

## **Заключение об оценке регулирующего воздействия**

от « 19 » марта 2026 г.

Заключение подготовлено Министерством экономического развития Смоленской области (далее – Министерство) по результатам проведения оценки регулирующего воздействия в соответствии с Порядком проведения оценки регулирующего воздействия проектов областных нормативных правовых актов, утвержденным постановлением Администрации Смоленской области от 13.11.2015 № 718.

<p><b>1. Сведения о проекте областного нормативного правового акта с указанием степени регулирующего воздействия (низкая, средняя, высокая), а также информации о наличии или отсутствии в проекте областного нормативного акта обязательных требований с указанием его срока вступления в силу и срока действия</b></p>
--

Проект областного закона «О внесении изменений в областной закон «О регулировании отдельных вопросов в сфере розничной продажи алкогольной продукции на территории Смоленской области» (далее – проект областного закона).

Проект областного закона разработан в соответствии с Федеральным законом от 22.11.95 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» в целях снижения рисков социального вреда, связанных с чрезмерным потреблением алкоголя.

Проект областного закона изменяет содержание обязанностей субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих розничную продажу алкогольной продукции в торговых объектах. Действующей редакцией областного закона установлено время продажи с 10.00 до 22.00 часов. Проектом закона предлагается сократить период розничной продажи на один час, установив новое время продажи с 10.00 до 21.00 часа.

Проектом областного закона для субъектов предпринимательства вводится дополнительное ограничение (запрет на продажу с 21.00 до 22.00), что изменяет содержание их обязанности по соблюдению установленных ограничений реализации алкогольной продукции.

Проект областного закона направлен в Министерство для проведения оценки регулирующего воздействия повторно (Вх-1313/2026 от 13.03.2026; Вх-1145/2026 от 03.03.2026). Отчет о предварительной оценке регулирующего воздействия направлялся на доработку (Исх-461/2026 от 10.03.2026).

*Степень регулирующего воздействия (низкая, средняя, высокая).*

*Обоснование отнесения проекта нормативного правового акта к определенной степени регулирующего воздействия:* проект нормативного правового акта содержит положения, изменяющие ранее предусмотренные областными нормативными правовыми актами обязательные требования, обязанности и запреты для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности.

Проект областного закона содержит обязательные требования, связанные с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, оценка соблюдения которых осуществляется в рамках государственного контроля (надзора) (региональный государственный контроль (надзор) в области розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции).

Проект областного закона вступает в силу с 1 сентября 2026 года и действует до 1 марта 2031 года.

### **Количественная оценка предмета правового регулирования и выводы о возможных альтернативах предлагаемого регулирования**

№ п/п	Цели предлагаемого правового регулирования	Наименование ключевых показателей достижения целей предлагаемого правового регулирования	Значения ключевых показателей достижения целей предлагаемого правового регулирования	Единица измерения ключевых показателей	Сроки достижения целей
1.	Снижение уровня потребления алкогольной продукции населением Смоленской области и уменьшение масштабов негативных социально-экономических последствий	Объем розничных продаж алкогольной продукции на душу населения	Не более 7.8	Литр	01.03.2031

Принятие и реализация проекта областного закона затронет интересы организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих розничную продажу алкогольной продукции в стационарных торговых объектах (магазинах) на территории Смоленской области.

Предлагаемые изменения касаются исключительно объектов розничной торговли (магазинов) и не вносят изменений в порядок работы предприятий общественного питания. Для предприятий общественного питания сохраняются действующие нормы, установленные как Федеральным законом № 171-ФЗ, так и областным законом от 25.10.2024 № 201-з.

Количественная оценка групп, интересы которых будут затронуты:

1. Лицензиаты (организации, имеющие лицензию на розничную продажу крепкой алкогольной продукции):

Количество: 191 субъект

Характеристика: данная группа несет основные финансовые потери от вводимого регулирования, так как именно реализация крепкого алкоголя формирует значительную часть их выручки в вечернее время. Расчет недополученной прибыли произведен именно для данной категории.

2. Субъекты, осуществляющие розничную продажу пива и пивных напитков (без лицензии):

Количество: 393 торговые точки.

Характеристика: данная группа также подпадает под действие законопроекта, поскольку пиво относится к алкогольной продукции. Однако их потери оцениваются как минимальные, поскольку продажи пива имеют более равномерный характер в течение дня, и доля вечерних часов (с 21 до 22) в общей структуре выручки по данной товарной группе не является критической.

