**Игорь Марченко: «В одном из ресторанов на Баумана мартини и виски разливали из канистр»**

[www.business-gazeta.ru](http://www.business-gazeta.ru)

ГЛАВА ГОСАЛКОГОЛЬИНСПЕКЦИИ О ТОМ, ПОЧЕМУ МНОГИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ АЛКОГОЛЯ РАЗЛИВАЮТ ДЛЯ ТАТАРСТАНА ОТДЕЛЬНЫЕ СПЕЦПАРТИИ. ЧАСТЬ 1-Я

«Коньячные продукты, которые продаются в России, мягко говоря, далеко не коньяки», — такое мнение высказал руководитель Госалкогольинспекции РТ Игорь Марченко в ходе интернет-конференции с читателями «БИЗНЕС Online». Также он рассказал, почему ни одна «алкогольная» инициатива Татарстана не получила поддержки в Госдуме, откуда взялось мнение о низком качестве продукции «Татспиртпрома» и в чем команда Ирека Миннахметова принципиально лучше, чем у его предшественника.

— Игорь Александрович, Госалкогольинспекция — это «изобретение» Татарстана или подобные структуры в других регионах страны тоже есть?

— Еще в далеком 1995 году по инициативе первого президента РТ было принято решение о создании соответствующей структуры в связи с необходимостью наведения порядка на алкогольном рынке на территории республики. Вы помните, в начале лихих 90-х годов вокруг производства алкогольной продукции достаточно много было и смертей, когда бандитские группировки боролись за сферы влияния. Тогда было принято решение монополизировать все алкогольное производство в республике, был создан холдинг «Татспиртпром», который до сегодняшнего дня является 100-процентно государственным, а совет директоров возглавляет премьер-министр РТ. И в те же годы было принято решение о создании Госалкогольинспекции РТ.

Многие регионы России приезжали к нам за опытом, чтобы попытаться навести порядок с алкоголем у себя на территории. И многие пытались создавать подобные структуры, но руководитель центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя Вадим Дробиз всегда говорил, что так, как в Татарстане, никто ничего сделать не смог. И он признает, что если сегодня даже в Татарстане мы видим провал в реализации легальной алкогольной продукции, то, значит, политика федерального центра в части регулирования алкогольного рынка провалилась.

— Какие у Татарстана результаты по сравнению с другими регионами, например, по доле серого рынка алкоголя? Может быть, все предпринятые нами меры тоже были напрасны?

— В 2012 году Вадим Дробиз сказал: чтобы посчитать реальную реализацию алкогольной продукции на территории всей страны, надо посмотреть цифры в Татарстане и перемножить на каждого жителя страны.

— То есть Татарстан — эталон в смысле контроля своего алкогольного рынка?

— Да. После 2012 года был переломный момент, когда минимальная цена на крепкий алкоголь превысила все ожидаемые показатели. Одновременно начали работать все нормы Таможенного союза, и три года назад к нам просто рекой полилась казахстанская водка, потому что в Казахстане акциз был в пять раз ниже. И предприимчивые люди совершенно законно ехали в Казахстан на своих автомобилях, покупали там легальный качественный алкоголь и продавали его на территории России. И водка получалась в два раза дешевле, чем у нас в магазине. В последующем уже недобросовестные предприниматели под видом казахстанской водки начали производить и разливать свою продукцию, но уже совершенно иного качества. В итоге мы констатировали, что пять из шести образцов «казахстанской» продукции совершенно не соответствовали никаким нормативам и ГОСТам по превышению и ацетона, и других вредных для организма веществ.

— Сколько и какой алкогольной продукции реализуется в год в Татарстане?

— На сегодняшний день в Татарстане в год продается почти 5,5 миллиона декалитров алкогольной продукции, из них 2,9 миллиона — это водка, на втором месте — вина. Мы сейчас не говорим о пиве — оно вне конкуренции по объемам продаж: почти 70 литров на человека или порядка 28 миллионов декалитров. Но это оценочно, а вот когда и хозяйствующие субъекты, реализующие пиво, завершат подключение к ЕГАИС, мы сможем говорить о реальных объемах его производства и продажи.

