

тель правления холдинга «Синергия», например, оценил потери своего холдинга (занимает третье место по производству водки в России после «Росспиртпрома» и «Русского алкоголя») в 90 млн руб. В Nemiroff прямые убытки от простоя оценили в \$30–35 млн. По словам главы компании Александра Глуса, это «немного по сравнению с коллегами, поскольку работа нашего торгового дома в России останавливалась всего на месяц: Nemiroff удалось получить акцизные марки нового образца одному из первых, в марте импорт встал, а уже в апреле мы запустили в торговлю товар с новыми марками». Впрочем, по словам эксперта, значительные дополнительные издержки компания понесла из-за того, что «обнулились полки магазинов» и Nemiroff, как и всем остальным участникам рынка, «пришлось выделять средства на то, чтобы на эти полки вернуться». Общие потери рынка от сбоев в работе ЕГАИС, по словам главы Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя (ЦИФФРА) Вадима Дробиза, составили \$2,5 млрд. Кроме того, сбой с учетом этилового спирта, который используется при производстве кремов, духов и аэрозольной продукции, спровоцировал кризис и в косметической отрасли. В частности, наряду с производителями алкоголя косметические производители и оптовики вынуждены были оформлять лицензии на производство, хранение и оборот спиртосодержащей продукции, а также устанавливать на своих предприятиях ЕГАИС. Отрасль была парализована на несколько месяцев из-за неработающей ЕГАИС, а также из-за того, что не все из 3,5 тыс. оптовых компаний смогли оплатить установку ЕГАИС и лицензии (250 тыс. руб. за лицензию). По данным ФНС, к началу 2007 года лицензии получило чуть более 15% оптовых операторов (менее 600 компаний). По оценкам Российской парфюмерно-косметической ассоциации, за четыре месяца 2006 года недополученная прибыль всего рынка составила примерно \$500 млн.

О возмещении убытков бизнесменам речи, естественно, не шло, но в таких условиях отрасль все-таки смогла выторговать для себя послабления. ЕГАИС было решено запустить в полуавтоматическом режиме: предприятиям разрешили не переводить с 1 июля установленные на производственных линиях счетчики учета спирта и алкоголя в автоматический режим, а продолжать заносить информацию о произведенной и отгруженной с заводов продукции вручную.

ОБМЕН МНЕНИЯМИ Перебои в работе ЕГАИС стали примером неудачного госрегулирования отрасли, и на инициаторов реформы обрушилась не только жесткая критика со стороны представителей бизнеса, но и административные репрессии. В ноябре 2006 года заместителю главы Минэкономразвития Андрею Шаронову, заместителю министра сельского хозяйства Игорю Рудену и заместителю министра финансов Сергею Шаталову распоряжением занимавшего на тот момент должность премьер-минист-

ра Михаила Фрадкова впервые в истории кабинета были объявлены выговоры. Взыскания на заместителей министров были наложены в соответствии со статьями 57 и 58 закона «О государственной гражданской службе». Закон предусматривает пять вариантов дисциплинарного взыскания: замечание, выговор, предупреждение о неполном должностном соответствии, освобождение от должности и увольнение. Ответственность второй степени, по словам представителей Белого дома, означает для них прежде всего лишение премии за месяц или два (исходя из ставок для госслужащих, три замминистра могли быть максимально наказаны на \$13,2 тыс.).

На этом публичное бичевание ЕГАИС не закончилось. В июне 2007 года аудитор Счетной палаты (СП) Валерий Горегляд отметил, что, несмотря на введение с 2006 года ЕГАИС, «анализ показателей в сфере производства и оборота этилового спирта из всех видов сырья... позволяет сделать вывод о том, что эффективный госконтроль за процессами алкогольного рынка отсутствует». Согласно представленным в аналитической записке СП данным, в 2005 году в России было легально продано 137 млн дал водки и ликероводочных изделий, а в 2006 году — на 21,6% меньше, всего 117,6 млн дал. При этом объем реализации алкогольной продукции через розничные сети, по данным Росстата, в 2006 году составил порядка 212,2 млн дал. «Это означает, что более 50% в общем объеме рынка приходится на нелегальную продукцию, в связи с чем российская бюджетная система теряет более 45–55 млрд руб. ежегодно», — констатировал аудитор.

