

Отчёт СПЗ: это был трудный год



ТЕКСТ: Татьяна Колчанова, генеральный директор СПЗ

В сложном 2015 году Союз предприятий зообизнеса пытался оградить предпринимателей от дополнительных налоговых и иных сборов, а также необоснованных требований. Некоторые проблемы удалось решить, другие — приблизить к решению, а часть вопросов сохраняют свою актуальность и в 2016 году.

Удар по отрасли

Сигналом к началу кризиса стало глобальное повышение цен из-за изменения курса рубля в конце прошлого года. В начале октября 2014 года за евро давали меньше 50 руб., а в середине декабря уже 85. Даже при простом пересчёте цены выросли более чем в 1,5–2 раза. Введение санкций против США и Евросоюза, по мнению Правительства России, должно было способствовать ускорению программы импортозамещения. Но российские производители, входящие в СПЗ, отмечают, что были вынуждены значительно повысить цену на свою продукцию из-за иностранного сырья и материалов. По словам представителя одной из российских фармкомпаний, цены на сырье (а 90% его — импортное) выросли на 100–120%, из-за чего цены на конечную продукцию были подняты на 10–12%.

По оценке потребителей, опрошенных участником СПЗ маркетинговым агентством «Родемакс», с осени 2014 года уровень цен на зоопродукцию вырос на 30–50%. При этом снижение продаж в различных товарных сегментах составило 20–70%. Компании-участники СПЗ, занимающиеся производством аксессуаров для домашних животных, отметили сокращение числа заявок на 30–35%. В оптово-дистрибьюторских компаниях отметили не менее 25% снижения продаж.

Региональные сети зоомагазинов и ветклиник, входящие в состав СПЗ, говорят о сокращении выручки в 2015 году примерно в 1,5 раза из-за резкого сокращения количества покупателей (клиентов) и объёма продаж. Многие компании были вынуждены уменьшить торговую площадь зоомагазинов в 2 раза, в 2 раза сократить ассортимент, на четверть урезать

численность персонала. В этой непростой обстановке, когда производителям и торговым компаниям приходится буквально бороться за выживание, помощи в виде снижения налогообложения со стороны государства не видно. К сожалению, зачастую величина сборов ничем не обоснована. С такими сборами, в первую очередь, СПЗ и борется.

Былые победы

Многие уже забыли времена, когда каждый вид корма нужно было сертифицировать и регистрировать исключительно в ВГНКИ. Стоимость этих услуг составляла \$1,5–2 тыс. за сертификацию и \$4–5 тыс. за регистрацию. СПЗ сумел доказать, что сертифицировать корма можно в любой аккредитованной лаборатории (тогда их было 312) и добился отмены обязательной сертификации (теперь только декларирование). Была решена и проблема со сроками получения разрешения на ввоз кормов. При помощи многочисленных запросов и участия СПЗ в разработке нормативных актов исчезли и отдельные «неформальные» платежи. Так например, процесс лицензирования теперь проходит проще — без лишних документов и взяток. Но даже при повысившейся прозрачности этой процедуры её сроки всё еще создают большие проблемы для предпринимателей: «Если я захочу открыть ветаптеку, лицензию мне дадут минимум через 4 месяца, а до этого я должен буду платить за аренду помещения, не имея права вести деятельность, — мне кажется это ненормальным, особенно в данной экономической ситуации», — сетует один из участников Союза.

Многие возможные сложности удаётся задушить в зародыше. Вот слова представителя ветклиники из Ростовской области: «СПЗ может повлиять на принятие «дурацких» законов до того, как они будут приняты». Впрочем, чиновники не всегда сознательно вредят предпринимателям своими предложениями — просто невозможно оценить текст проекта, не имея опыта применения законодательства со стороны бизнеса.

Бои этого года

В 2015 году участники СПЗ неоднократно сталкивались со спорными ситуациями в отношениях, например, с Россельхознадзором. И тут на помощь приходила коллективная сила. Когда госорган сталкивается с негативной реакцией на его решение не со стороны одной компании, а с консолидированной позицией десятка фирм, значит, проблема не в ошибках отдельной компании, и решать вопрос надо на федеральном уровне. Установившиеся отношения с российскими органами власти позволили ряду участников решить некоторые проблемы на уровне Евразийского союза. Так, одна из компаний столкнулась с тем, что чиновники в Армении, не до конца понимавшие, что означает вступление их страны в ЕАЭС, не пропускали в свою страну лекарства с российской регистрацией. Действовать СПЗ пришлось через Россельхознадзор, где такое решение иностранных коллег тоже вызвало удивление.

