

Интервью вице-премьера РФ Александра Хлопонина телеканалу "Россия 24".

Стенограмма:

Ю.Богданов: Александр Геннадьевич, здравствуйте!

А.Хлопонин: Здравствуйте!

Ю.Богданов: Давайте начнём с самой острой темы. Общественность взволнована, высказываются опасения, что в новом году мы можем почувствовать дефицит алкогольной продукции, причём даже в барах и ресторанах. Скажите, насколько оправданны такие опасения?

А.Хлопонин: Я бы сказал, что они вообще не оправданы и даже минимальных рисков под этим нет. Тем не менее, если это беспокоит людей – хотя я думаю, что прежде всего беспокоит рестораторов или тех, кто занимается продажей, реализацией алкогольной продукции, – я всё-таки ещё раз поясню, чтобы всем нашим гражданам и тем, кто участвует в этом бизнесе, было понятно.

Итак, если вы знаете, закон о ЕГАИС, системе электронного учёта товара, продукции, вступил в силу летом этого года. Это означало, что у всех участников этого рынка было полгода времени, чтобы подготовиться к введению этой электронной системы.

На первом этапе, начиная с января 2016 года, к этой системе должны быть подключены оптовики, оптовое звено. Я могу вам сообщить, что 90% всех участников этого рынка уже подключены или в том или ином виде уже протестировали эту систему, поэтому с точки зрения объёмов продукции и того, что сегодня есть на складах, проблем никаких нет. Тем не менее мы проводили буквально месяц назад совещание с нашими оптовиками, где обсуждали, какие могут вдруг возникнуть проблемы. Это объёмы продукции, которая может накопиться на складах, и они не успеют её распечатывать, опять проверять. Мы договаривались, что даже и в этой ситуации мы дадим переходный период три месяца, для того чтобы можно было отработать, и раз в месяц будем общаться и сравнивать, обсуждать, какие у этой системы могут гипотетически возникнуть сбои, хотя мы таких тоже не видим.

С 1 июля 2016 года к этой системе должны подключиться розничные предприниматели, в число которых как раз и входят наши рестораны, торговые сети, вся наша розница. Но на сегодняшний момент розница должна всего лишь научиться принимать этот товар от оптовых складов. Фактически мы у них требуем учёта накладных. На самом деле и здесь ничего сложного нет, есть переходный период. И все спекуляции по поводу того, что это очень дорого стоит, что какие-то могут произойти сбои – мы не видим этих проблем.

Ю.Богданов: Дорого стоит оборудование, вы имеете в виду?

А.Хлопонин: Конечно.

Ю.Богданов: А сколько оно стоит на самом деле?

А.Хлопонин: С учётом того, что весь продукт (с точки зрения информационного продукта) отдаётся бесплатно и практически во всех торговых точках есть кассовые аппараты, адаптация этих кассовых аппаратов, закупка дополнительного набора инструментов, которые позволяют считывать эту марку, максимально может обойтись розничной точке в 35 тыс. рублей, это потолок. Может, для маленького магазинчика и маленького ресторанчика это дорого, но, ещё раз повторю, это ещё следующий этап. 35 тыс. рублей, по нашим оценкам, самая большая сумма расходов, которая может потребоваться. Если это колоссальная сеть, то чуть побольше, может, потому что там и аппаратов нужно больше и так далее.

Я не вижу на сегодняшний день никаких проблем, кроме спекуляций, которые могут возникнуть вокруг этой системы. На что я хочу обратить внимание? Основная задача этой системы – сделать так, чтобы на полку, в розничную сеть поступил легальный, качественный продукт, чтобы люди, покупая бутылку, употребляя спиртное, не боялись, что им подольют, не дай бог, суррогат или какую-то другую продукцию. Это не

российское изобретение, это сделано во всём цивилизованном мире. К сожалению, мы, наверное, слишком долго к этому шли. Но, ещё раз повторяю, с 2006 года мы уже тестировали в той или иной степени эту информационную систему, пытались её каким-то образом реализовать, опробовать на участниках этого рынка.