Парадоксально, но позицию Счетной палаты поддержали даже в Федеральной налоговой службе — органе, для которого и задумывалась ЕГАИС. Спустя неделю после появления аналитической записки СП глава ФНС Михаил Мокрецов в письме спикеру Госдумы Борису Грызлову предложил отказаться от системы контроля за производством и оборотом алкоголя с помощью специальных марок, с которых и считывается информация в ЕГАИС. «Введение новых акцизных марок и ЕГАИС не сократило долю нелегального производства и оборота продукции, — аргументировал господин Мокрецов. — По данным МВД, в 2006 году увеличился объем изъятых из незаконного оборота этилового спирта (453,7 тыс. дал) и алкогольной продукции (743,1 тыс. дал). В 2005 году объем изъятого спирта составлял 300 тыс. дал, алкогольной продукции — 699 тыс. дал». Основной причиной чиновник посчитал то, что марку можно использовать многократно: «Марка наклеивается на боковую часть бутылки и при вскрытии не повреждается, что указывает на возможность вторичного использования нелегальными производителями бутылки с маркой». Как следствие, продукция с неуплаченным акцизом фиксируется в ЕГАИС как легальная, а ЕГАИС не обеспечивает контроль за уплатой акцизов и не способствует сокращению доли рынка нелегальной продукции, резюмирует господин Мокрецов. Глава ФНС предложил отменить маркировку бутылок, а вместе

с ней и ЕГАИС, но вместо этого взимать 100% акциза в момент производства спирта с обязательной полной предоплатой либо предоставлением банковских гарантий.

АЛКОГОЛЬНАЯ ЭСТАФЕТА Впрочем, правительство не прислушалось к доводам господина Мокрецова и вместо этого выделило ФНС (была назначена госзаказчиком ЕГАИС) 420 млн руб. на создание усовершенствованной версии системы. Этот этап также не обошелся без скандалов. На проводимом ФНС тендере на разработку нового программного продукта ЕГАИС неожиданно победил не создатель первоначальной версии НТЦ «Атлас», а подконтрольное самой ФНС ГУП «Главный научно-исследовательский вычислительный центр Федеральной налоговой службы» (ГНИВЦ). Сотрудники «Атласа» спешно объявили, что если им не заплатят за разработку первого варианта ЕГАИС (свои труды они оценили в \$20 млн), то они отзовут уже установленные на предприятии модули системы, так как разработка ЕГАИС велась «факультативно, за счет собственных средств предприятия, и хотя предполагалось, что ФНС заплатит за разработку системы, средства так и не были переведены». По сути, над заводами нависла угроза платить за новый программный продукт во второй раз и уже новому разработчику. При этом, по словам Александра Мечетина из «Синергии», на базовое оборудование в виде компьютеров и серверов было потрачено более 3,5 млн руб. «Ежемесячное обслуживание каждой точки, оборудованной системой — это помимо самих заводов еще и склады, — также исчисляется семизначной цифрой», — добавляет эксперт. По оценке Максима Каширина из Simple, расходы отрасли на установку ЕГАИС составили \$300 млн, Вадим Дробиз из ЦИФФРА называет сумму в \$500 млн.

В итоге проблема решилась по-чиновничьи элегантно: распоряжением правительства в марте 2008 года ответственная за разработку ЕГАИС команда программистов из «Атласа» была переподчинена ФНС и перешла туда на работу. Фактически это означало слияние этой команды с разработчиками из ГНИВЦ, а вопрос передачи прав интеллектуальной собственности на ЕГАИС из «Атласа» в ГНИВЦ и вознаграждения за эти труды отпал сам собой.

В итоге сейчас производители и импортеры (оптовое звено было выведено из-под действия ЕГАИС с 1 января 2008 года) работают на двух параллельных программных продуктах для ЕГАИС: от НТЦ «Атлас» и от ГНИВЦ ФНС. В идеале до конца этого года ГНИВЦ должен представить итоговый вариант системы с учетом исправления всех неполадок и огрехов (которые еще не устранены, по словам представителей опрошенных ВГ компаний) и передать «эстафетную палочку» уже новому «хозяину»: созданному в конце 2008 года Росалкогольрегулированию — новому регулятору алкогольного рынка.

