

Налоги и цены на алкогольную продукцию в Европейском регионе ВОЗ в 2022 г.

- Налоги на алкогольную продукцию играют решающую роль в снижении уровня потребления алкоголя и сопутствующего вреда
- Увеличивая стоимость алкогольной продукции, налоги эффективно противодействуют употреблению алкоголя, особенно среди определенных групп населения, таких как молодежь (1)
- Налоги на алкогольную продукцию не только позволяют спасать жизни и предотвращать возникновение социальных проблем, но и способствуют обеспечению справедливости в отношении здоровья, одновременно генерируя доходы для бюджетов стран
- Для достижения положительного эффекта налоги должны тщательно продумываться, внедряться и администрироваться таким образом, чтобы эффективно влиять на цены на алкогольную продукцию и соответствующее поведение потребителей

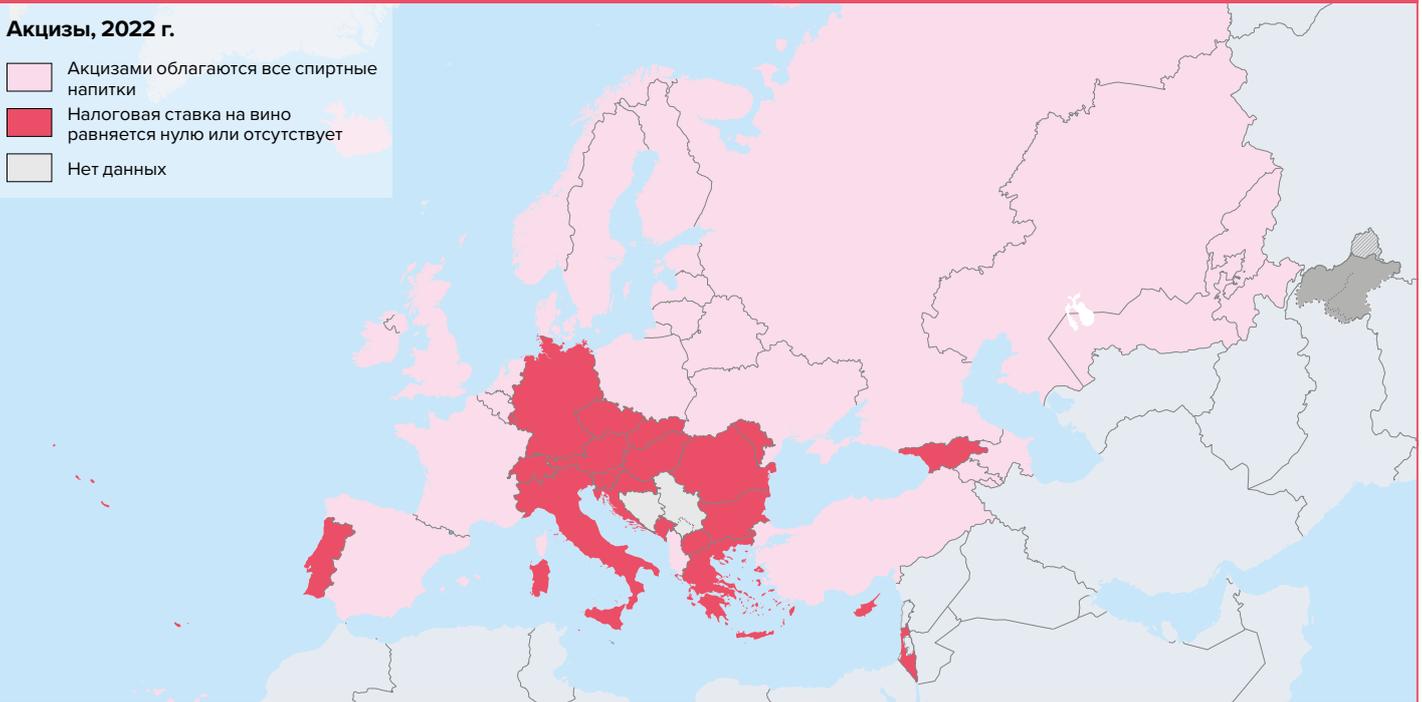
Какова ситуация в области налогообложения алкогольной продукции в Европейском регионе ВОЗ?

И во всем мире, и в Европейском регионе ВОЗ налоги на алкогольную продукцию остаются наиболее малоиспользуемым инструментом политики, направленной на снижение уровня потребления алкоголя и сопутствующего вреда (2).

По состоянию на июль 2022 г. не менее 49 государств-членов в Европейском регионе ВОЗ применяют акцизы на пиво и крепкие спиртные напитки на общенациональном уровне, но лишь в 29 странах введены подобные налоги на вино. Среди 20 государств-членов, в которых отсутствуют акцизы на вино, 14 входят в Европейский союз (ЕС).

Акцизы – это налоги, взимаемые с конкретных товаров, услуг и видов деятельности. Обычно ими облагается продукция, которая считается наносящей вред отдельным лицам или обществу в целом, например алкогольная или табачная

Рис.1. Акцизы на алкоголь, применяемые на национальном уровне в Европейском регионе ВОЗ



Не менее

49

государств-членов ввели акцизы на пиво и крепкие спиртные напитки на общенациональном уровне

На территории примерно

50%

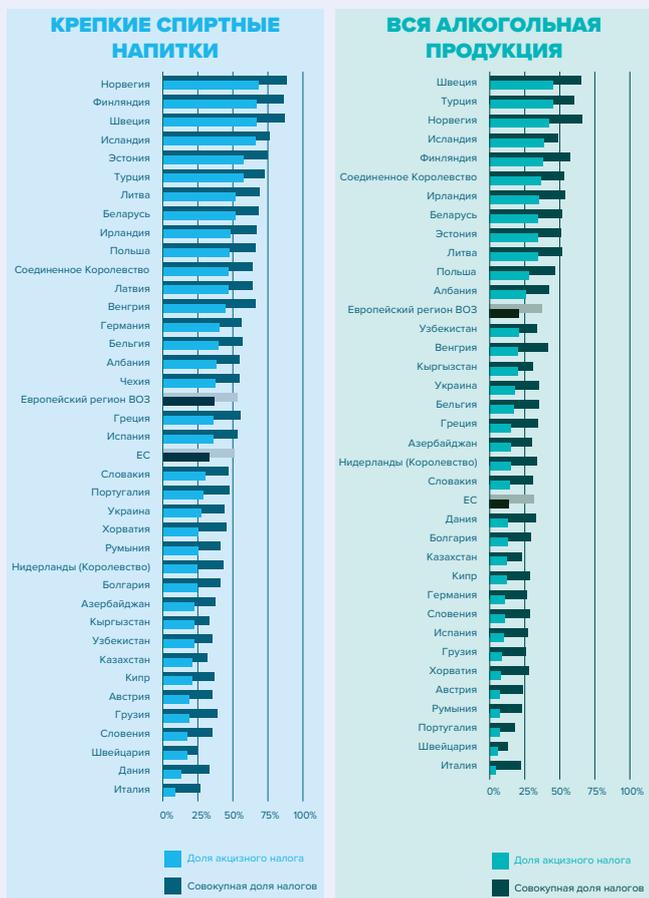
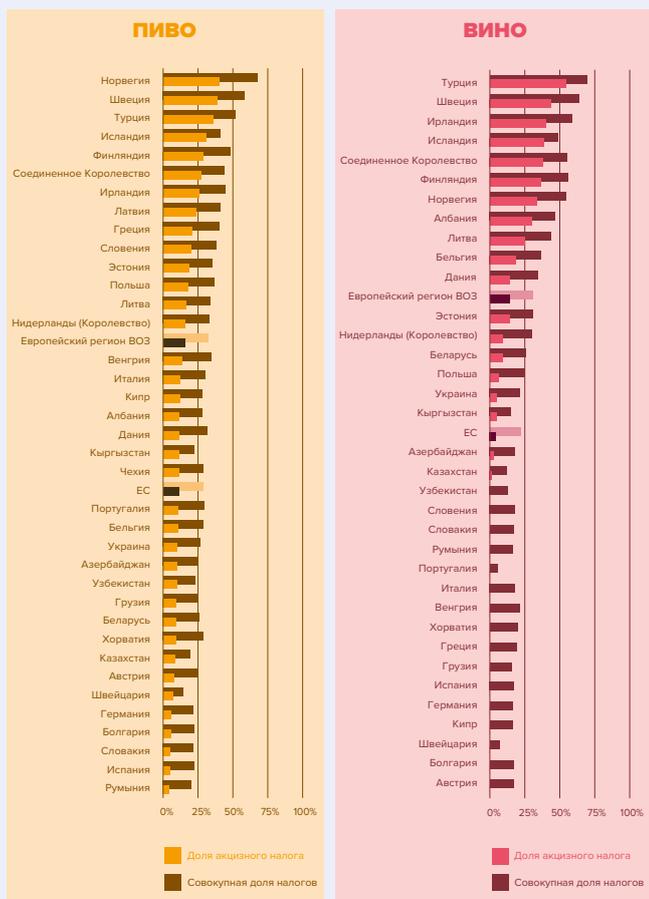
государств-членов налоговая ставка на вино равняется нулю или отсутствует

