**Вопрос 3**

*Владлен Георгиевич Максимов*

*Член Общественного совета при ФАС России*

**Неравные условия по размеру госпошлины
за предоставление или продление срока действия лицензии
на розничную продажу алкогольной продукции (65 000 рублей)
вне зависимости от количества помещений, имеющихся у организации**

Законопроект по снижению размера госпошлины на получение или продление лицензии на розничную продажу алкогольной продукции и упрощению требований к торговой площади предприятий, реализующих алкоголь в сельской местности, является крайне актуальным.

 Однако он решает лишь часть проблем, связанных с неравным положением участников розничного рынка алкогольной продукции и, соответственно, с развитием конкуренции и экономическим ростом.

Сейчас не имеет значения, приобретает лицензию крупная торговая сеть или один небольшой розничный магазин. Госпошлина оплачивается в одном
и том же размере, что **приводит к неравным условиям**. Поэтому вопрос об одном и том же размере госпошлины за лицензию для абсолютно разных объемов бизнеса будет возникать снова и снова.

Рынок продуктового ритейла в России в последние годы меняется под давлением продолжающейся консолидации и постоянно растущей конкуренции. Крупнейшие торговые сети активно расширяют свое присутствие. В то же время региональные и локальные ритейлеры оказываются под давлением. Каждый
год с рынка уходят небольшие сети, не выдерживающие конкуренции со стороны игроков федерального масштаба. Не говоря уже об отдельных магазинах – представителей микробизнеса.

Решая вопрос с неравными условиями по размеру госпошлины за предоставление или продление срока действия лицензии, важно помочь одним участникам рынка и одновременно не навредить другим.

 Если просто ввести норму платы в 65 000 руб. за каждый объект, это не позволит открыть второй объект микропредприятию, а также может привести к закрытию ещё большего числа локальных сетей. Выдержать такую финансовую нагрузку смогут только федеральные торговые сети, которые и так уже занимают большую часть продовольственного рынка. Таким образом, баланс принципа мультиформатной торговли будет еще больше нарушен.

Например, на данный момент в Тульской области действует 65 лицензий федеральных сетей и 546 лицензий МСП. Можно подсчитать, какая сумма от получения или продления лицензий поступает от федеральных сетей и какая от МСП. И, учитывая объемы продаж рассматриваемой категории, условия для ведения бизнеса назвать равными невозможно.

Оптимальный способ решения – **это дифференцированный подход** к размеру платы за лицензию:

1. Необходимо ввести дифференцированную стоимость лицензии на алкоголь. В связи с этим необходимо рассмотреть вопрос внесения изменений
в ст. 333.33 Налогового кодекса Российской Федерации.

Например, снизить размер госпошлины для микропредприятий, имеющих один торговый объект (в городских поселениях), до 35 тыс. руб. Для имеющих два объекта установить размер госпошлины 50 тыс. руб., для имеющих три и более торговых объекта – 65 тыс. руб. Это снизит финансовую нагрузку на малый бизнес и повысит предпринимательскую инициативу.

1. Аналогичный дифференцированный подход можно применить к локальным и федеральным торговым сетям и учесть, что плата для локальных региональных сетей должна быть гораздо ниже, чем для федеральных.