Пик по реализации пива в республике был в 2010 году — 32 миллиона дал. Потом пошло постепенное снижение. Производители пива это связывают, в том числе и с появлением на пивном рынке нелегального оборота. Они оценочно предполагают, что порядка 15 процентов рынка пива в России находится в нелегальном секторе. Поскольку пиво тоже обложено акцизом, некоторые уходят из легального производства, а проверить объемы производства пока довольно сложно. Но крупные корпорации дорожат своей репутацией, тем более, если имеют иностранную долю в собственности.

— Кто сегодня производит пиво на территории Татарстана?

— Две компании — турецкая «Эфес» и челнинская «Булгарпиво». «Эфес» продает здесь 15 процентов от своего объема производства, остальное вывозит в другие регионы РФ. Но в то же время они завозят сюда продукцию из других своих заводов, потому что в Казани у них 96 процентов розлива — в ПЭТ-тару и кеги (25 - 40-литровые бочки для ресторанов и кафе), а пиво в стеклянной таре они завозят из других своих заводов.

«Булгарпиво» работает практически на пределе своих возможностей, каждый год понемногу наращивая объемы производства. Сегодня они производят более миллиона дал. Проблем с продажами у них практически нет.

— Будущее у такого предприятия есть? Кругом — одни сетевики...

— Я думаю, будущее у них есть, потому что есть свой потребитель.

— Если запретят ПЭТ-тару, по бюджету опять будет удар?

— Для Татарстана — да. Уже принято решение о сокращении объема ПЭТ-тары, а дальнейшее обсуждение этого вопроса пока заморожено. Если раньше можно было разливать в 2,5 - 4 - 5-литровые бутылки, то сегодня максимальный объем — 1,5 литра. «Эфес» без проблем перестроился и сегодня разливает только в такую тару.

— Запрет ПЭТ-тары — это в рамках борьбы с алкоголизацией?

— В том числе. Но в первую очередь — приведение в соответствие законодательства в рамках Таможенного союза. Одно из условий — исключить ПЭТ-тару вообще на территории всех государств Таможенного союза, потому что в Казахстане ПЭТ-тара запрещена.

— На рынке Татарстана много торговых объектов, имеющих лицензию на продажу алкоголя?

— На сегодняшний день у нас 1,6 тысячи юридических лиц имеют лицензию, это 7 830 торговых объектов, из которых кафе и рестораны составляют порядка 1,4 тысячи.

Надо отметить, что за последние годы количество юридических лиц, имеющих лицензию, довольно серьезно сократилось, потому что и федеральные, и местные торговые сети забирают определенный сегмент рынка. Но на укрупнении игроков рынка свою роль сыграл и тот факт, что увеличилась госпошлина на лицензию. Когда плата за выдачу лицензий устанавливалась регионами, то у нас была дифференциация: в Казани госпошлина составляла 60 тысяч за пять лет, в других крупных городах РТ — 30 тысяч рублей, в сельской местности — 10 тысяч рублей за пять лет.

Но с 1 января 2010 года была установлена единая федеральная ставка — 40 тысяч рублей, а с 1 января 2015 года — 65 тысяч рублей за один год действия лицензии. Соответственно, если берешь лицензию на два года, то платишь 130 тысяч рублей, и так до пяти лет.

— Куда поступает доход от выдачи лицензий?

— В бюджет Республики Татарстан. За прошлый год от лицензирования бюджет получил 60 миллионов рублей.

— Эксперты говорят, что наиболее серая зона продажи алкоголя — это кафе и рестораны. Там не проконтролируешь, что тебе наливают в бокал...

— В этой части я соглашусь с экспертами. Почему мы и боролись с так называемыми «наливайками». Первая причина нашей борьбы — нарушение тишины в многоквартирных жилых домах, когда на первых этажах размещались эти «наливайки». Нашей задачей было убрать их из жилых домов. Надо отметить, после введения ограничения у нас в республике прекратились жалобы от жителей, которые раньше поступали массово во все инстанции. За последние полгода не было ни одного обращения.

Вторая причина нашей борьбы — это наличие объектов, где разливают суррогат и нелегальный алкоголь. Надо признать, мы выявляли суррогатную продукцию не только в «наливайках», но и в ресторанах. Приведу пример: два года назад в одном из ресторанов на улице Баумана и коньяк, и виски, и текила, и мартини разливались из пятилитровых канистр. На витринах стояли нормальные бутылки, а в бокалы разливали суррогат.

— Как наказали этот ресторан?

— Штрафные санкции на юридические лица на тот момент, к сожалению, были минимальными — штраф составил 30 тысяч рублей. Но изъяли абсолютно всю продукцию, включая легальную. Тот ресторан уже не работает. Сегодня штрафные санкции для юридических лиц, имеющих лицензию, очень серьезные. Приведу пример: в прошлом году на одно юрлицо за нарушение требований законодательства в сфере алкогольного рынка за одно контрольное мероприятие наложили штраф 900 тысяч рублей.

— Выявление фальсификата в ресторанах часто бывает?

— Массово таких случаев нет. Были факты в период корпоративных новогодних мероприятий, но это были предприятия без лицензий. Они повседневно не работали, а только открывались для проведения корпоративов, и там были факты выявления нелегального алкоголя.

 Вы используете такой эффективный прием проверок, как «тайный покупатель»?

— Нет, потому что, во-первых, факт нарушения в этом случае невозможно официально зафиксировать; во-вторых, суды сегодня трактуют такие действия как провокацию и в рамках закона «О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» встают на сторону нарушителей. Так поступают и органы прокуратуры.

— Все контролирующие органы сетуют на то, что закон не позволяет им проверять компании чаще, чем раз в три года или только по жалобе потребителей. У вас такие же нормы проверок?

— К сожалению, мы тоже ограничены законом «О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»: на плановые контрольные мероприятия можем прийти только один раз в три года, а внеплановые проверки возможны только по обращениям граждан. В связи с этим мы довольно часто обращаемся через СМИ к жителям республики, чтобы они нас информировали о фактах продажи суррогатного алкоголя. И спасибо Рустаму Нургалиевичу — он оказал нам финансовую поддержку в части поощрения заявителей, которые будут информировать о нарушениях на алкогольном рынке.

— Премия большая?

— От 1 тысячи до 3 тысяч рублей, в зависимости от объема информации. Эта норма у нас применяется с 1 января 2016 года.

— Много звонков уже поступило?

— Пока похвалиться нечем. Для таких заявлений определен порядок: информация должна поступить через «Народный контроль», потому что процесс передачи денег должен быть прозрачным, это же бюджетные средства. И анонимные сообщения не принимаются.

— Когда закроют рюмочную в здании универмага в Зеленодольске, где всегда продают на разлив паленую водку? Можно у всех мужчин города провести опрос на эту тему, и все точно скажут: «Там паленая водка». (Василий)

— В обязательном порядке совместно с правоохранительными органами проведем проверку по данному сигналу.

— Сколько человек работает в Госалкогольинспекции РТ?

— Всего на территории республики на сегодняшний день работают 183 человека, из них в Казани — 36 человек.

— Кто у вас борется с «наливайками» и прочими нарушениями на розничном алкогольном рынке — специальное подразделение? Это ведь небезопасно...(Валентин Никифоров)

— К сожалению, факты насилия по отношению к нашим сотрудникам бывают. Например, в Чистополе, где подвыпившие гости новогоднего корпоратива пытались помешать их работе, в итоге пришлось вызвать наряд полиции. А в кафе на трассе в Высокогорском районе при проведения контрольного мероприятия нашей сотруднице было нанесено телесное повреждение со стороны предпринимателя. Несмотря на то что по результатам проверки следственным комитетом РТ было возбуждено уголовное дело, предприниматель написал в прокуратуру жалобу на действия нашего сотрудника — якобы незаконно пришли, незаконно изъяли. Фактически там продавали суррогатный алкоголь.

В прошлом году в Казани был даже такой случай, когда во время контрольного мероприятия двух наших сотрудников закрыли в торговом объекте, причем с группой журналистов ТНВ. Во время проверки был выявлен факт реализации контрафактного алкоголя, продавщица просто вышла и закрыла за собой дверь на замок. И ушла. Это был небольшой мини-маркет, который не имеет лицензии на реализацию алкогольной продукции. Закончилось тем, что составили административные материалы, вызвали наряд полиции. Полиция составила материал за препятствование должностным лицам при исполнении. Рассматривается вопрос и о возбуждении уголовного дела за препятствование.

Да, такие факты имеют место, поэтому в тех случаях, когда есть предположение, что может быть применена сила, а также в ночные проверки мы обращаемся в органы полиции для проведения совместных мероприятий. Как минимум ходим с участковыми уполномоченными полиции либо с представителями УБЭПа.

— Какая средняя зарплата в вашем ведомстве?

— Достаточно низкая.

— В этом случае вам, наверное, очень трудно бороться с коррупцией в своих рядах? Во время проверки могут подкупить ваших сотрудников...

— Во-первых, мы стараемся правильно подбирать свой персонал, у нас работают люди, болеющие за дело. Во-вторых, показатель эффективности контрольных мероприятий показывает, что наши сотрудники не злоупотребляют своим положением и не идут на поводу у предпринимателей. За прошлый год у нас показатель эффективности — 96,2 процента.

— Как вы замеряете эффективность?

— Из 100 проверок в 96 случаях мы наложили штрафы.

— Наверное, вы накладываете трехкопеечные штрафы?

— Нет, мы наложили те штрафы, которые предполагает Административный кодекс. Ни больше ни меньше. Мы составляем административный материал и передаем его в суд, и он решает.

Да, вы правильно говорите: на физические лица и индивидуальных предпринимателей штрафы трехкопеечные. Штраф на физлица не превышает 5 тысяч рублей, а на ИП — не более 15 тысяч рублей. Даже за продажу суррогата.

— Лишение лицензии предусмотрено?

— А у них нет лицензии! Мы накладываем штраф и конфискуем алкоголь. Недавно в Госдуму депутатом Виктором Звагельским внесен законопроект о внесении изменений в Кодекс административных правонарушений в части нарушения закона на алкогольном рынке, который предусматривает кратное увеличение штрафов. Например, на физических лиц — до 200 тысяч рублей. Мы очень надеемся, что этот законопроект будет рассмотрен и принят в первом полугодии 2016 года.

Поднять штраф с 5 тысяч до 200 тысяч — вот это будет действенная мера! У нас есть предприниматели-рецидивисты, которых за год мы наказывали 6 раз, а они как продавали, так и продают нелегальный алкоголь. Они уже все наученные: в своих магазинчиках держат алкоголь по минимуму, а за углом в частом автомобиле хранится запас...

— Все это мелочевка... У вас есть факты, когда вы накрыли большие торговые сети?

— Для больших сетей чревато нарушать закон. У них собственная служба безопасности контролирует своих же продавцов, и алкоголю они уделяют большее внимание, чем просрочке по продуктам питания, потому что там штраф заплатил — и все, а если нарушение в сфере алкоголя, то штраф — это само собой, но ведь и лицензии могут лишить, хотя законодательство позволяет ему приобрести другую лицензию.

— Сколько торговых объектов вы лишили лицензии?