Технические примечания

Дополнительную информацию в отношении сбора данных и методологии расчета долей налога можно почерпнуть в Глобальном докладе об использовании налогов на алкогольную продукцию 2023 г. (2). Региональные средние показатели были рассчитаны путем взвешивания стран без учета отсутствующих значений для каждого индикатора по соответствующей численности населения в 2022 г. (3). Совокупные оценки долей налога и ценовой доступности для всех видов алкогольной

продукции были получены путем взвешивания каждого индикатора на основании доли напитков, потребленных в каждой стране в 2019 г. (4). Ценовая доступность была рассчитана путем деления среднедушевых расходов на потребление домохозяйств (в том числе в некоммерческих организациях, обслуживающих домашние хозяйства) в структуре ВВП в национальной валюте (5) на цену банки или бутылки пива, вина или крепкого алкоголя также в национальной валюте.

Рис.2. Совокупная доля налогов и доля акцизного налога в цене алкогольной продукции в Европейском регионе ВОЗ и ЕС для всей алкогольной продукции*, а также в разбивке по виду алкогольной продукции с учетом наиболее продаваемых марок пива (330мл), вина (750мл) и крепких спиртных напитков (750мл).



* Доли налогов для всей алкогольной продукции взвешиваются на основании доли алкогольной продукции, потребленной в каждой стране в 2019 г. с использованием данных об учетном потреблении алкоголя на душу населения (АДН) в литрах чистого спирта для взрослого населения (15 лет и старше) по каждому виду алкогольной продукции (4).

Каково влияние налогов на алкоголь на конечную цену алкогольной продукции?

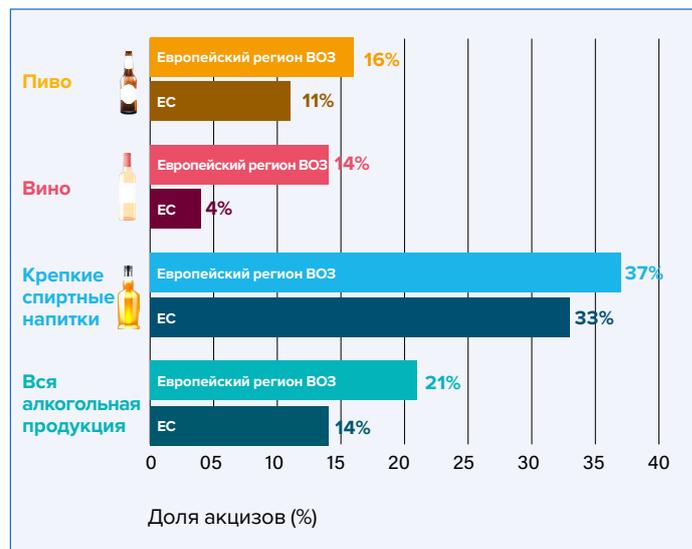
На цену алкогольной продукции влияют различные налоги, такие как акцизный налог, налог на добавленную стоимость (НДС) и ввозные пошлины для тех, кто импортирует такую продукцию.

Акцизы – это налоги, взимаемые государством при потреблении определенных товаров, как правило таких, которые считаются наносящими вред отдельным лицам или обществу в целом, например алкогольной или табачной продукции. Ответственность за перечисление таких налогов государству возлагается на производителей или импортеров, и, если такие налоги повышаются, производители/импортеры обычно перекалывают увеличивающееся налоговое бремя на потребителей в виде более высоких цен. Соответственно, важно понимать, в какой степени налоги, и в частности акцизы, влияют на розничные цены на алкогольную продукцию. В целях соответствующего мониторинга во всем мире используется концепция доли налогов.

