



ОПОРА РОССИИ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Исх. № 393 от 22.04.2015 г.

Заместителю руководителя
Федеральной антимонопольной
службы Российской Федерации
Цыганову А.Г.

Уважаемый Андрей Геннадьевич!

В ответ на Ваше обращение №ЦА/5631/15 от 11.02.2015
Общероссийская общественная организация малого и среднего
предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» направляет Вам предложения для
включения в Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации.

Приложение: предложения на 13л.

С уважением,

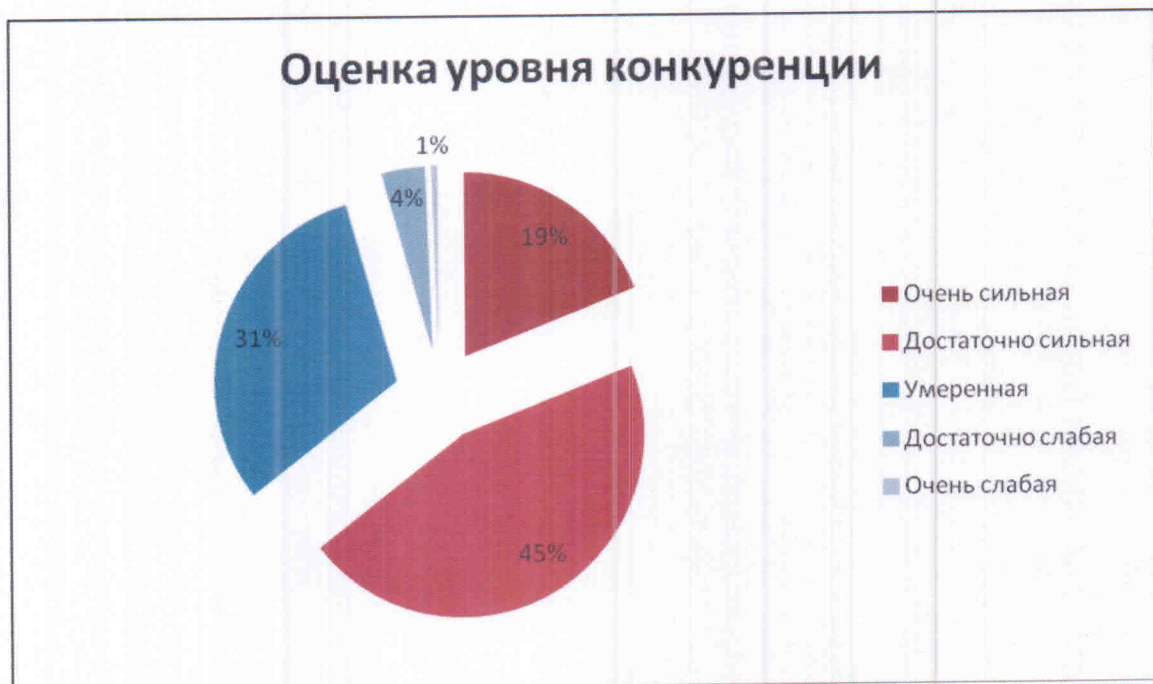
Президент

Калинин А.С.

Предложения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» для включения в Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации

Рассматривая проблему конкуренции среди субъектов малого и среднего предпринимательства в период нестабильной внутренней и внешней экономической ситуации. Необходимо отметить, что для 19% предпринимателей ужесточение конкуренции является одной из основных проблем бизнеса. Наиболее остро проблема ужесточения конкуренции наблюдается у предпринимателей, занятых в сфере строительства (34,4%) и в сфере мелкой торговли (29,7%). Ни один респондент из сферы сельского хозяйства и общественного питания не отметил проблему ужесточения конкуренции как основную.

Большинство респондентов (64%) оценивают конкуренцию как сильную и очень сильную. В целом оценка конкуренции среди предпринимателей выглядит следующим образом:



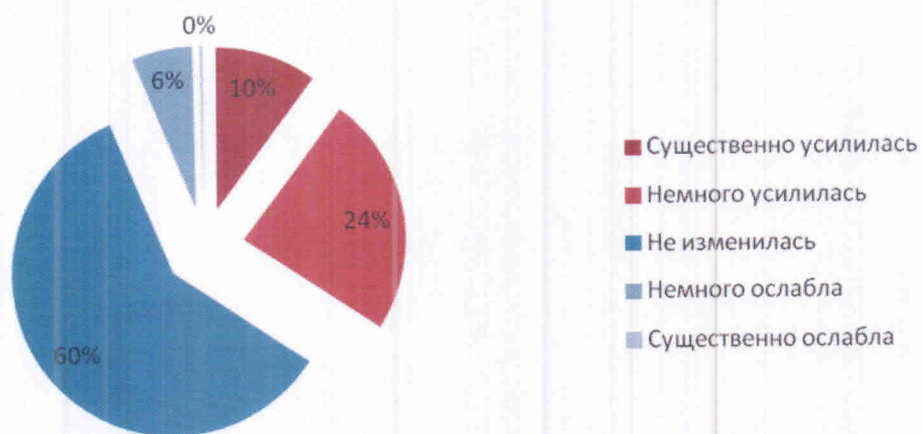
Как следует из ниже представленной диаграммы, наиболее сильная конкуренция наблюдается в сфере обрабатывающего производства, строительства и мелкой торговли.

Оценка уровня конкуренции как достаточно и очень сильная (в % от общего числа респондентов по отрасли)



Почти треть (34%) опрошенных предпринимателей отмечают усиление конкуренции за последние три месяца. Большинство (60%) говорят о неизменности данного показателя.

Динамика уровня конкуренции за последние 3 месяца



Чаще усиление конкуренции отмечали в сфере строительства (62,5%), транспорта (44,4%), мелкой торговли (36,4%). Ниже представлена диаграмма, иллюстрирующая процент предпринимателей по отраслям, которые отметили усиление уровня конкуренции за последние три месяца.



Таким образом, можно говорить, что проблема конкуренции среди предпринимателей, занятых в сфере строительства и мелкой торговли, на самом деле существует и требует решения. Необходимо обратить внимание на занятых в обрабатывающем производстве, которые оценили конкуренцию как высокую, а также наблюдали рост конкуренции за последние три месяца, но при этом только 5,3% из них назвали ужесточение конкуренции одной из основных проблем при ведении бизнеса в этой сфере.

Считаем, что вышеуказанные данные должны быть отражены в Докладе о состоянии конкуренции в Российской Федерации.

Также просим внести в Доклад темы, касающиеся следующих отраслей предпринимательской деятельности и законодательства:

1. Энергоснабжение и водоотведение.

Действующим законодательством уже предусмотрен ряд существенных льгот для субъектов малого и среднего предпринимательства по срокам и по стоимости технического присоединения к сетям энергоснабжения и водоотведения.

Например, стоимость технологического присоединения устройств потребителей с мощностью устройство до 15 кВт – составляет 550 руб. Также предусмотрена льгота по срокам подключения 4-6 месяцев, а также возможность рассрочки стоимости технологического присоединения до 3 лет при подключении до 150 кВт.

Вместе с тем предприниматели сталкиваются со значительными финансовыми издержками при подключении к сетям водоснабжения и водоотведения.

Так, на территории г. Томска подключение субъектов малого и среднего бизнеса к системе холодного водоснабжения в 2015 г. составляет 859 тыс. руб. за 1 куб. метр в час присоединенной мощности (без НДС), подключение к системе водоотведения – 665 тыс. руб. за 1 куб. метр отводимых и очищенных сточных вод в час присоединенной мощности. С другой стороны, тарифы на подключение (технологическое присоединение) к централизованной системе холодного водоснабжения в г. Казань составляют в 2015 г. 6,1 тыс. руб. за 1 куб. метр в час присоединенной мощности (без НДС).