Я хочу, чтобы вы тоже понимали, что в системе ЕГАИС участвует колоссальное количество предприятий. Это те, кто разливает спирт и производит спирт, те, кто занимается перевозкой этого спирта – транспортные компании, те, кто потом производит готовую продукцию, это оптовики и это, собственно говоря, розница, которая потом эту продукцию продаёт. Я вам больше скажу: мы понимаем, что страна большая, у нас есть отдалённые населённые пункты, и чтобы в маленьких населённых пунктах, где даже нет интернета, обеспечить введение ЕГАИС, мы сделали ещё один этап. Мы говорим сейчас о рознице только в крупных городах и крупных населённых пунктах. А далее мы будем помогать отдалённым населённым пунктам вводить эту систему у себя в обязательном порядке. Поэтому, ещё раз говорю, здесь главное – это люди, главное, чтобы люди не травмились и не потребляли нелегальный, контрафактный или суррогатный продукт.

Ю.Богданов: Насколько остро стоит эта проблема? Каков оборот, по вашим оценкам, суррогатного алкоголя?

А.Хлопонин: Есть разные оценки. Его нельзя посчитать, потому что, если вы будете базироваться на какой-то международной статистике... Сегодня много разных агентств, которые рассказывают о том, каков объём потребления в России. Но ведь это не только потребление крепких спиртных напитков, это и вино, и всякие ликёро-водочные изделия и так далее.

По нашим оценкам, это около (я могу ошибиться) 15–30 млн декалитров. Это тот объём нелегального оборота, который существует. Я могу исходить из того, что в связи с тем, что рос акциз (за последние два года он очень резко вырос, ставка акциза), действительно мы за два года ощутили на себе сокращение объёма производства легальной продукции. Он сократился практически на 24% за два года, то есть фактически считайте, что этот поток продукции перешёл в теневой рынок.

Ю.Богданов: Но нелегальная продукция – не обязательно суррогатная?

А.Хлопонин: Давайте разделим эти вещи, чтобы было понятно.

Суррогат – это то, что вообще производится не по какой-либо технологии. Суррогат – это то, к сожалению, что сегодня разливают в красивые бутылки, но разливают метанол. Это смертельно опасно, это вообще не подлежит никакому употреблению.

А контрафакт – это то, что производят качественно (то есть это может быть и качественная продукция), но без уплаты акциза, это продукция, которая фактически находится в теневом обороте. Я сейчас как раз говорю о контрафакте, то есть о водке, которая в теневой оборот ушла. Про суррогат я вообще говорить не хочу, за это я бы ещё более жёсткие меры наказания и ответственности ввёл.

Ю.Богданов: Звучат предложения вообще вернуть госмонополию на спиртную продукцию, на производство алкогольных напитков.

А.Хлопонин: Вы знаете, разные страны по-разному подходили к этой задаче. Я тоже на самом деле сторонник. Я надеюсь, что мы будем в Правительстве принимать такие решения. Я вообще считаю, что нужно отталкиваться от контроля оборота спирта. Я могу привести пример. У нас на территории Российской Федерации работает официально 44 лицензированных спиртовых завода общей мощностью около 48 млн декалитров (столько спирта производится). При этом 33 завода, которые стоят, современные, – это те заводы, которые были лишены лицензии в течение последних пяти лет. Это такая же мощность – около 47 млн декалитров. Мы видим с камер видеонаблюдения, с космической съёмки, что они продолжают работать в теневую. И мы ничего с этим не можем сделать, потому что мы официально не можем туда зайти, они ведь не работают. У них нет лицензии, они не работают, и у нас некому, условно говоря, пожаловаться, чтобы зайти туда с актом. То есть это серьёзные изменения в закон,

которые надо срочно вносить.

У нас 25 предприятий, спиртзаводов, которые сегодня работают, регулируются другим законом (61-м, по-моему). Это спиртзаводы, которые производят как бы медицинский спирт. Хотя мы все забываем, что медицинский спирт – это тот же этиловый спирт, из которого производится и крепкая алкогольная продукция. Так вот у них абсолютно другая система регулирования, они работают по другой модели. Лицензированием занимается Минпромторг, лекарственные препараты производятся на других предприятиях. По разным оценкам, лишь 2% мощности этих спиртзаводов направляется на производство медикаментов. А всё остальное куда? И что это такое? Или кто-то мне расскажет, что если загружено 2%, то это эффективно работающее предприятие?