— За прошлый год отозвано лицензий на 36 торговых объектов. Это немало, если сравнить с другими регионами. Но в первую очередь мы нацелены на искоренение безлицензионной торговли, потому что там явно суррогатная продукция продается. Торговые предприятия, имеющие лицензию, нарушают время продажи, что влечет за собой лишение лицензии, и мы эту санкцию применяем. Но мы не можем распыляться и работать только с лицензиатами, приходится расставлять приоритеты, ведь наша самая главная задача — обезопасить жителей от употребления опасной для здоровья и жизни суррогатной продукции.

— Человек нарушает, за что вы его лишаете лицензии, а он приходит опять, и вы снова выдаете ему лицензию...

— Это да, потому что нет законных оснований отказать. Еще один законопроект сегодня находится на рассмотрении в Госдуме, в котором прописано, что после лишения лицензии в течение года на данный торговый объект, независимо от заявителя, лицензию нельзя будет выдать. Если этот законопроект будет принят, то у нас будет основание отказать.

Если любая сеть, любого размера, хотя бы на два месяца останется без лицензии на торговлю алкоголем, то она потеряет своего покупателя. По оценкам их же специалистов-аналитиков, сам алкоголь дает 15 - 20 процентов прироста реализации, но в суммарном выражении в деньгах наличие алкоголя в магазине дает от 35 до 40 процентов прироста продаж. Кроме того, если в одном магазине сети выявили нарушение с алкоголем, лицензии лишается вся сеть.

— На Госалкогольинспекцию РТ возложена важная миссия по защите внутреннего рынка Татарстана от ввоза и легальной реализации через торговые сети фальсификата и суррогата под видом дорогих импортных брендов. Насколько успешно ведется эта работа?

— Нужно признать, что алкогольный рынок Татарстана имеет свой имидж, поэтому многие российские производители коньяков, вин, напитков типа виски для нашей республики разливают отдельно. Есть подтверждение тому: когда заходишь на склад данных производителей, видишь — на ящиках написано «Казань».

— То есть для нас они лучше делают?

— Да, потому что мы не пропускаем на свою территорию продукцию, которая не соответствует ГОСТу. Коньячные продукты, которые продаются на территории России, мягко говоря, далеко не коньяки, не виски и не вина.

— Каким образом вы контролируете качество ввозимого алкоголя?

— Общественная организация «Алкогольная ассоциация РТ» объединяет все оптовые компании, торгующие на территории Татарстана, и они, понимая свою ответственность, договорились с нами о том, что будут проверять у нас каждую партию. Мы проводим лабораторные испытания продукции из каждой партии, а ее отбор для проверки происходит на складе в присутствии нашего сотрудника.

— Какие объемы продукции поступают, например, в неделю?

— Порядка 460 партий. В структуре нашего аппарата создан специальный отдел для организации проверок, они отбирают и распределяют образцы между лабораториями. Основной объем испытаний проводит наша лаборатория, а также ФБУЗ Роспотребнадзора, ФГУ ТатЦСМ и другие аккредитованные испытательные центры.

— А кто проверяет торговые сети?

— Они сами алкогольную продукцию не возят, а покупают у этих же оптовых компаний.

— Оптовиков много?

— Сегодня осталось 6 компаний: «Премьер», «Россич», «Саман», «Реал», «Галерея вин» и «ЮС-Волга». А другие просто не выдержали конкурентную борьбу. Все компании казанские, а в Закамье не осталось ни одного оптовика алкогольной продукции. Правда, у компании «Премьер» есть склады в Челнах, которые имеют лицензию.

— Алкогольную ассоциацию создали давно, когда была «битва» за рынок с «Татспиртпромом». А сегодня «боевые действия» закончились, каждый нашел свою нишу на рынке?

— Во-первых, все поняли, что места на рынке хватит всем, во-вторых, сегодня нет жестких запретов на ввоз алкоголя. У нас с алкогольной ассоциацией РТ конструктивные взаимоотношения. Я считаю, лучше худой мир, чем война. Ассоциация всегда входила в общественный совет при нашей инспекции, мы никогда не отказываемся от диалога.