Благодаря обращению СПЗ удалось решить вопрос с выдачей лицензий на фармдеятельность в Крыму, где отсутствие бланков и человеческих ресурсов привело к тому, что предприниматели с закончившейся украинской лицензией с 1 июня 2015 года вынуждены были работать незаконно или приостанавливать деятельность. После проведения семинаров в Крыму в начале июня СПЗ направил обращение на эту тему вице-премьеру Правительства РФ Дмитрию Козаку с просьбой срочно урегулировать этот вопрос. Буквально в считанные дни в СПЗ поступило письмо из Управления ветеринарии Крыма о том, что оно начало выдачу лицензий.

Лекарственные средства и кормовые добавки стали одними из главных направлений работы Союза в 2015 году. Такой всплеск активности был вызван разработкой общих правил обращения лекарственных средств, кормовых добавок, диагностических и дезинфицирующих, дезинсекционных, дератизационных средств на территории Таможенного союза. Работа над проектами осложняется тем, что здесь решаются вопросы взаимодействия бизнеса и власти сразу в нескольких государствах, сталкиваются интересы разных стран и госорганов. В этих условиях СПЗ должен защитить российский бизнес. Для выработки позиции СПЗ по проектам правил ЕЭК понадобилось почти два месяца кропотливой работы, консультаций с руководством ЕЭК по каждому правилу. Нужно отметить, что проработать многостраничные

документы и приложения к ним оказалось под силу только экспертам СПЗ. Ни один орган исполнительной власти, ни один другой союз или ассоциация не сумели грамотно сформулировать замечания и поправки к проектам, по которым нам предстоит жить уже в 2016 году.

Большой резонанс вызвали и ГОСТ Р, разработанные в 2015 году по требованиям к разведению, выращиванию и содержанию животных. Именно благодаря им в судах удалось наказать недобропорядочных предпринимателей, занимающихся разведением животных в «питомниках», где не соблюдаются элементарные санитарные нормы.

Что дальше?

Эксперты СПЗ входят в рабочую группу по разработке Постановления Правительства РФ по правилам регистрации кормовых добавок, которое должно вступить в силу уже в феврале 2016 года. Одновременно СПЗ активно принимает участие в доработке многострадального проекта Технического регламента Таможенного союза «О безопасности кормов и кормовых добавок».

Активизация в разработке законодательства, создание единых стандартов, которые должны способствовать снижению расходов и понятным для всех правилам игры, на первоначальном этапе неизбежно приводит к новым расходам. Чего стоит только необходимость соответствия правилам GMP, которая вывела с рынка небольших российских производителей. Пять лет назад СПЗ активно призывал государство признать, что кошки и собаки не являются сельскохозяйственными. Это удалось благодаря введению новых терминов через ГОСТы, и сегодня кажется, что определение «непродуктивные животные» существовало всегда. В 2015 году Союзу неоднократно пришлось сталкиваться еще с двумя «водоразделами»: правилами для лекарств и средств для ветеринарного и медицинского применения, а также лекарств и зоогигиенических/зоокосметических средств.

Несмотря на закрепление в ГОСТах и проектах ОКВЭД и ОКПД зоогигиенической и зоокосметической продукции, критерии для отнесения определенных средств к зоокосметике или лекарствам так и остаются неявными. И страдают в этом случае не только и не столько производители, сколько владельцы небольших зоомагазинов, которые и так оказались на грани выживания.

В 2016 многие участники СПЗ входят с надеждой на выживание и без особых радужных планов. Давайте верить в лучшее и вместе стараться сделать среду для бизнеса более комфортной. Вступайте в Союз и влияйте на то, что возможно изменить. СПЗ — это не несколько человек из дирекции, а, в первую очередь, — представители самих компаний, готовые не только критиковать сложившуюся ситуацию, но и влиять на происходящее в отрасли. Спасибо всем участникам СПЗ за совместную работу в 2015 году, надеемся на такой же плодотворный и более позитивный 2016! ●