Общее количество стационарных торговых объектов (магазинов), попадающих под регулирование: 584 точки.

### **Описание возможных альтернативных способов предлагаемого правового регулирования (необходимые мероприятия, результат оценки последствий)**

	<b>Вариант 1 (Предлагаемый)</b>	<b>Вариант 2 (Альтернативный)</b>
1. Содержание варианта решения проблемы	Сокращение времени розничной продажи алкогольной продукции в стационарных торговых объектах на 1 час ежедневно: установление единого времени продажи с 10:00 до 21:00 вместо действующего с 10:00 до 22:00.	Введение полного запрета на розничную продажу алкогольной продукции в воскресенье и праздничные дни для всех объектов розничной торговли, с сохранением текущего времени продажи (до 22:00) в остальные дни недели.
2. Качественная характеристика и оценка динамики численности потенциальных адресатов предлагаемого правового регулирования в среднесрочном периоде (1 - 3 года).	Адресаты: 191 лицензиат (торговля крепким алкоголем) и 393 продавца пива. Всего 584 объекта розничной торговли. Качественная характеристика: равномерное и предсказуемое воздействие на всех участников рынка. Ограничение затрагивает один и тот же час ежедневно, что позволяет бизнесу адаптироваться. Динамика: прогнозируется стабильность числа адресатов. Резких закрытий не ожидается, так как нагрузка распределена равномерно и спрос перераспределяется в пределах дня.	Адресаты: те же 584 объекта розничной торговли. Качественная характеристика: крайне неравномерное воздействие. Наибольший удар придется на магазины шаговой доступности, для которых воскресная торговля является важной частью недельной выручки. Динамика: высокий риск сокращения числа малых торговых точек (ИП и микробизнес) на 5-8% в течение 1-2 лет, для которых потеря воскресной выручки (один из самых прибыльных дней) может стать критической.
3. Оценка дополнительных расходов (доходов) потенциальных адресатов регулирования, связанных с введением предлагаемого правового регулирования	Расходы (перераспределяемая прибыль, макс.) – лицензиаты: 173,2 млн руб./год (906,9 тыс. руб. на 1 субъекта). Продавцы пива: 184,6 млн руб./год (469,8 тыс. руб. на 1 точку). Реальные потери (с учетом перераспределения 85% спроса и потерь спонтанного спроса 15%): лицензиаты – 26,0 млн руб./год, продавцы пива –	Расходы (перераспределяемая прибыль, макс.) – лицензиаты: 341,8 млн руб./год (1,79 млн руб. на 1 субъекта). Продавцы пива: 364,0 млн руб./год (926,1 тыс. руб. на 1 точку). Реальные потери (с учетом перераспределения и эффекта «запасания»): оценить сложно, но риски полной потери

	27,7 млн руб./год. Итого реальные потери отрасли: 53,7 млн руб./год. Потери носят равномерный и прогнозируемый характер.	воскресной выручки выше. Потери носят «критический» характер, сконцентрированы на одном дне, что создает экстремальную нагрузку на финансовые показатели розничных объектов именно в этот период. Потребителю сложнее перенести покупку с воскресенья на субботу, чем с 21:30 на 20:30.
4. Оценка расходов (доходов) областного бюджета, связанных с введением предлагаемого правового регулирования	Расходы: дополнительные расходы бюджета не потребуются. Доходы: возможно незначительное снижение поступлений по налогу на прибыль и налогу, взимаемому в связи с применением УСН, пропорционально снижению прибыли (ориентировочно 5–7 млн руб./год, что составляет менее 0,1% от общих налоговых доходов).	Расходы: дополнительные расходы бюджета не потребуются. Доходы: высокий риск существенного снижения налоговых поступлений (до 30–40 млн руб./год) из-за большего падения выручки, возможного закрытия части торговых точек и роста теневого оборота в воскресенье.
5. Оценка возможности достижения заявленных целей регулирования посредством применения рассматриваемых вариантов предлагаемого правового регулирования	Высокая. Ежедневное системное сокращение доступности на 1 час способствует постепенному изменению потребительских привычек, снижает спонтанный («импульсный») спрос на алкоголь в позднее время. Мера признана ВОЗ как эффективный инструмент снижения потребления. Цель по снижению продаж на душу населения до 7.8 л представляется достижимой. Отсутствие закупки впрок.	Низкая для розничного звена. Эффект «запретного плода» и эффект «запасания» (закупки впрок в субботу) с высокой вероятностью сведут на нет ожидаемый социальный эффект. Потребитель, не имея возможности купить алкоголь в воскресенье в магазине, но имея такую возможность в баре или ресторане (которые вариантом 2 не затронуты), просто сместит потребление в сектор общепита либо на нелегальный рынок. Общее потребление может не снизиться.
6. Оценка рисков неблагоприятных последствий	Риски: Умеренный рост нелегальной торговли в вечерний «запретный» час (с 21 до 22). Недовольство части потребителей, привыкших к покупкам после 21:00.  Степень риска: низкая. Временной промежуток невелик, спрос перераспределяется на дневное	Риски: Высокий рост нелегального рынка и потребления суррогатов в воскресенье. Дискриминация розницы: потребитель уйдет в общепит, где цены выше, либо к нелегалам. Легальная розница (магазины у дома) окажется в заведомо проигрышном положении. Отток потребителей и части

