

Какие берега
потерял Сергей
Шипицын

Чьим детям
достались
контракты СГАУ

Кто легализовал
свой дорожный
бизнес

В чем ошибся
Геннадий
Кулаков

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 3 / АПРЕЛЬ / 2016
| www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

300 крупнейших
подрядчиков
бюджета

ПЕРВЫЕ «ВАРЯГИ»
И ОТМЕНА КОНТРАКТОВ,
НОВЫЕ ИГРОКИ И УХОД
ФАВОРИТОВ: «ДЕЛО»
ПРЕДСТАВЛЯЕТ
ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ



КЛЮЧИ ОТ СЕЙФА



Реклама «Пасха»

EASTER* 2016 –
С ПРАЗДНИКОМ
СВЕТЛОЙ ПАСХИ!


Villeroy & Boch
1748

VILLEROY-BOCH.RU

Салон Villeroy & Boch
г. Самара, ул. Садовая, д. 239
тел. (846) 310-91-36



«НЕ ЛЕЗЬТЕ»

Конкуренция в сфере закупок в Самарской области снижается
стр. 4



Заметание следов стр. 34



Штопор Кулакова стр. 50

Главное

4 Ключи от сейфа

Новые масштабные стройки, допущенные до них фавориты и снижение конкуренции – все новые правила дележа госконтрактов в ежегодном проекте «Дела»

14 Команда под ключ

Футбол, медтехника, школы и дешевое жилье – на чем зарабатывают лидеры рынка госзаказа в Самарской области

26 Потерянные берега

Компании «Транссервис» и «Больверк» сергея шипицина почти полностью ушли с регионального подрядного рынка

29 Полет нормальный

«Дело» обнаружило среди подрядчиков СГАУ по продвижению на международном рынке лондонскую компанию детей самарских арбитражных управляющих, успешно зарабатывающих на госконтрактах

Разведка

34 Заметание следов

«Запасные» УК, волонтеризм администраций и старые долги новых игроков – как изменился рынок ЖКХ после лицензирования управляющих компаний?

44 Приоритетная эвакуация

Отсутствие залогов, перекредитование, выплаты кредитов внутренними проводками – у «Приоритета» было мало шансов выжить

Кто есть кто.

48 Штопор Кулакова

Один из последних самарских «красных директоров» попытался жить по законам советского прошлого, в итоге потеряв не только активы, но и свободу

ДЕЛО

Экономическое обозрение
№3 (834), АПРЕЛЬ (18.04.2016)

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
«САМАРА-МЕДИА»

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Ю.В. Торгашева

E-mail: yuliya.torgasheva@gmail.com

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов

Наталья Катерова

Надежда Галимуллина

Дарья Макушова

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Михаил Новоселов

Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Лилия Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

Марина Деева

E-mail: deevamg@sr.smrtrc.ru

тел.: 334-69-23, 342-50-22,

342-50-27

E-mail: reklama_delo@delo.smrtrc.ru

МЕНЕДЖЕРЫ:

Надежда Погорелова

Людмила Казадаева

Ольга Щербачева

Елена Третьякова

Марина Квятковская

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Елена Барнашева

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,

г. