



НИКИТА ИЮНТОВ

С 31 МАРТА 2017 ГОДА АЛКОГОЛЬНЫЕ ЛИЦЕНЗИИ РАЗДЕЛЯТ НА ДВА ВИДА: ДЛЯ ТОРГОВЛИ И РЕСТОРАНОВ

Отсрочку по подключению к ЕГАИС получили коммерсанты сельских поселений, Крыма и Севастополя, которые должны это сделать до 2017–2018 годов в зависимости от рода их деятельности.

По данным ФГУП «Центринформ» (системный интегратор, который занимается внедрением и сопровождением ЕГАИС в РФ), на первое августа 2016 года в Петербурге к системе подключилось 100% производителей, 100% импортеров, 99% оптовиков, 94,01% розничных продавцов. На основании лицензий осуществляет розничную продажу алкогольной продукции 3850 магазинов, 2799 объектов общественного питания (ресторанов, кафе, баров, закусочных и столовых).

Независимый адвокат Андрей Безрядов говорит, что процесс подключения к системе требует определенных навыков и финансовых затрат. «Собственно, само подключение обойдется не дороже пяти тысяч рублей. Данная сумма складывается из стоимости криптоключа и электронной цифровой подписи. Несмотря на то, что на портале ЕГАИС есть подробная инструкция по подключению и эксплуатации системы, многие предприниматели предпочитают обращаться к посредникам, стоимость услуг которых варьируется от 10 до 60 тыс. рублей», — рассказывает он.

УМЫШЛЕННЫЕ ОШИБКИ Ни одна новая система не может начать работу без сбоев. Кирилл Романюк, спикер «Российской недели ресторанного бизнеса» (форум по продвижению и развитию ресторанного бизнеса), руководитель ресторанного консалтинга «Бюро рестораных технологий», говорит, что основная трудность была связана с установкой программы и обучением сотрудников бухгалтерии работать на ней. «Но это было почти год назад, и неприятные моменты уже позади. Поначалу система была нестабильна. Со временем сбоев стало меньше, сотрудники научились корректно работать на ней, и проблем стало меньше», — сказал господин Романюк.

По словам господина Безрядова, результаты проверок по обращениям показали, что значительная часть сбоев происходила по вине самих пользователей. «В ряде случаев ошибки допускались умышленно, но чаще — из-за невнимательного прочтения

инструкции. Небольшая доля обращений была связана с трудностями взаимодействия программного обеспечения, установленного на компьютерах пользователей, с ЕГАИС. Разработчики, конечно, учитывали данный фактор в процессе создания продукта. Но сложности случаются. Недобросовестные поставщики тоже добавляют проблем участникам оптово-розничного алкогольного рынка. Их экономия на оборудовании, предназначенном для нанесения штрихкодов, не позволяет всем пользователям системы считать эти коды. Что, в свою очередь, вынуждает их приобретать более дорогое оборудование. В целом же ЕГАИС функционирует в плановом режиме и серьезных нареканий не вызывает», — подчеркивает господин Безрядов.

Никита Куликов, исполнительный директор российской юридической компании Heads Consulting, отмечает, что, как и при выстраивании любой системы с нуля, все проблемы по внедрению ЕГАИС были только на начальном этапе и это было связано, как и с отладкой самой работы государственных органов по данному новому направлению, так и с незнанием конечными пользователями системы всех нюансов. «Собственно только с этим столкнулись наши клиенты, которых мы сопровождаем на абонентском юридическом обслуживании, а это крупные сети кафе и ресторанов, которые в общей сложности имеют в Москве около 40 точек. Но все сложности удалось преодолеть в течение первого месяца обслуживания, и в дальнейшем никаких серьезных сбоев, мешающих работе не было. К тому же ЕГАИС — автоматизированная система, и в случае вопросов со стороны надзорных органов в кассовых аппаратах все равно сохраняется вся история транзакций, так что пока все конфликтные ситуации удавалось решать», — делится господин Куликов.

ВРЕД ИЛИ БЛАГО Участники алкогольного рынка по-разному реагировали на внедрение системы.

Директор Центра исследований федерального и регионального рынка алкоголя Вадим Дробиз ранее говорил, что необходимость введения ЕГАИС превалирует над всеми проблемами, которые существуют у бизнеса. По его словам, система вводится

АЛКОГОЛЬ ЗАЛИЛИ В СИСТЕМУ

для большинства предпринимателей подключение к единой государственной автоматизированной информационной системе (ЕГАИС) завершилось в июле 2016 года. Все переживали подключение по-разному — одни давали апокалиптические прогнозы, другие говорили, что рынок упорядочится. Какой эффект на бизнес оказала система, разбиралась корреспондент ВГ Юлия Чаюн.

в первую очередь в интересах потребителя. В легальной рознице продаются нелегальные суррогатные виски, ромы, джины, текилы, водки, а ЕГАИС позволит вывести всю нелегальную продукцию из легальной розницы. «В выигрыше будет и государство, потому что в прошлом году, например, 1 млрд литров крепкого алкоголя был продан в легальной рознице, из него примерно 250 млн литров было нелегальных. Но продавалась эта продукция по ценам легальной продукции. Замещение даст возможность государству собирать акцизы больше примерно на 30–40 млрд рублей в год, снизит криминальность алкогольного бизнеса. В целом ЕГАИС позволит разрешить и какие-то вопросы коррупции», — утверждал господин Дробиз.

Иначе реагировали производители алкоголя. В октябре 2016 года «Объединенные пивоварни „Хейнекен“» объявили о прекращении производства на своем филиале в Калининграде — в компании ПИТ — с 1 января 2017 года. Объемы, производимые в Калининграде, будут перераспределены на другие предприятия Heineken. За последние семь лет крупные компании были вынуждены закрыть одиннадцать пивоваренных заводов по всей России. В числе причин называются давление нормативной среды, а именно семикратный рост акциза по сравнению с 2008 годом, запрет малых форм торговли, резкое ограничение рекламы и введение ЕГАИС.

РЕСТОРАННЫЕ ОЖИДАНИЯ На общепит закон об ЕГАИС также оказал значительное влияние.

По словам бухгалтера по услугам консалтинговой компании «Балтийский меридиан» Елены Захаровой, с лета этого года вступили в силу поправки в закон о ЕГАИС и они принесли держателям алкогольных лицензий много новшеств. «Например, продажа закрытых бутылок в барах теперь запрещена. Употреблять алкоголь, проданный, например, в баре или ресторане можно только в месте нахождения этого заведения. Таким образом, работа в режиме так называемого магазина-бара запрещена, иначе лицензия подлежит аннулированию. Другие продукты можно продавать на вынос, а алкоголь нельзя», — рассказывает она.

Елена Лобова, эксперт системы «Контур. ЕГАИС» компании «СКБ Контур», говорит, что раньше некоторые предприниматели пользовались лазейкой в законодательстве. «Согласно п. 5 ст. 16 171-ФЗ, „не допускается розничная продажа алкогольной продукции с 23 часов до 8 часов по местному времени, за исключением розничной продажи алкогольной продукции, осуществляемой организациями при оказании услуг общественного питания“. Предприниматели открывали магазин с продажей алкоголя и получали лицензию на розничную продажу алкогольной продукции. В этом же месте оформляли учреждение общепита. Де-юре это было ночное кафе, которое соблюдало все требования к учреждениям общепита. Однако де-факто эти заведения работали как ночной магазин. Теперь такая деятельность незаконна. С 4 июля 2016 года нахождение по одному адресу, например, магазина и бара не допускается. Нарушение запрета будет основанием для аннулирования лицензии в судебном порядке», — поясняет она.

В следующем году произойдут изменения, касающиеся алкогольных лицензий, которые, к радости многих представителей ресторанной отрасли, с 31 марта 2017 года разделят на два вида: для торговли и ресторанов. «Это позволит по-разному учитывать и хранить алкоголь, нести меньше издержек. Разделение лицензий, на наш взгляд, — исключительно положительный шаг: раньше поселковые сельпо и ресторан в центре Москвы платили за лицензию одинаково, дифференциация нужна однозначно. В ресторане алкоголь выполняет другую функцию: там это не продукт, а услуга. Введение дешевой лицензии для рестораторов может привести к снижению цен и на алкоголь, и на закуску, так как существует общая ценовая политика предприятия и никто не рассматривает отдельно только цены на алкоголь. Однако при снижении затрат предприятия могут снизить цены, что должно благоприятно отразиться на спросе. Кроме того, барам, клубам и ресторанам не нужно получать еще одну лицензию на производство коктейлей — ее пытались навязать барам, так как в барах, смешивая разные виды алкоголя, как бы производят новый продукт, что должно было быть приравнено к производству алкоголя», — говорит госпожа Захарова. ■