— В среде обывателей ходят многочисленные легенды о том, что местная продукция уступает по качеству ввозной. Несколько лет назад большим авторитетом в республике пользовались оценки межведомственной дегустационной комиссии. Планируете ли вы возродить эту хорошую традицию, чтобы развенчать сложившиеся стереотипы и предрассудки обывателей? (Эдуард)

— Межведомственная дегустационная комиссия не прекращала своего существования, она утверждена постановлением кабинета министров РТ. Координатором работы является Госалкогольинспекция РТ, я лично возглавляю комиссию. Что касается приостановки работы, то это связано с выполнением масштабной задачи по внедрению ЕГАИС, все сотрудники без исключения работали в этом направлении. Как только мы отрешаем все технические вопросы по ЕГАИС, работу комиссии возобновим.

Что касается мнения о продукции «Татспиртпрома», то, наверное, это было связано с довольно невзрачным видом бутылок. Оформление было лаконичным, не привлекало взор покупателей, поэтому человек психологически считал, что чужая продукция лучше. Но на недавно прошедшей в Москве выставке «Продэкспо-2016» новый продукт «Татспиртпрома» «Ханская Sneg Edition» завоевал самый главный приз — золотую звезду «Продэкспо». Есть и серебряная звезда. Поэтому нельзя говорить, что местная продукция хуже. Это подтвердят и представители компаний, которые работают с другими регионами России: на гостинец-то как раз просят татарстанскую водку и чак-чак.

— Как оцениваете уровень технического оснащения предприятий ОАО «Татспиртпром»? (Гимадеев)

— Любая крепкая алкогольная продукция начинается со спирта, а новый спиртзавод в Усадах, по мнению экспертов, — один из лучших не только в России, но и в Европе. Качество нашего спирта уж точно лучше европейского, потому что в Европе при производстве спирта используют отходы зерна, а мы — зерно достаточно хорошего качества. И спирт у нас получается на отлично. Что касается других заводов холдинга «Татспиртпром», то все те предприятия, которые остались, были модернизированы по последнему слову техники.

Как вы знаете, раньше у нас было 14 заводов, но ряд из них пришлось закрыть из-за убыточной работы. Чтобы все их модернизировать, надо было бы вложить от 170 до 350 миллионов рублей, и это никогда не окупилось бы. Тогда и было принято решение, что надо построить один современный завод в Усадах, а мелкие спиртовые предприятия перепрофилировать.

— Как вы оцениваете работу новой команды «Татспиртпрома» во главе с Иреком Миннахметовым? Или от личности дело не зависит?

— От личности зависит в любом случае! И смена команды была в первую очередь потому, что не была выполнена задача по выходу на российский рынок. А задача ставилась президентом республики. В 2009 году холдинг продавал за пределы республики 2 процента от объема своего производства. В 2010 году генеральным директором назначили Георгия Федоровича Куприянова и поставили ему задачу в течение трех лет достичь как минимум 50-процентного объема продаж за пределами Татарстана. Но эта цель не была достигнута даже близко, не было надежды, что в ближайшей перспективе задача будет решена.

Команду Ирека Миннахметова оцениваю — однозначно! — на отлично, потому что менее чем за год она эту задачу реализовала. Вот говорят, что он разливает и чужую продукцию. Неважно! Первое — это доход в бюджет республики, поскольку акциз уплачивается на территории производителя, второе — это загрузка мощностей, заработная плата сотрудников, причем в прошлом году им удалось ее серьезно повысить, несмотря на кризис.

На сегодняшний день «Татспиртпром» на территории республики продает всего 2,5 миллиона декалитров, а за пределы отправил почти 6 миллионов, из которых почти 2 миллиона декалитров — собственных брендов.

