

[01.03.2002] Из статьи М.Небера «Тесно водке в ценовом коридоре»

...Госкомиссия по антимонопольной политике установила предельные розничные цены на водочную продукцию, производимую на территории Кыргызской Республики. Предполагалось, что с 21 января этого года цена пол-литровой бутылки водки будет не больше 28 сомов в Бишкеке, и до 31 сома в Баткенской области, независимо от места ее продажи...

...Однако, как выяснилось в ходе проведенных рейдов на Ошском, Орто-Сайском, Аламединском рынках и прилегающей к ним территории, водка типа «Русской» продается дороже предельной цены на 4-6 сомов...

...Реализаторы свои высокие цены объясняют тем, что товар они приобретают не у завода-изготовителя, а в мелкооптовых магазинах, поскольку заводы не отпускают водку малыми партиями. Но эти магазины, не нарушая закон, продают водку по максимально допустимой цене. Что в таком случае остается реализаторам? Либо работать без прибыли, либо нарушать закон...

...В принципе, так на деле и происходит. В фирменных магазинах БЛВЗ пол-литровая бутылка стоит 26.5 сома. То есть максимальная надбавка составляет полтора сома, или около 5%. А для того, чтобы магазин или киоск был рентабельным, надбавки должны составлять от 15 до 30%. Таким образом, конечная цена должна лежать в пределах 30.5-34.5 сома. Сами продавцы говорят, что в последнее время они заказывают минимальное количество водки и покрывают убытки от нее за счет других видов товара, а берут лишь потому, что покупатели постоянно спрашивают что-нибудь подешевле...

...Сравнительно легко справиться с производителями: на этой стадии все решения претворяются в жизнь – предприятия реализуют продукцию по установленным отпускным ценам, государство получает практически все налоги, которые можно взять с водки как подакцизного товара. Однако дальнейшая реализация этой продукции практически не контролируется – слишком велика сеть реализаторов...

...Замечательная, на первый взгляд, идея Госкомиссии по

антимонопольной политике пока не привела к какому-либо позитивному результату. Акция, призванная защитить внутренний алкогольный рынок, государственный бюджет, здоровье и кошелёк пьющей части населения, столкнулась с непреодолимой преградой, поскольку осуществляется нерыночными, довольно жёсткими административными мерами, не учитывающими реальное положение вещей.

...В результате снижения ставки акцизного налога в июле прошлого года резко возросла реализация отечественной алкогольной продукции. Уже в августе было продано в 6 раз больше водки, чем в июле. За 7 первых месяцев прошлого года налоги с продаж составляли 4 млн. 512 тыс. сомов, а за 5 последних месяцев было собрано 5 млн. 134 тыс. сомов. Поступления от НДС составили 32 млн. сомов за 7 месяцев и 51 млн. сомов до конца года.

«“КП” в Кыргызстане», 1 марта 2002 г.