Мы смотрели немецкую модель. Немецкая модель немного другая. Там, условно говоря, даже если это твой спиртзавод, а рядом у тебя стоит цех по розливу крепких алкогольных продуктов, тебя заставляют провести забор и вентиль поставить, и весь отпуск этого спирта регулируется федеральными службами. Ты не можешь просто так себе отпустить такое-то количество спирта на производство. Поэтому монополия на продажу спирта, мне кажется, очень важное направление, которым государство должно заняться в следующем году и взять это под контроль.

Второй момент. ЕГАИС позволяет убрать самую большую заразу, которая сегодня существует, – двойную, дублирующую марку, или так называемую поддельную марку. Если ты поставил ЕГАИС, дошёл с ЕГАИС от производства спирта до розницы, у тебя сегодня невозможно продать эту нелегальную водку. Это самое главное – что мы выйдем ещё из оборота колоссальное количество нелегально произведённой продукции. Но это не значит, что мы абсолютно очистим рынок. Мы знаем нашу страну, мы знаем, как водкой торгуют таксисты, мы знаем, как водкой торгуют из-под полы. Но это уже задача наших правоохранительных органов.

Поэтому мы постепенно в этом направлении двигаемся. Я думаю, что мы очень серьёзно нарастим наш потенциал и усилим контроль за этим.

Ю.Богданов: Ещё один вопрос, связанный с регулированием алкогольного рынка. Вы предложили внести поправки в закон о торговле, чтобы дать право регионам самим устанавливать ограничения на продажу спиртных напитков – вплоть до возможности полного запрета. То есть подразумевается, что регионы смогут даже сухой закон вводить?

А.Хлопонин: Нет, я как раз категорический противник того, чтобы регионы у себя устанавливали в отдельности потребление спиртных напитков.

Речь идёт о предоставлении регионам права лицензирования оборота спиртосодержащих жидкостей. Сегодня в регионе можно прийти и увидеть, что на полке стоит водка, а рядом стоит, условно говоря, какой-нибудь стеклоочиститель или вообще непонятно какой продукт – продукт, который прямо на этой же полке, рядом, который разливается в водочные бутылки, стоит 100 рублей и не подпадает ни под какие акцизы. Но является спиртосодержащей жидкостью. Это может быть стеклоочиститель, это может быть какой-нибудь лосьон или что-то другое, но он стоит на водочной полке, и если водка стоит 185–200 рублей, то это стоит 45, 90, 100 рублей. И всем понятно, что если это стоит на этой полке, то оно не просто так там появилось.

Мы сейчас обсуждаем вопрос о праве лишения лицензии тех торговых точек или сетей, которые занимаются бесконтрольной продажей спиртосодержащих жидкостей и не попадают в сферу нашего регулирования.

Мы столкнулись с другой проблемой: у нас сегодня огромное количество торговых точек торгует вообще без лицензии на торговлю, потому что штраф, который они уплачивают в случае, если их поймали, несопоставимо низок в сравнении с тем оборотом, который проходит. И здесь, конечно, нужно делегировать больше компетенций регионам, чтобы они несли за это ответственность.

Ю.Богданов: Давайте про природопользование поговорим. Было сообщение, что правительственная комиссия проводит актуализацию всех лицензий на недропользование.

Расскажите, зачем это нужно?

А.Хлопонин: Всё дело в том, что у нас на сегодняшний день выдано свыше 7 тыс. лицензий на участки недр федерального значения и так далее. Где-то 5 тыс. с лишним лицензий (я просто боюсь ошибиться в цифрах, слишком много) требуют реально сегодня актуализации. Это связано с двумя основными причинами. Первая причина связана с тем, что у нас есть часть лицензий, которые выдавались ещё во времена Советского Союза. И даже если посмотреть сегодня с точки зрения тех координат или тех нормативных документов, которые должны сопровождать лицензионные соглашения, они просто должны быть приведены в порядок. Поэтому первая и основная задача – это сделать лицензионные соглашения единообразными, чтобы те, кто участвует, вкладывает средства в добычу полезных ископаемых, были в равных условиях.