Доля налогов – это часть розничной цены, которая направляется в государственный бюджет в качестве налоговых поступлений. Например, если доля налогов в цене бутылки спиртного составляет 40%, и 35% из них приходится на акциз, это означает, что в каждом уплаченном 1 евро 40 центов составляют налоги, а из них 35 центов – акциз.

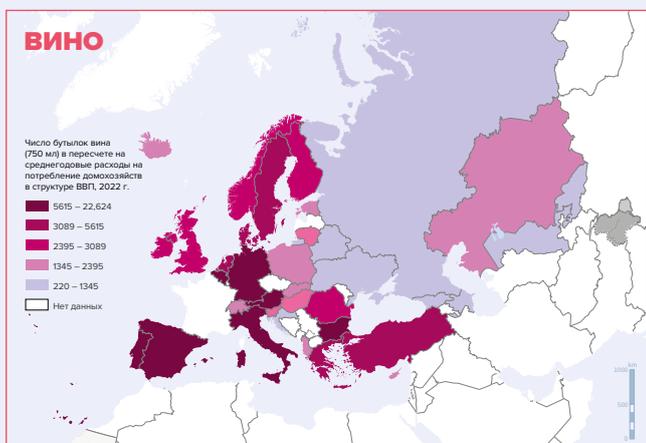
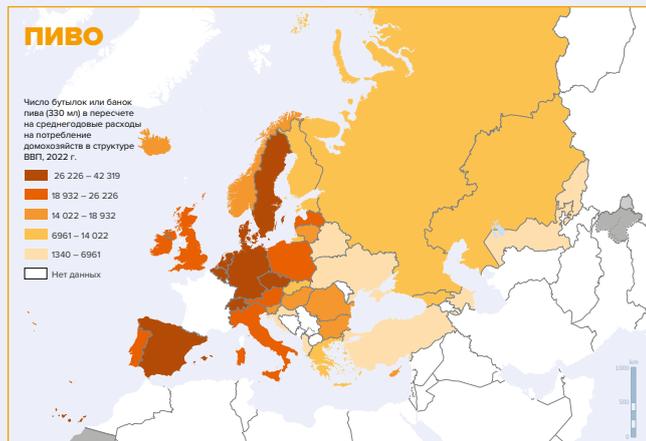
В Европейском регионе ВОЗ налоги на алкоголь различаются в зависимости от вида алкогольной продукции. С учетом распределения населения в регионе (3), в среднем, на крепкие спиртные напитки приходится наиболее высокая доля акцизного налога, доходящая до 37% от цены, а совокупная доля налогов составляет более половины цены (53%). Пиво характеризуется средней долей акцизного налога в размере 16%, а совокупная доля налогов составляет 32% от цены. У вина средняя доля акцизного налога составляет 14%, а совокупная доля налогов – 30%. Если мы рассмотрим всю алкогольную продукцию (4), доля акцизных налогов для всей алкогольной продукции составляет 21%, а совокупная доля налогов – 37%.

Если сосредоточить внимание исключительно на странах ЕС, доля налогов окажется еще ниже. Применительно к крепким спиртным напиткам доля акциза составляет 33%, а совокупная доля налогов – 51%. Доля акцизного налога в цене пива составляет 11%, а совокупная доля налогов – 29%. Напротив, применительно к вину средняя доля акцизного налога является особенно низкой и составляет 4%, на что влияет ситуация в 14 странах, где этот вид алкогольной продукции не облагается акцизом (или облагается по нулевой ставке).



По сравнению с табачной продукцией указанная доля налогов является чрезвычайно низкой. Применительно к табачной продукции ВОЗ рекомендует странам вводить такие налоги, чтобы совокупная доля налогов составляла не менее 75% от розничной цены на табачную продукцию.

Рис.3. Ценовая доступность алкогольной продукции, указанная для всех спиртных напитков*, а также в разбивке по виду продукции, с учетом стоимости наиболее продаваемой в стране марки пива (330 мл), вина (750 мл) и крепкого алкоголя (750 мл), а также среднедушевых расходов на потребление домохозяйств в структуре национального ВВП (5).