В целях существенного снижения издержек субъектов малого предпринимательства при присоединении к системам водоснабжения, водоотведения и канализации необходимо обеспечить подготовку нормативных правовых актов, устанавливающих:

а) льготный тариф на подключение к системе водоснабжения, водоотведения и канализации потребителей воды с объемами 5 куб. м. в час (по аналогии с электрическими и газораспределительными сетями данный тариф может составлять 550 руб.);

б) беспроцентную рассрочку оплаты стоимости подключения до 3 лет при для подключающихся к объему до 15 куб.м в час;

в) возможность в целевых программах развития малого и среднего предпринимательства компенсации за счет субсидий соответствующих бюджетов 50% затрат на оплату водоснабжения и водоотведения, оплаченных субъектами малого и среднего бизнеса в первый год работы по вновь введенным и подключенным к централизованным системам водоснабжения и водоотведения зданиям и сооружениям.

С целью снижения административной нагрузки на субъекты предпринимательства при присоединении необходимо разработать:

а) типовые формы договоров об осуществлении технологического присоединения к сетям водоснабжения, водоотведения и канализации;

б) типовые технические условия присоединения к сетям водоснабжения, водоотведения и канализации.

2. Производство медицинских изделий.

На сегодняшний день около 85% всех медицинских изделий импортируются. По данным Минпромторга России устойчиво производством именно изделий в РФ занимается не более 300 предприятий, и абсолютное большинство это малый и средний бизнес. Отечественные производители не в состоянии конкурировать с мировыми гигантами медицинской промышленности по подавляющему числу позиций ни с точки зрения инвестиций в новые разработки, ни с точки зрения масштабов производства.

С учетом складывающейся на сегодняшний день ситуации в мире эта проблема становится проблемой национальной безопасности. Необходимо отметить, что большая часть получаемых по импорту медицинских изделий постоянно нуждается в расходных материалах и запасных частях. Учитывая резкий скачок курса валюты, этот фактор оказывает дополнительное давление на бюджет здравоохранения и ОМС. В противном случае значительная часть оборудования будет простаивать.

«ОПОРА РОССИИ» предлагает:

а) в соответствии с пунктом 3.7 Статьи 4 Федерального закона от 31.12.2014 №488 «О промышленной политике в Российской Федерации» признать производство Медицинских Изделий приоритетной отраслью промышленности и обеспечить поступление необходимых ресурсов.

б) разработать понятную для потенциальных инвесторов дорожную карту развития медицинской промышленности в разрезе номенклатуры изделий.

в) стимулировать спрос на импортозамещающую и инновационную продукцию российского производства через запрет и ограничения допуска товаров, происходящих из иностранных государств. При этом имеет смысл уменьшить требования к российской адвалорной доле до 20-30%, но повысить требования к гарантированному уровню качества. Необходимо отметить, что при реализации этого пункта в рамках ФЗ-44 и ФЗ-223, возникнут такие проблемы, как объединенные лоты и необоснованные требования к медицинским изделиям со стороны медицинских специалистов. Вторая проблема решается через утверждение Единого Номенклатурного справочника медицинских изделий, гармонизированного с международным, и серьезное влияние на формирование заявок и принятие решений со стороны экспертов страховых компаний.

3. Жилищно-коммунальное хозяйство.

Сформировавшийся сегмент малого бизнеса в системе ЖКХ в лице частных управляющих компаний в сравнении с бюджетными предприятиями сферы ЖКХ представляет собой наиболее эффективный с точки зрения как затрат, так и качества обслуживания населения пласт организаций. Услуги эксплуатации жилого фонда затрагивают большую часть населения России и требуют особого внимания со стороны государства.

Тем не менее, на сегодня пока не существует какой-либо серьезной поддержки для увеличения доли малых предприятий на рынке ЖКХ. Более того, при принятии законодательных инициатив (в частности, введения лицензирования деятельности управляющих компаний с мая 2015 года) интересы и польза малого бизнеса в этой сфере полностью игнорируются, создаются административные препятствия для работы малых предприятий. Более того частные управляющие компании зачастую ставятся в заведомо

невыгодные в сравнении с бюджетными предприятиями конкурентные условия.

Условия лицензирования предполагают существенное влияние надзорных органов на выдачу лицензий при полном отсутствии четких критериев по предписаниям, за которые лицензия может быть аннулирована или не выдана. При этом условия выдачи лицензий предполагают по факту дискриминацию малых предприятий, так как предполагается, что лицензия должна изыматься у предприятия, если аннулирована лицензия на 15% эксплуатируемого жилого фонда, что для малого предприятия может составлять 1 многоквартирный дом и менее. При этом крупные бюджетные учреждения никогда не смогут быть лишены лицензии по данному признаку.

«ОПОРА РОССИИ» считает необходимым уточнить список нарушений (а также выполнение определенных условий неисполнения предписаний надзорных органов), на основании которых управляющие компании могут лишиться лицензии, либо перенести срок выдачи лицензий до выработки такого списка.

4. Потребительская кооперация.

Статьей 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» для субъектов малого и среднего предпринимательства установлен критерий «доля участия» в уставном капитале. Доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов. Соответственно, доля, принадлежащая иным лицам, составляет семьдесят пять процентов и более. Критерий «доля участия» направлен против признания малыми и средними предприятиями зависимых или дочерних обществ. Не подлежит сомнению аргумент о невозможности создания действительно конкурентной среды, стимулируя и поддерживая предприятия, которые формально обладают признаками малого и среднего предприятия, но подконтрольны предприятиям-монополистам.

Осуществляя свою деятельность в сельской местности, участвуя в формировании социальной инфраструктуры села, организации потребительской кооперации системы Центросоюза Российской Федерации не относятся к предприятиям-монополистам, однако в силу специфики организационного построения не могут пользоваться льготами, предоставляемыми малому и среднему предпринимательству.

Большая часть районных потребительских обществ – основного звена системы потребительской кооперации не относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства в связи с превышением предельных значений средней численности работников и выручки от реализации товаров (работ,

услуг). Создание на базе кооперативного имущества более мелких структур – хозяйственных обществ, единственными учредителями которых являются потребительские общества или союзы потребительских обществ, также не дает возможности отнести данные юридические лица к субъектам малого и среднего предпринимательства в связи с невыполнением требования о «доли участия» в уставном капитале.

Для сохранения конкурентоспособности с малым и средним бизнесом районные потребительские общества вынуждены фактически формально создавать хозяйственные общества с долей уставного капитала юридического лица двадцать пять процентов и долей участия физических лиц семьдесят пять процентов, что в свою очередь ведет к потере кооперативной собственности и управляемости и целостности потребительской кооперации системы Центросоюза Российской Федерации.

Такой отрицательный опыт реорганизации потребительская кооперация уже имела для получения льготного режима налогообложения. Для перехода на упрощённый режим налогообложения при действующем с 2002 года ограничении по доле учредителей – юридических лиц двадцать пять процентов, в потребительской кооперации семьдесят пять процентов уставного капитала оформлялось на физических лиц.

Учитывая социальную значимость потребительской кооперации, эти ограничения для организаций потребительской кооперации с 2005 года были сняты. В Налоговом кодексе Российской Федерации установлен порядок, позволяющий хозяйственным обществам потребительской кооперации со сто процентным участием в уставном капитале юридического лица – потребительского общества или союза потребительских обществ применять упрощённую систему налогообложения. Однако кооперативная собственность в части хозяйственных обществ на семьдесят пять процентов так и осталась за физическими лицами.

В аналогичных целях Федеральным законом от 29 июня 2009 г. № 140-ФЗ «О внесении изменения в статью 3 Федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» для организаций потребительской кооперации, среднесписочная численность работников которых превышает 100 человек, до 2013 года продлено право применять систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Данная норма продлена Федеральным законом от 2 октября 2012 г. № 161-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

Отнесение организаций потребительской кооперации системы Центросоюза Российской Федерации к малому и среднему предпринимательству уравнивает условия их функционирования с малым и средним бизнесом, что позволит более полно использовать потенциал потребительской кооперации, увеличить вклад в социальное развитие села, повышение занятости и жизненного уровня сельского населения.

Распространение мер государственной или муниципальной поддержки на организации потребительской кооперации, расширение возможностей участия таких организаций в размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, стимулирование такого участия, позволит организациям потребительской кооперации значительно увеличить закупки сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, что будет способствовать росту производства продукции, повышению занятости и доходов сельского населения.