	<p>время. Нелегальная торговля в этот час экономически невыгодна из-за малого объема потенциального спроса.</p>	<p>налоговой базы в соседние регионы с менее строгими правилами. Банкротство части малых предприятий розничной торговли. Социальное напряжение из-за невозможности приобрести алкоголь в единственный выходной день. Степень риска: высокая.</p>
<p>7. Обоснование выбора предпочтительного варианта решения выявленной проблемы</p>	<p>Выбран вариант № 1. Данный вариант является оптимальным, так как позволяет соблюсти баланс между публичными интересами (снижение доступности алкоголя и улучшение социальной обстановки) и интересами предпринимательского сообщества, в особенности - розничного звена, на которое ложится основная нагрузка.</p> <p>Обоснование:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эффективность: системное ежедневное ограничение более эффективно для достижения цели снижения потребления, чем точечный запрет на один день, который провоцирует «запойные» выходные и создает неравные конкурентные условия между розницей и общепитом.</li> <li>2. Минимизация вреда для розничного бизнеса: реальные потери лицензиатов в варианте 1 (26,0 млн руб. в год) почти в 13 раз ниже, чем максимальные потери в варианте 2 (341,8 млн руб. в год, которые могут быть частично компенсированы перераспределением, но с большими рисками). Потери продавцов пива также существенно ниже (27,7 млн руб. против 364,0 млн руб.).</li> <li>3. Снижение рисков: вариант 1 связан с минимальными рисками роста теневого рынка, так как не создает длительных (целый день) перерывов в легальной торговле, провоцирующих поиск нелегальных каналов.</li> <li>4. Равенство условий: вариант 1 устанавливает единые правила для всех точек продаж ежедневно, не создавая преференций для общепита и не дискриминируя розницу в «прибыльный» воскресный день.</li> <li>5. Социальная приемлемость: мера является более мягкой и понятной для населения, не создает эффекта «запрета», который может вызвать отторжение и спровоцировать рост потребления в разрешенные дни.</li> <li>6. Экономическая обоснованность: проведенные расчеты (разделы 1–4 настоящего отчета) подтверждают, что нагрузка на бизнес является умеренной и не угрожает его устойчивости. Суммарные реальные потери отрасли (53,7 млн руб./год) составляют менее 0,5% от общего оборота розничной торговли алкоголем в регионе.</li> </ol>	

Анализ показал, что планомерное, нерезкое сокращение временной доступности на 1 час является более эффективной и менее рискованной практикой, чем введение полных запретов на продажу в отдельные дни, которые в ряде регионов впоследствии были отменены.

В ходе разработки проекта областного закона был изучен опыт других субъектах Российской Федерации. На сегодняшний день использовали свое право в соответствии с федеральным законодательством Липецкая область, Владимирская область, Ивановская область, Орловская область:

- закон Липецкой области от 28.11.2024 № 563-ОЗ «О регулировании отдельных вопросов, связанных с оборотом алкогольной продукции на территории Липецкой области»;

- закон Владимирской области от 14.10.2014 № 111-ОЗ «Об установлении дополнительных ограничений времени, условий и мест розничной продажи алкогольной продукции на территории Владимирской области»;

- закон Ивановской области от 30.09.2014 № 63-ОЗ «Об установлении дополнительных ограничений времени, мест и условий розничной продажи алкогольной продукции на территории Ивановской области»;

- закон Орловской области от 04.04.2012 № 1335-ОЗ «О реализации отдельных положений Федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

Таким образом, с учетом опыта субъектов Российской Федерации можно сделать вывод об определенной степени эффективности рассматриваемого правового регулирования.

