине что-либо менять не намерены. В начале этого года министерство вынесло на обсуждение проект документа под названием «Основные направления налоговой политики в 2008–2010 годах». Как следует из этого документа, который ляжет в основу поправок в действующую редакцию Налогового кодекса, которые принимаются сразу на три года, система расчета акцизов не меняется: ставки акциза на алкоголь, как и в прежние годы, индексируются на величину инфляции. Любопытно, что в самом Минфине признают, что ситуация на алкогольном рынке России хуже некуда. Как следует из данных Минфина, собираемость акцизов с алкогольной продукции, исходя из объемов розничных продаж в 2000–2006 годах, колебалась в пределах 37–42%. На 2008 год запланированная собираемость акциза с водки и ЛВИ составляет 60%. Комментарии, как говорится, излишни. ■