«НУЖЕН АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ, КОТОРОГО ПОКА НЕТ» Проведенный ВГ опрос представителей алкогольных компаний показал, что, не-

смотря на многочисленные проблемы и потери, с которыми столкнулся бизнес по вине ЕГАИС, единого мнения о необходимости системы нет. Например, Максим Каширин из Simple считает, что для импортеров алкоголя эта система не нужна, но оставляет возможность для существования ЕГАИС «в усеченном виде», в частности, для контроля над производством водки. «Для импортеров в системе нет никакой необходимости, — соглашается Александр Глус из Nemiroff. — Они и так находятся в самой невыгодной ситуации, поскольку и акциз, и НДС платят заранее при пересечении границы под достаточным контролем со стороны таможенных органов». У отечественных водочников другое мнение. «Нужно понимать, что в приобретение программного и аппаратного комплекса ЕГАИС участники рынка вложили серьезные средства, и система работает. В этой ситуации полный отказ от нее является нелогичным шагом», — отмечает зампред правления Союза производителей алкогольной продукции Дмитрий Добров. «Систему, безусловно, необходимо довести до ума и работать дальше с уже отлаженным механизмом», — вторят в «Синергии». Но у представителей региональных компаний другое мнение. По словам руководителя направления «алкоголь» холдинга Vesco Group (ЛВЗ «Устьянский» в Архангельской области) Сергея Шильникова, «ЕГАИС не выполняет должные функции инструмента контроля, а лишь только дает статистические данные, в таком виде она не нужна». Впрочем, государственный контроль на алкогольном рынке обязательно должен быть, замечает эксперт.

«Вопрос о том, нужна ли система, сегодня лежит в плоскости ее эффективности, — рассуждает Александр Мечетин из «Синергии». — Безусловно, на данный момент это лучше, чем ничего, так как ЕГАИС хотя бы как-то не позволяет алкогольному рынку погрузиться в хаос. Для того чтобы отменять ЕГАИС, необходимо иметь альтернативный вариант, которого пока нет».

В качестве такого варианта участники рынка предлагают целый комплекс мер по государственному регулированию отрасли, а также более активные консультации государства с бизнесом. «Возможно, было бы целесообразно собраться на круглый стол крупным легальным производителям, представителям Росалкоголя и ФНС, и решить, что необходимо исправить в ЕГАИС, четко определить ответственных за модернизацию, — предлагает Александр Мечетин, оговариваясь, что помимо производителей, которых охватывает система, в нее должно быть включено и оптовое звено: — Эта мера значительно повысила бы ее эффективность». Для получения быстрого эффекта в Nemiroff предлагают реализовать несколько первоочередных мер, которые способствовали бы увеличению легального рынка алкоголя и, как следствие, поступлений в бюджет. К таким мерам в компании относят установление стабильной неповышаемой ставки акциза на спирт, алкогольную и спиртосодержащую продукцию, введение минимальной цены и банковской гарантии при уплате акцизов. ■



ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВАМ СКОЛЬКО НА ВОДКУ НЕ ЖАЛКО?

Вячеслав Фетисов, председатель комиссии совета Федерации по физической культуре и спорту, председатель совета директоров КХЛ:
— За хорошую водку рублей 500–700 мне не жалко. Можно и больше отдать, если водка действительно хорошая и случай соответствующий. Я, бывает, выпиваю с okazji, по праздникам. Вот разговелся на Пасху, 50 грамм «Белуги» принял. Хорошо пошла. Вообще водка лучше всего пьется в крепкий мороз. Этой зимой был в Хакасии, пили напиток местного разлива. Как раз дочь позвонила, поинтересовалась, как дела, какая погода. Говорю: 40, бутылка к руке примерзает и, пока пустая не станет, не отлипает.