**Оценка изменений расходов субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности на осуществление такой деятельности, связанных с необходимостью соблюдать введенные обязанности, запреты и ограничения, возлагаемые на них предлагаемым правовым регулированием, с использованием количественных методов**

В соответствии с Методикой оценки стандартных издержек субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности, возникающих в связи с исполнением требований регулирования, утвержденной приказом Минэкономразвития России от 01.02.2024 № 54, содержательные издержки регулирования включают в себя необходимые для исполнения требования затраты, не связанные с подготовкой, сбором и представлением информации органам власти и третьим лицам.

Запрет на продажу алкоголя с 21:00 до 22:00 не отменяет выручку - люди просто купят товар раньше (с 10:00 до 21:00). Потери будут только от спонтанных (импульсных) покупок.

По экспертной оценке, такие потери составляют 15% от выручки за этот час. При расчете доли безвозвратных потерь мы опирались на актуальные российские данные.

Согласно исследованию «Контур.Маркета» (анализ 25 млн чеков, осень 2024 г.), спрос на алкоголь в России снизился на 15% при росте цен. Эта цифра отражает реальную чувствительность потребителей к изменению условий покупки. С учетом того, что запрет затрагивает всего 1 час в сутки, и покупатель может перенести покупку на другое время в этот же день, мы применили консервативный подход и оценили безвозвратные потери именно в 15% от перераспределенной прибыли (т.е.

от той прибыли, которую бизнес мог бы получить в этот час, но большая её часть будет реализована в другое время).

### **Исходные данные (за 2025 год):**

По данным Федеральной службы Росалкогольтабакоконтроль объем продаж: крепкий алкоголь – 9 269 543 литра; пиво – 49 244 588 литров.

**Точек продаж:** лицензиатов (крепкий алкоголь) - 191; продавцов пива - 393.

По данным Федеральной службы государственной статистики по состоянию на январь 2026 года средняя цена: крепкий алкоголь - 897 руб./л; пиво - 150 руб./л.

**Наценка:** крепкий алкоголь - 25%; пиво - 30%.

**Режим работы:** 12 часов в день (10:00 - 22:00).

**Ограничение:** 1 час в сутки.

### **1. Потери лицензиатов (крепкий алкоголь, 191 точка)**

**Продажи в день по области – 25 396 л.** ( $9\,269\,543 / 365 = 25\,396$  л/день).

**Продажи в час по области – 2 116 л.** ( $25\,396 / 12 = 2\,116$  л/час).

**Продажи в час на 1 магазин – 11,08 л.** ( $2\,116 / 191 = 11,08$  л/час) на 1 магазин.

**Выручка в час на 1 магазин – 9 939 руб.** ( $11,08 * 897 = 9\,939$  руб.).

**Перераспределяемая выручка в год на 1 магазин – 3 627 735 руб.** ( $9\,939 * 365 = 3\,627\,735$  руб.) Это деньги, которые не пропадут, а перейдут на другое время.

**Перераспределяемая прибыль (25% наценка) – 906 934 руб.** ( $3\,627\,735 * 0,25 = 906\,934$  руб.) на 1 магазин.

**Реальные потери (15% импульсных) – 136 040 руб.** ( $906\,934 * 0,15 = 136\,040$  руб.) на 1 магазин.

**Всего по отрасли (191 магазин):**

Максимальные потери -  $906\,934 * 191 = 173\,224\,394$  руб./год.

Реальные потери -  $136\,040 * 191 = 25\,983\,640$  руб./год.

### **2. Потери продавцов пива (393 точки)**

**Продажи пива в день по области – 134 917 л.** ( $49\,244\,588 / 365 = 134\,917$  л/день).

**Продажи пива в час по области – 11 243 л.** ( $134\,917 / 12 = 11\,243$  л/час).

**Продажи в час на 1 точку – 28,6 л.** ( $11\,243 / 393 = 28,6$  л/час на 1 точку).

**Выручка в час на 1 точку – 4 290 руб.** ( $28,6 * 150 = 4\,290$  руб.).

**Перераспределяемая выручка в год на 1 точку – 1 565 850 руб.** ( $4\,290 * 365 = 1\,565\,850$  руб.).

**Перераспределяемая прибыль (30% наценка) – 469 755 руб.** на 1 точку. ( $1\,565\,850 * 0,30 = 469\,755$  руб.).

**Реальные потери (15% импульсных) – 70 463 руб.** на 1 точку ( $469\,755 * 0,15 = 70\,463$  руб.).

**Всего по отрасли (393 точки):**

Максимальные потери -  $469\,755 * 393 = 184\,613\,715$  руб./год.

Реальные потери -  $70\,463 * 393 = 27\,691\,959$  руб./год.

### **3. Сравнение: запрет на час вечером или запрет по воскресеньям**

Если бы запретили продажу по воскресеньям и праздникам (60 дней в году), расчет делается так же, но вместо 365 дней берем 60 дней.

**Для продавцов крепкого алкоголя:**

**Продажи в день на 1 магазин - 133 л.**

Годовой объем на 1 магазин ( $9\,269\,543 \text{ л} \div 191 = 48\,532 \text{ л/год}$ ) разделили на 365 дней ( $48\,532 / 365 = 133 \text{ л/день}$ ) на магазин.

**Выручка за 60 дней на 1 магазин – 7 158 060 руб.**

Дневная выручка на 1 магазин ( $133 \text{ л} * 897 \text{ руб.} = 119\,301 \text{ руб.}$ ) умножили на 60 дней ( $119\,301 * 60 = 7\,158\,060 \text{ руб.}$ ).

**Потери прибыли (25% наценка) – 1 789 515 руб. на 1 магазин.** ( $7\,158\,060 * 0,25 = 1\,789\,515 \text{ руб.}$ ).

**Потери по отрасли -  $1\,789\,515 * 191 = 341\,797\,365 \text{ руб./год}$ .**

**Для продавцов пива:**

**Продажи в день на 1 точку - 343 л.**

Годовой объем на 1 точку ( $49\,244\,588 \text{ л} / 393 = 125\,304 \text{ л/год}$ ) разделили на 365 дней. ( $125\,304 / 365 = 343 \text{ л/день}$  на точку.).

**Выручка за 60 дней на 1 точку – 3 087 000 руб.**

Дневная выручка ( $343 \text{ л} * 150 \text{ руб.} = 51\,450 \text{ руб.}$ ) умножили на 60 дней. ( $51\,450 * 60 = 3\,087\,000 \text{ руб.}$ ).

**Потери прибыли (30% наценка) – 926 100 руб. на 1 точку** ( $3\,087\,000 * 0,30 = 926\,100 \text{ руб.}$ ).

**Потери по отрасли -  $926\,100 * 393 = 363\,957\,300 \text{ руб./год}$ .**

**Вывод:** Запрет по воскресеньям в 2 раза хуже для бизнеса. Плюс, люди психологически легче перенесут покупку с 21:30 на 20:30 в тот же день, чем отложат её на день. Это снижает риск нелегальной продажи.

#### **4. Прогноз на 5 лет (с учетом инфляции)**

*Инфляция по годам: 2027 - 5%, 2028 - 4%, 2029 - 4%; 2030 - 4%; 2031 - 4%.*

**Для лицензиатов (крепкий алкоголь, 1 магазин)**

База: 906 934 руб. (потери 2027 года)

2027 год: 906 934 руб. (факт)

2028 год:  $906\,934 * 1,05 = 952\,281 \text{ руб.}$

2029 год:  $952\,281 * 1,04 = 990\,372 \text{ руб.}$

2030 год:  $990\,372 * 1,04 = 1\,029\,987 \text{ руб.}$

2031 год:  $1\,029\,987 * 1,04 = 1\,071\,186 \text{ руб.}$

**Итого за 5 лет (максимальные потери на 1 магазин):**

$906\,934 + 952\,281 + 990\,372 + 1\,029\,987 + 1\,071\,186 = 4\,950\,760 \text{ руб.}$

По отрасли в целом (191 магазин):

Максимальные потери:  $4\,950\,760 * 191 = 945\,595\,160 \text{ руб.}$  (за 5 лет)

Реальные потери (15%):  $945\,595\,160 * 0,15 = 141\,839\,274 \text{ руб.}$  (за 5 лет)

**Для продавцов пива (1 точка)**

База: 469 755 руб. (потери 2027 года)

2027 год: 469 755 руб. (факт)

2028 год:  $469\,755 * 1,05 = 493\,243 \text{ руб.}$

2029 год:  $493\,243 * 1,04 = 512\,973 \text{ руб.}$

2030 год:  $512\,973 * 1,04 = 533\,492 \text{ руб.}$

2031 год:  $533\,492 * 1,04 = 554\,832 \text{ руб.}$

**Итого за 5 лет (максимальные потери на 1 точку):**

$469\,755 + 493\,243 + 512\,973 + 533\,492 + 554\,832 = 2\,564\,295$  руб.