Вторая причина, в связи с которой поднимался вопрос об изменении или актуализации лицензий, связана с тем, что очень серьёзно изменилась экономическая ситуация в мире: это и ввод санкций, и усложнённый доступ к финансовым ресурсам. И здесь есть поручение Президента, чтобы тем инвесторам, тем предприятиям, которые вкладывали деньги в разработку месторождений, платили все соответствующие налоги и выполняли лицензионные соглашения, дать право раздвинуть сроки выполнения лицензионных соглашений. Но те инвесторы, которые не выполняют свои лицензионные соглашения, или каким-то образом пытаются уклониться от их выполнения, или являются должниками, – то в этом случае заключенные с ними соглашения, безусловно, не подлежат продлению или актуализации. Это вполне обоснованно, и сейчас проводится колоссальная работа. Я абсолютно убеждён, что Министерство природных ресурсов и Роснедра справятся с этим объёмом работ.

Ю.Богданов: Есть какие-то конкретные цифры? Сколько лицензий подтверждено?

А.Хлопонин: Я не хочу ошибиться в цифрах. Я назвал цифру 7 тыс., из которых 5 тыс. с лишним требуют актуализации. Это означает, что как минимум тысяча с лишним лицензий нормально работают, функционируют. 5 тыс. с лишним лицензий – их тоже надо разделить на углеводородное сырьё и твёрдые полезные ископаемые. Где-то 50/50 здесь пропорции, чуть больше в одну сторону или в другую. Где-то порядка 200 лицензий, которые выставлены на актуализацию, не прошли согласование. Свыше 2 тыс. – это те, которые уже прошли и актуализированы. Поэтому работа ведётся большая. Я думаю, что по графикам и срокам, которые запланированы, мы всё выполним.

Ю.Богданов: В связи с падением цен на нефть на второй план отошёл вопрос освоения арктического шельфа. Тем не менее, насколько я понимаю, дискуссия продолжается. Принято ли какое-то решение по допуску частных компаний?

А.Хлопонин: Вы знаете, вопрос по допуску частных компаний на шельф лежит, ещё раз говорю, не столько в плоскости, хотим мы кого-либо допускать, кроме государственных корпораций, компаний, на шельф или не хотим. Вопрос связан с тем, что вообще разработка месторождений на шельфе – очень дорогостоящее удовольствие, это раз. Сложные технологии добычи – это два. И третий, самый важный вопрос: очень высокие риски загрязнения и экологических проблем, которые могут возникать, это очень важный аспект этого вопроса. Поэтому на сегодняшний момент пока что принято решение (на сегодняшний момент, ещё раз говорю, это не значит, что это константа) о том, что мы отложили вопрос о допуске на шельф частных компаний.

Ю.Богданов: На какое время?

А.Хлопонин: Этот вопрос мы, может быть, будем поднимать в следующем году, это зависит от ситуации, от конъюнктуры – от ценовой конъюнктуры, от способности компаний, которые готовы прийти на шельф, в том числе брать на себя обязательства по экологическим вопросам, по экологическим процедурам, по страхованию рисков, которые могут возникнуть.

Ю.Богданов: К другим темам перейдём. Вы недавно говорили о том, что в России положено начало формированию современной и эффективной отрасли по обращению с

отходами. Что вы имели в виду?

А.Хлопонин: Как бы мне хотелось, чтобы это было правдой! Мы сейчас с вами в самом-самом начале. То, что творится у нас с отходами, конечно, уже не устраивает никого. Идёт колоссальный объём обращений граждан по поводу несанкционированных свалок. Раньше люди ходили, брали воду из родника, приходили домой, получали удовольствие, сейчас уже дошло до отравлений водой из этих родников... Это всё процесс неконтролируемый. Несанкционированные свалки. Вообще отрасль как таковая не структурирована.

Поставлена задача Президентом создать отрасль, но отрасль не создаётся за один день, за один миг, поэтому первый этап создания отрасли – это закон, который с 1 января вступает в силу, закон об обращении с твёрдыми бытовыми отходами. Там разные есть задачи.

Ю.Богданов: В частности, лицензирование, насколько я знаю, вводится.

А.Хлопонин: Конечно. Для меня принципиально важно, например, в этом законе, что теперь есть непосредственная ответственность субъекта Российской Федерации за обращение с этими отходами и за создание этой отрасли.

Прежде всего субъект Российской Федерации должен сделать схему территориального планирования. Для понимания: у нас около 67 млн т этих отходов – это колоссальные объёмы.