Давид Якобашвили, председатель совета директоров компании «ВИММ-БИЛЬД-ДАНН»:
— Водка должна быть прежде всего качественной, а за качество нужно платить. Если бутылка стоит как пакет сока или молока — понятно, что это суррогат, потому народ и травится. 100 рублей — оптимальная цена для пол-литра хорошей отечествен-

ной водки. За действительно хороший продукт можно заплатить и больше, хотя я в последнее время пью в основном вино.

VIKI РАЙС, ПЕВИЦА, АКТРИСА, ПОЭТЕССА, В ПРОШЛОМ ФОТОМОДЕЛЬ И СОЛИСТКА ГРУППЫ «ЛАСКИ»:

— Я сама водку никогда не покупала, но, если бы пришлось, 1000 и даже 2000 не пожалела бы. Главное, чтобы это была действительно хорошая, качественная водка. Я выпиваю нечасто, но если хорошая компания, какое-то интересное мероприятие, то немного хорошей водки или вина помогает веселее провести время, расслабиться. Недавно была на бале звезд, там было очень душевно и интересно. Все понемногу выпивали и хорошо провели время.

Сергей Колесников, заместитель председателя комитета Госдумы по охране здоровья:

— Зарплата депутата позволяет мне не обращать внимания на стоимость водки — я многое себе могу позволить. А вообще, цена на водку должна быть очень высокой,

чтобы ограничить доступ молодежи. Поэтому правительство должно не только повышать акцизы, налоги и пошлины, но и ввести госмонополию. Конечно, может распространиться самогонование. Но с этим легко справиться — необходима жесткая система контроля. Вплоть до доносивательства. Например, 50% громадного штрафа за самогонование отдавать тому, кто донес на соседа. Уверен, эта мера принесет свои плоды.

Анна Алешина, председатель международного спортивного общества «СПАРТАК»:

— На водку жалеть вообще не надо. Литр должен стоить, как в советские годы, в полтора раза дороже, чем, например, мясо или другой базовый продукт питания. Когда мы в семье собираем большую застолье, на водку тратится не меньше трети всех денег. Покупаем в основном «Кристалл», в нашей семье это уже добрая традиция. Вкус неизменно хорош, а цена хоть и не самая демократичная, но оправданная высоким качеством продукта.

Алексей Мамонтов, президент московской международной валютной ассоциации:

— Раньше, когда «были и мы рысаками», много было не жалко, а сейчас уже жалко. Потребляю ее редко и немного во время застолья. Беру обычно «Парламент» или «Русский стандарт» в пределах 200–300 рублей. Это качественная, проверенная водка. Какими-то элитными сортами я никогда не увлекался. Они, как изысканные вина, годятся только для каких-то коллекционеров, чтобы поставить на полку и любоваться, или для гурманов: глоток сделать — и полчаса рот полоскать.

Василий Бычков, президент международной конфедерации антибаров и арт-дилеров, директор ЦДХ, генеральный директор компании «ЭКСПО-ПАРК»:

— Самая лучшая водка — «Белуга» — тысячи полторы стоит. Мне за хорошую, такую звенящую, радующую и поющую, согревающую сердце водочку и 3000 за 0,7 не жалко. Но должна быть и нормальная народная

водка рублей по 200–250. Она должна продаваться во всех магазинах — от самых элитных и до дальних деревенских. А ее качество должно быть строго гарантировано на государственном уровне, даже — лично президентом. Чтобы любой мог ее выпить без опаски и знал, что голова с утра может болеть, но уж точно не отравиться.

Владимир Торлопов, президент республики Коми:

— Лично мне жалко и рубля. Водке я предпочитаю свежую воду и свежий воздух. Но тем не менее стоимость водки должна быть приемлемой для массового потребления. Россия — северная страна, и здесь всем спиртным напиткам все же предпочитают водку, поэтому для того, чтобы не заставлять людей заниматься самогонованием, цена на этот продукт должна быть доступной. К счастью, наш регион не отличается большим потреблением спиртных напитков, в первом квартале этого года потребление даже снизилось по сравнению с прошлым периодом. Да и пополнение бюджета от этого вида продукции тоже не зависит.