— Как вы считаете, за счет чего команде Миннахметова удалось решить задачу?

— Когда пришел Георгий Федорович, осталась прежняя команда, он не стал никого менять. А Ирек Миннахметов привлек креативных людей, которые работали по продвижению товаров и по другим направлениям, которые знают маркетинговую политику, умеют работать с крупными федеральными игроками. Заходя в любой регион, в первую очередь надо выстроить взаимоотношения с крупными игроками рынка, потом пытаться поставить свой продукт на полку небольших магазинов. Да, в чужом регионе надо идти на то, что на первых порах при вхождении получишь убыток.

У команды, которая досталась Георгию Федоровичу от предыдущего гендиректора Рашита Шайхутдинова, была такая ментальность — не продавать в убыток ни в коем случае. И это мешало им войти на рынок в других регионах. Прибыль же в конце, а не сразу. А команда Миннахметова выстроила правильную стратегию, где результат — в конце, и менее чем за год они его достигли.

— Но надо еще учесть, что в Татарстане было падение объемов продаж алкоголя на 35 процентов.

— 35 процентов — это накопленное падение начиная с 2010 года. Но это касается только водки, а другие сегменты рынка не «приседали».

— Что обычно ставят на стол во время официальных ужинов, организуемых на высшем уровне? Есть установка ставить продукцию «Татспиртпрома»?

— Установки такой нет, но, согласитесь, любой хозяин на стол не поставит чужое, когда есть свое. И не только наша водка стоит на столах во время официальных приемов, но и наша питьевая вода — из родников усадского лесхоза. Что касается коньяка и прочего, то, надо признать, стоит импортная продукция.

— Если подытожить итоги прошлого года, какие усилия были предприняты для борьбы с «бутлегерами»?

— Если в целом за прошлый год объем реализации у нас составил 99 процентов, то второе его полугодие завершилось с ростом в 5 процентов. Первые месяцы 2015 года были совсем провальными, и президент дал поручение проводить работу буквально в ежедневном режиме. Вице-премьер РТ Василь Гаязович Шайхразиев скоординировал работу всех ведомств — и силовиков, и органов местного самоуправления. Были и выездные совещания в тех муниципальных районах, где была плохая ситуация по реализации. Цель была — не поругать кого-то, а найти точки роста, выявить проблемные моменты, помочь муниципалитету их устранить и в итоге изменить ситуацию на территории района. И это сделать удалось.

— Где оказались эти точки роста?

— Первое — контроль за каждым торговым объектом района практически в ежедневном режиме. Главное — чтобы там не было контрафакта. Раньше такого не было, все жили своей жизнью: предприниматели торговали, органы местного самоуправления занимались текущей своей работой.

Второе — плановая работа с аптечными предприятиями, где продают спиртосодержащие препараты. Для этого мы подключили Росздравнадзор и министерство здравоохранения РТ. Если раньше по утрам в аптеки были большие очереди за этими препаратами, то в последнее время выявляются один-два случая в месяц реализации этих препаратов не по прямому назначению. Мы договорились с аптечными сетями, что они уберут из продажи 100-граммовые флаконы и будут продавать эти препараты только в таре объемом 25 миллилитров. Если кому-то нужно для медицинских целей, то этого объема вполне хватает.

Третье — мы провели работу с предпринимателями, чтобы они убрали продукцию так называемого двойного назначения. Конечно, здесь нам сложнее приходится: если аптеки получают лицензию на свою деятельность и зависят от нее, поэтому есть рычаги давления, то с предпринимателями, которые арендуют уголок в любом магазине и торгуют бытовой химией и косметическими принадлежностями, договориться сложнее. Представляете такое название для косметического препарата — «Хлебный люкс»?!

— Удалось вам договориться с предпринимателями?

— К сожалению, до конца пока нет. Здесь у нас еще непочатый край работы. Недавно на складе на улице Тихорецкой мы изъяли 12 тонн подобной продукции у ИП Мубаракшин. Тремя машинами вывозили... Надеюсь, что суды нас поддержат и мы продукцию эту в итоге конфискуем.