Мировая практика показывает, что Европа или Америка условно от 70 до 80% этих отходов утилизируют на так называемых полигонах. Нам кажется, что вся Европа перерабатывает их на заводах. Это не так. От 70 до 80% (в зависимости от страны) – это всё равно полигоны. Но как эти полигоны созданы и организованы, какая роль уделяется экологии и утилизации непосредственно на полигонах, сортировке перед этими полигонами – это комплексная задача.

Итак, каждый субъект должен создать схему территориального планирования. После этого каждый субъект должен на конкурсной основе выставить своего оператора, который будет заниматься сбором, транспортировкой, а может, дальше и сортировкой и переработкой этих отходов. Дальше в эту цепочку надо увязать взаимоотношения между субъектами, потому что Москва, например, не в состоянии переработать все свои отходы, но частично будет вывозить. Московская область тоже не готова абы где и абы как принимать эти отходы, потому что есть своя схема территориального планирования, есть тоже частные полигоны, есть система контроля. В общем, колоссальный пласт вопросов нам предстоит ещё решить, начиная от нормативов, нормативной базы, правительственных актов, которые должны в том числе определить, что такое полигон, как он должен формироваться, на каких принципах, какие отходы или выбросы будут на этом полигоне, нормы, которые допускаются. В общем, мы только в самом начале пути. У нас ещё 2016 год будет переходным, нам предстоит принять свыше 20 нормативных актов по разным направлениям, нам нужно обсуждать схемы территориального планирования. Нам многое ещё предстоит утвердить и посмотреть, мы только в самом начале реализации этой задачи. Но я считаю, что это одна из самых важных задач у нас.

Ю.Богданов: Есть какие-то регионы или, может быть, города – лидеры в вопросах переработки? Или, наоборот, аутсайдеры?

А.Хлопонин: У нас есть Мурманская область, есть город Москва, есть, по-моему, Липецкая область (я могу тоже ошибиться), которые стараются, занимаются на своём уровне серьёзно переработкой или созданием правильных полигонов. Московская область опять-таки очень активна, большую работу проводит в этом плане.

Ещё раз говорю: пока что это не было проведено в рамках нормативов, задач, стандартов и так далее. Это нам предстоит ещё сделать. А потом, ещё раз вам говорю, если я вам общую массу назвал (67 млн), то сравните: Москва – около 10 млн, 20 млн – объём в Московской области, то есть всё остальное – не такие масштабы бедствия.

Ю.Богданов: Александр Геннадьевич, давайте поговорим о развитии Северного Кавказа. Это сфера, которую вы продолжаете активно курировать. Скажите (это один из самых

острых вопросов), какая динамика по безработице и как в целом оцениваете экономическое развитие регионов?

А.Хлопонин: Во-первых, здесь надо сказать огромные слова благодарности нашим главам Северо-Кавказского федерального округа. Прделана большая работа. Может быть, сегодня цифры не так яркие звучат, но у нас не спад ВВП, у нас рост валового регионального продукта. Сельское хозяйство показывает рост 2,4%, другие отрасли показывают рост 3–5%. Это, конечно, не так много, но в условиях, когда у нас в Российской Федерации происходит сжатие экономики... Северный Кавказ как раз динамично развивается в этом плане, постепенно, планомерно выходим вверх. Сказать, что мы уже достигли больших результатов, – вряд ли.

Показатель безработицы у нас... Давайте посмотрим. Когда мы говорим о безработице, мы стараемся говорить не о безработице, а о занятости. У нас есть безусловные регионы-лидеры, где достаточно высокая занятость, безработица на самом деле небольшая, – это Ставропольский край, где очень высокая занятость и маленькая безработица, в Карачаево-Черкесии очень хорошие показатели, Кабардино-Балкария. Это всё показатели на уровне 3,4% безработицы. Мы в принципе даже лучше среднероссийских показателей идём на сегодняшний день.

Но, безусловно, есть у нас с вами Ингушетия, Чеченская Республика и Республика Дагестан.

Ю.Богданов: Кстати говоря, в Чеченской Республике удалось значительно сократить безработицу, судя по отчёту Рамзана Кадырова.