«ОПОРА РОССИИ» считает необходимым совершенствование законодательства в области развития малого и среднего предпринимательства в сфере создания равных условий государственной поддержки для малого и среднего предпринимательства и организаций потребительской кооперации, в том числе исключения для организаций потребительской кооперации критерия по доле участия юридического лица в уставном капитале кооперативной организации.

5. Применение антимонопольных норм в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства.

После принятия Федерального закона «О защите конкуренции» для субъектов предпринимательской деятельности был создан эффективный инструмент защиты в случаях недобросовестной конкуренции, проявления монополизма на том или ином рынке.

Особенно положительно работа ФАС России оценивается субъектами малого предпринимательства. За все время действия закона о защите конкуренции в «ОПОРУ РОССИИ» не поступало ни одного обращения, связанного со злоупотреблением ФАС России своими полномочиями. Наоборот, субъекты малого предпринимательства воспринимают ФАС России как защитника их интересов.

Частичное исключение предприятий малого бизнеса из-под действия Закона «О защите конкуренции» может в ряде случаев привести к снижению рисков предпринимательской деятельности и росту предпринимательской активности граждан.

Вместе с тем, стоит отметить наличие ряда рисков принятия такого решения и, как следствие, ослабление роли антимонопольных органов на локальных рынках:

а) возможность злоупотребления малыми компаниями, действующими на небольшом рынке (в рамках маленького города или муниципального района), иммунитетом, предоставленным законом. Данный риск представляется особо актуальным на рынках, характеризующихся непростым входом, длительными временными и существенными для малых компаний первоначальными затратами: необходимостью получения разрешений местных органов, разработки и согласования документации. В данной ситуации недобросовестная малая компания, действующая на рынке, может

злоупотребить имеющимися иммунитетами и, например, поддерживать монополю высокую цену до момента появления на том же рынке иных компаний. Примерами таких рынков могут служить, например, рынок автомобильных перевозок, оказания платных медицинских услуг. Быстрый вход на данные рынки затруднен необходимостью получения согласований маршрута местными органами в первом случае, необходимостью получения лицензии, помещения – во втором.

б) возможность злоупотреблений малыми компаниями, занимающими доминирующее или существенное положение на рынке, при взаимоотношениях с другими компаниями-потребителями услуг. Особенно актуален данный риск для компаний-поставщиков, пользующихся услугами складских компаний для временного размещения своей продукции. Компании, управляющие складом, могут относиться к категории субъектов малого предпринимательства и при этом занимать доминирующее положение в рамках какой-либо территории. Обладая востребованным и ограниченным ресурсом в виде склада временного хранения, недобросовестные компании могут существенно завышать цену услуги, оставаясь неподконтрольными антимонопольным органам. При этом издержки предприятий-потребителей услуг складов временного хранения на поиск альтернативных вариантов размещения могут быть значительны и привести к существенному снижению рентабельности.

в) в ряде случаев малые предприятия сталкиваются с необходимостью получения коммерческих услуг, требующихся для дальнейшего получения государственных и муниципальных услуг (например, санитарно-эпидемиологическая экспертиза, сертификация, испытания продукции, аттестация рабочих мест и пр.). Данные услуги могут оказываться коммерческими организациями, относящимися к числу субъектов малого предпринимательства. В ряде случаев число организаций, оказывающих такие услуги в рамках субъекта РФ или муниципального района, ограничено несколькими единицами. В данном случае наличие иммунитетов для антимонопольного контроля может привести к злоупотреблению компаниями, от которых зависит получение другими компаниями государственных или муниципальных услуг, своим положением.

6. Сфера закупок.

«ОПОРА РОССИИ» считает, что в сфере закупок назрел ряд проблем, требующих решения, и предлагает варианты и их решения, ведущие к снижению конкуренции.