По отрасли в целом (393 точки):

Максимальные потери:  $2\,564\,295 * 393 = 1\,007\,767\,935$  руб. (за 5 лет)

Реальные потери (15%):  $1\,007\,767\,935 * 0,15 = 151\,165\,190$  руб. (за 5 лет).

## **2. Исполнительный орган Смоленской области, являющийся разработчиком проекта областного нормативного правового акта**

Министерство промышленности и торговли Смоленской области.

## **3. Информация о выявленных положениях проекта областного нормативного правового акта, которые необоснованно затрудняют осуществление предпринимательской и иной экономической деятельности, или об отсутствии таких положений с обоснованием сделанных выводов**

В проекте областного закона отсутствуют положения, содержащие избыточные обязанности, запреты и ограничения для субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности или способствующие их введению, а также положений, способствующих возникновению необоснованных расходов субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности.

## **4. Информация о результатах проведения публичных обсуждений и дополнительных публичных консультаций (при их проведении)**

Министерством промышленности и торговли Смоленской области проведены публичные обсуждения проекта областного закона на Интернет-Портале для публичного обсуждения проектов и действующих нормативных правовых актов органов власти Смоленской области по адресу: <https://regulation.admin-smolensk.ru/projects#npa=961>, срок проведения с 19 февраля по 25 февраля 2026 года.

О проведении публичных обсуждений проекта областного закона Министерством промышленности и торговли Смоленской области уведомлены: Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Смоленской области; Союз «Торгово-промышленная палата Смоленской области»; Смоленское региональное объединение работодателей «Научно-промышленный союз»; Смоленское региональное отделение Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»; Смоленское региональное отделение Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

## **5. Позиции представителей субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, участвовавших в публичных обсуждениях и дополнительных публичных консультациях (при их проведении)**

Замечания и предложения в ходе публичных обсуждений проекта областного закона поступили от Межрегиональной общественной организации «Эксперты за цивилизованный рынок», Ассоциации малоформатной торговли и Галанова Н.И., которые концептуально не одобрили текущую редакцию проекта областного закона.

В публичных обсуждениях принял участие также Союз «Торгово-промышленная палата Смоленской области», который концептуально одобрил текущую редакцию проекта областного закона.

Сводка замечаний и предложений, поступивших в ходе публичного обсуждения проекта областного закона, прилагается.

**6. Вывод о достаточности оснований для принятия решения о введении предлагаемого разработчиком варианта правового регулирования с обоснованием сделанного вывода**

Разработчиком проведена предварительная оценка регулирующего воздействия проекта постановления и подготовлен отчет о предварительной оценке в соответствии с Порядком проведения оценки регулирующего воздействия проектов областных нормативных правовых актов, утвержденным постановлением Администрации Смоленской области от 13.11.2015 № 718.

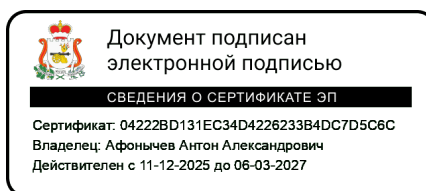
Разработчик в отчете о предварительной оценке сформулировал проблему, указал цель регулирования, которая конкретна и достижима в установленный срок, предложил вариант правового регулирования, который наиболее эффективный среди альтернативных вариантов, проанализировал и обосновал издержки субъектов, осуществляющих продажу алкогольной продукции.

Проект областного закона разработан в соответствии с Федеральным законом от 22.11.95 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

**7. Предложения по отмене, изменению проекта областного нормативного правового акта или его отдельных положений**

По результатам проведения оценки регулирующего воздействия проекта областного закона предложений по отмене, изменению положений проекта областного закона не имеется.

Министр  
экономического развития  
Смоленской области



**А.А. Афоньчев**