А.Хлопонин: Я не присутствовал на встрече Рамзана Кадырова с Президентом нашей страны, но могу сказать, что бывал много раз в республике, и каждый раз, когда приезжаю, я открываю какое-то предприятие. Могу сказать, что показатель 13%, может быть, покажется очень большим, но я хочу напомнить, что этот показатель ещё в 2010 году составлял около 43%.

Ю.Богданов: Динамика налицо.

А.Хлопонин: Динамика налицо. Это колоссальный вклад, республика проводит у себя работу, на своей территории. Поэтому, ещё раз говорю, те задачи, которые мы в рамках госпрограммы ставили перед собой... Мы постепенно выходим на них.

Ю.Богданов: В последнее время активно у нас говорят о развитии внутреннего туризма, и, несомненно, Северный Кавказ – это один из привлекательных регионов. Скажите, как вы видите развитие вот этой сферы и стоит ли начинать с введения курортного сбора, который вводится на Ставрополье?

А.Хлопонин: Да, конечно, это экспериментальная площадка, и, безусловно, надо очень серьёзно отнестись, посчитать, что такое курортный сбор, хотя во всех цивилизованных странах мира этот курортный сбор существует, потому что это как раз те средства, которые идут на благоустройство, на создание условий для развития, на облагораживание территории. Этот сбор существует. Стоит ли сейчас, когда у нас как раз возникла острая потребность во внутреннем туризме, когда львиная часть, большая часть нашего населения всё-таки всё больше выбирает внутренний туризм, ограничивать этот поток денежным сбором... Опять же, это баланс, который надо очень внимательно посчитать, потому что, с одной стороны, у нас ёмкости не хватает, то есть, грубо говоря, сегодня спрос уже опережает предложение, и это, может быть, и правильный манёвр с точки зрения сдерживания туриста. Но как бы его не вытолкнуть, как бы потом не потерять этого туриста. Поэтому мы считаем... Я сторонник экспериментальных площадок: посмотреть, как это работает и какие будут от этого последствия.

Туризм для Кавказа, безусловно, ключевая отрасль, и мы должны развивать не только горнолыжный туризм, потому что, во-первых, не все жители Северного Кавказа горнолыжники великие. У нас говорят: сапожник без сапог... Те, кто живёт в горах, не все катаются на лыжах. Поэтому нам нужно привлечь очень много туристов. У нас есть зоны горнолыжные, которые очень сильно развиты, исторически развиты – Домбай, Эльбрус.

Это то, куда мы всегда исторически ездили. Поэтому Карачаево-Черкесия, Архыз, например, очень хорошо работают. А есть территории, условно, в Чеченской Республике, в Осетии, где потрясающие есть места для развития туризма, но нет своего туриста, даже исторически, который мог бы туда приехать, который понимал бы, о чём идёт речь. Поэтому мы постепенно все эти направления будем развивать.

Помимо этого туризма у нас есть ещё исторический туризм. У нас на самом деле, если мы только возьмём, посмотрим, какие у нас места, в том числе исторические, на Кавказе находятся... Это и аланские храмы, это и древние смотровые башни, и древние мечети... Это потрясающе. Огромное количество людей, паломников приезжают, чтобы только посмотреть на это. Это исторический туризм.

У нас есть оздоровительный туризм. Чего стоят Кавказские Минеральные Воды с точки зрения оздоровительного туризма. Ведь что может сравниться? Ведь никакой Баден-Баден, Карловы Вары не сравнятся на сегодняшний день по качеству, по масштабам с Кавказскими Минеральными Водами. Я вам больше того скажу: даже сегодня, если ничего мы не будем делать, у нас заполняемость отелей в год (я беру не в сезон пиковый, а в год) свыше 80%. Такой показатель вряд ли вы где найдёте. Тем не менее спрос на это есть, поэтому нужно действительно заниматься сервисом, нужно приводить в порядок инфраструктуру, нужно создавать условия для коммуникаций, чтобы интернет работал нормально, чтобы связь была хорошая, чтобы доступность была эффективная. Поэтому я считаю, что туризм – это ёмкая отрасль с точки зрения занятости в том числе. Это всегда для нас будет стратегическим направлением.

Ю.Богданов: Александр Геннадьевич, я благодарю вас за это подробное интересное интервью.

А.Хлопонин: Спасибо.