а) Необоснованное снижение цены контракта участниками размещения заказа. Согласно закону, определяющим фактором в ходе проведения электронных аукционов является цена предоставляемой услуги, поэтому в результате торгов выигрывают фирмы, максимально снизившие цену. При этом не учитывается, что качественно выполнить работы за четверть от первоначальной стоимости заказа, если сметой определен конкретный объем работ не представляется возможным. В итоге компания, осуществившая

ценовой демпинг либо не спешит выполнять взятые на себя обязательства, либо делает это некачественно. В связи с этим, на наш взгляд, необходимо разработать и ввести более жесткие реальные механизмы ответственности за несоблюдение условий о качестве работ (услуг), а также за намеренный ценовой демпинг на этапе проведения закупочной процедуры.

б) Необоснованный сбор денежных средств в виде обеспечения участия в конкурсной процедуре (обеспечение исполнения договора). Нередко складывается ситуация, когда одним из требований конкурса, проводимым заказчиком для заключения рамочных соглашений (без определения цены и объемов работ), является внесение участником на этапе подготовки заявки денежных средств в размере нескольких десятков миллионов рублей в качестве обеспечения участия в конкурентных переговорах. Далее данная сумма трансформируется в обеспечение исполнения обязательств по рамочному соглашению и возвращается участнику после окончания срока действия рамочного соглашения, который составляет один календарный год. Таким образом, величина обеспечения участия в конкурентных переговорах заказчиком в конкурсной документации не обоснована, а величина обеспечения исполнения обязательств по рамочному соглашению не привязана к определенному объектам, объемам работ. Кроме того из финансового оборота участника на длительный период выводится крупная денежная сумма, которая не может быть каким-либо образом уменьшена в течении 12 месяцев. Помимо этого существует вероятность того, что участник за период действия рамочного соглашения не заключит с заказчиком договоров, по которым сумма обеспечения перекроет ранее внесенную сумму в 60 млн. рублей, т.е. денежная масса, равная разнице между внесенным и необходимым обеспечением будет просто «заморожена». «ОПОРА РОССИИ» считает, что величина обеспечения участия в закупочной процедуре должна быть обоснована, а обеспечение исполнения обязательств в виде денежных средств или банковской гарантии должно предоставляться на этапе заключения договора под конкретный объект, объем работ. Также целесообразно исключить из закупочной процедуры требования, заранее ведущих к ограничению возможности получения участником финансовой выгоды из экономической деятельности, например, «заморозка» на длительный период необоснованных денежных средств в рамках договора.

в) Включение в конкурсную документацию необоснованных требований к участнику. «ОПОРА РОССИИ» просит обратить внимание на необоснованные требования заказчика по предъявлению участником специальных лицензий, разрешений (ФСБ. МЧС и т.д.). На наш взгляд в конкурсной документации должно быть достаточно четкое обоснование (ссылка на объект, вид работ, нормативно-техническую, правовую документацию) необходимости наличия у Участника тех или иных специальных лицензий, разрешений.

7. Строительство.

По состоянию на начало 2015 года наличие развитой конкуренции на жилищном строительном рынке можно отметить лишь в десятке регионов России, таких как Москва и Московская область, Санкт-Петербург, республика Татарстан, Калужская, Владимирская, Ярославская, Саратовская области. По оценкам экспертов, в большинстве регионов Российской Федерации сегодня наблюдается монополизация сферы жилищного строительства. Зачастую это связано с коррупционными составляющими, а также с несовершенной нормативной базой.

Так, например, на сегодняшний день отсутствуют четкие критерии определения качества возводимого жилья.

Российский рынок первичного жилья эконом класса должен существовать в условиях естественной конкуренции. Как показывает зарубежный опыт, естественная конкуренция способствует повышению уровня качества возводимого жилья, внедрению новых энергоэффективных и экологических технологий строительства, сдерживанию цен на рынке и удовлетворенности конечного потребителя.

Для развития конкуренции в области строительства необходима системная работа ФАС по нескольким направлениям, а именно:

а) Устранение пробелов в жилищном и градостроительном законодательстве в части уточнения определения «качественное жилье» и четких критериев соответствия этому параметру.

б) Контроль распределения государственных и муниципальных земельных ресурсов в регионах России для целей жилищного строительства.

в) Контроль в сфере государственных и муниципальных закупок товаров и услуг в области жилищного строительства.