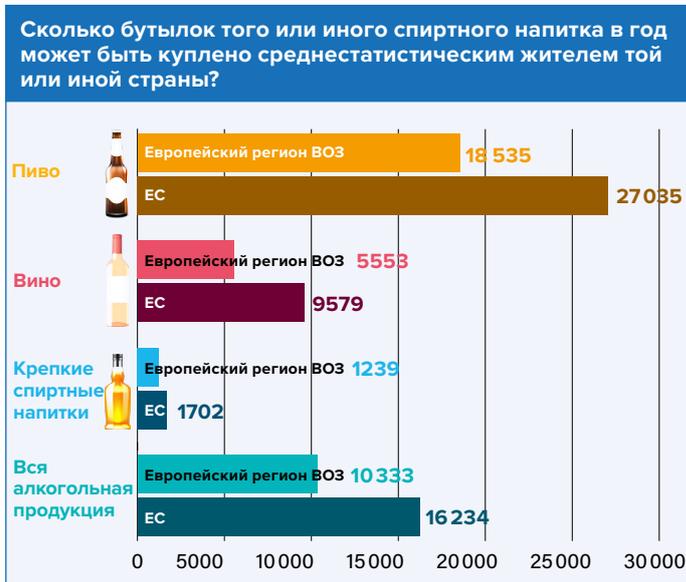
* Ценовая доступность применительно ко всей алкогольной продукции взвешивается на основании доли спиртных напитков, потребленных в каждой стране в 2019 г., с использованием данных об учтенном потреблении алкоголя на душу населения (АДН) в литрах чистого спирта взрослым населением (15 лет и старше) для каждого вида продукции (4).

Насколько доступна по цене алкогольная продукция в Европейском регионе ВОЗ?

Цель применения акцизов на алкогольную продукцию состоит в том, чтобы они повлияли на цену и, следовательно, на ценовую доступность. Ценовая доступность алкоголя – это мера способности потребителей приобретать алкоголь, которая варьируется в зависимости от цены алкогольной продукции и дохода потребителей. Когда увеличение цен на алкогольную продукцию превышает рост доходов потребителей, алкоголь становится менее доступным, что ведет к сокращению его потребления.

Таким образом, для оценки ценовой доступности алкогольной продукции необходимо учитывать не только цены на спиртные напитки, но и уровень дохода индивида или домохозяйства. Одним из простых показателей ценовой доступности может быть оценка того, сколько бутылок конкретного спиртного напитка может быть приобретено людьми в год в конкретной стране с учетом среднедушевых расходов на потребление домохозяйства в структуре национального ВВП. Чем больше спиртных напитков может быть приобретено на сумму среднедушевых расходов на потребление домохозяйства в структуре ВВП, тем более доступным в ценовом отношении является тот или иной спиртной напиток.

В среднем ежегодно в Европейском регионе ВОЗ может быть приобретено 18 535 банок или бутылок пива, 5553 бутылки вина или 1239 бутылок крепкого алкоголя. Если рассматривать всю алкогольную продукцию, в среднем может быть приобретено 10 333 бутылки спиртного.



Неудивительно, что с учетом низкой доли налогов в цене алкогольная продукция более доступна в странах ЕС в сравнении с ситуацией в среднем по региону. В среднем жители ЕС могут ежегодно приобрести на 8518 банок или бутылок пива больше, чем в среднем по региону, на 4026 больше бутылок вина, на 463 больше бутылок крепкого алкоголя или на 5901 бутылку спиртных напитков больше, если учитывать долю любых напитков, потребляемых в ЕС.

Алкоголь слишком доступен по цене в Европейском регионе ВОЗ. Акцизы могут быть втрое беспроигрышной мерой политики, позволяющей спасти жизни, содействовать обеспечению справедливости в отношении здоровья и являясь источником пополнения государственного бюджета.

- 1 WHO technical manual on alcohol tax policy and administration. Geneva: World Health Organization; 2023 (<https://iris.who.int/handle/10665/374284>).
- 2 Global report on the use of alcohol taxes 2023. Geneva: World Health Organization; 2023 (<https://iris.who.int/handle/10665/374614>).
- 3 United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2022). World Population Prospects 2022, Online Edition.
- 4 WHO Global Health Observatory. (2019). Alcohol, total per capita (15+) consumption (in litres of pure alcohol) (SDG Indicator 3.5.2).
- 5 United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2022). GDP by Expenditure, at current prices - National currency, 2022.