— В своей работе вы используете метод уговоров и договоренностей...

— По-другому не получается, потому что ни одна законодательная инициатива Татарстана в части регулирования алкогольного рынка не находила поддержки в Госдуме. Отклоняются все подобные инициативы, исходящие от субъектов РФ, их даже не принимают к рассмотрению. И мы пошли другим путем: Рустам Нургалиевич доносит позицию республики при личных встречах. Например, после разговора с Дмитрием Анатольевичем Медведевым были заморожены акцизы. Такие механизмы мы используем, и благодаря авторитету президента республики получается решать проблемы.

Но еще есть над чем работать. К примеру, спиртосодержащие жидкости. Надо сказать, в «дорожную карту», утвержденную постановлением правительства РФ, включен пункт об ограничении объема тары парфюмерно-косметической продукции и спиртосодержащих жидкостей медицинского назначения до 50 миллилитров. А если даже будет 50 миллилитров, то это уже часть людей от них отвадит. Также в «дорожной карте» есть пункт об увеличении административных штрафных санкций и о введении уголовных санкций. И это сделано, в том числе благодаря письмам за подписью Рустама Нургалиевича Минниханова.

— К чему в итоге привела вся эта ваша работа на алкогольном рынке?

— Появилась тенденция изменений в лучшую сторону. С июля 2015 года у нас начался рост объема реализации более чем на 5 процентов по сравнению с 2014 годом. Но самое главное для нас — искоренить суррогат из продажи.

— Выразите ваше мнение по двум предложениям наших читателей: 1) убрать алкоголь с обзора в магазинах; продавать его через бумажные списки, формируемые в магазине; то же самое, что и с сигаретами (Галямов Ирек Исмагилович); 2) продавать алкогольную продукцию по записи с занесением в личное дело гражданина, в отдельном магазине и по справкам (день рождения, похороны, свадьба) (Булат).

— Самой «строгой» страной в части продажи алкоголя считается Норвегия. Там на всю страну действуют 680 магазинов, где продается алкоголь, причем они работают с 11 до 18 часов. Еще алкоголь продается в ресторанах и других предприятиях общественного питания, но там алкоголь в три-четыре раза дороже, поэтому нет никакого резона покупать его для употребления дома.

Что касается предложений ваших читателей, то, может быть, я и согласился бы, что надо сделать отдельные отделы для алкоголя, но здесь надо понимать, что не все магазины, особенно в сельской местности, имеют такую возможность. Если мы обяжем их реализовать эту инициативу, то погубим остатки бизнеса, который работает в торговле на селе, и оставим сельских жителей не только без алкоголя, но и без продуктов питания, без хлеба. Те торговые объекты, которые в свое время не смогли получить лицензию на продажу алкоголя на селе, уже закрылись, потому что бизнес стал невыгодным.

У нас много сельских поселений, где сегодня вообще нет стационарных торговых объектов. И количество таких сел растет, потому что стоимость лицензии для многих предпринимателей стала неподъемной. Магазины на селе продавали-то по 10 - 15 бутылок алкоголя в сутки, но и это давало им возможность для поддержания определенного заработка. А если не будет алкоголя, торговые объекты просто не выживут.

— Где, по-вашему, люди должны употреблять алкоголь: в ресторанах — дорого, дома при детях — пьянка, на улицах нельзя, на работе тоже нельзя? Где можно?(Валера)

— Человек сам себе ответил: если в ресторане дорого, а дома и на работе нельзя, значит, не нужно употреблять. Употреблять алкоголь вредно!

— «БИЗНЕС Online» читаете?

— А как же! Я считаю, «БИЗНЕС Online» — очень динамичная газета. Думаю, вам даже нечего менять в работе, потому что вы и так все учитываете и шагаете вперед большими шагами.