Также наличие естественной конкуренции на региональном или российском рынке жилья эконом класса определяется следующими критериями:

а) Равная доступность участников рынка к ресурсам.

б) Равная доступность к земельным ресурсам муниципального образования, предназначенным для целей жилищного строительства.

в) Прозрачность и открытость процесса получения исходно-разрешительной документации.

г) Доступность кредитных продуктов по сниженным ставкам или предоставление компенсационных бюджетных ставок компаниям, реализующим проекты по созданию жилья эконом класса.

д) Соответствие минимальным критериям качества жилья эконом класса, установленным Правительством Российской Федерации.

е) Соответствие минимальным критериям энергоэффективности и экологичности жилья эконом класса, установленным Правительством Российской Федерации.

Многие эксперты отмечают необходимость определения целевых показателей в сфере развития конкуренции в регионах России. Перечень показателей может быть сформирован на основании описанных выше критериев, значения показателей должны определяться с учетом

территориальных особенностей каждого субъекта Российской Федерации.

8.Алкогольное регулирование.

Практика применения норм Закона об алкоголе показала, что ужесточение требований в части размещения торговых объектов не приводит к желаемым результатам. Нелегальный алкоголь продолжает продаваться. Более того, сокращение потребления алкогольной продукции также не наблюдается. Помимо прочего, установление минимального расстояния до магазина алкоголя также не решает проблему. Вне зависимости от расстояния, желающие купить алкоголь, его покупают.

Наличие алкогольного магазина вблизи детского сада никаким образом не влияет на нравственное, психическое или физическое развитие ребенка. В подтверждение данного тезиса необходимо отметить, что зачастую дети в сопровождении родителей по дороге в школу, детский сад или поликлинику проходят алкогольные магазины, и этот факт несколько не влияет на здоровье или успеваемость ребенка.

Вместе с тем, наличие магазина возле ВУЗа не может противоречить нормам Закона об алкоголе: продажа алкоголя допустима с 18 лет.

«ОПОРА РОССИИ» предлагает внести изменения в части запрета продажи алкогольной продукции исключительно в помещениях:

- начальных и средних общих образовательных учреждений;
- начальных и средних муниципальных и государственных школ, техникумов (ПТУ);
- поликлиниках;
- больницах;
- на объектах спорта.

В части розничной продажи алкоголя на прилегающих территориях, такой запрет должен быть установлен исключительно в отношении городских и муниципальных школ, средний возраст учащихся в которых составляет 12-16 лет.

Указанное изменение позволит исключить создание дискриминационных условий для предприятий торговли и общественного питания.

В настоящее время законодательством определено, что границы прилегающих территорий определяются регионами в соответствии с правилами, установленными Правительством Российской Федерации.

Практика применения подобного метода показала, что органы власти субъектов не в состоянии установить разумные ограничения: прилегающая территория определяется либо на уровне 1 метр (Калининград), либо на уровне 1 километра (Новгородская область).

Отсутствие четко сформулированного требования к «зоне ограничения» продажи алкогольной продукции на федеральном уровне, приводит к тому, в частности в городских поселениях, требования органов власти субъектов не учитывают плотности застройки городов, что приводит к

злоупотреблениям, как со стороны лицензирующих, контролирующих органов и органов власти, так и со стороны представителей теневого бизнеса «вымогательства», когда вблизи магазина открывают массажный кабинет, либо кружок досуга и творчества.

Таким образом, единые правила определения дистанций необходимо установить на федеральном уровне. Региональные власти должны быть лишены права определять дистанции от магазинов и ресторанов до соответствующих учреждений.

Также «ОПОРА РОССИИ» считает, что запрет на розничную продажу алкогольной продукции не должен распространяться на розничную продажу алкогольной продукции, осуществляемую организациями, дата начала деятельности которых предшествует дате начала деятельности образовательных, медицинских организаций, объектов спорта, расположенных в непосредственной близости от организаций, осуществляющих розничную продажу алкогольной продукции. Дата начала деятельности организаций, осуществляющих розничную продажу алкогольной продукции, должна определяться в соответствии с торговым реестром, утверждаемым уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти. При этом в аналогичном порядке закон должен регулировать и продление лицензии.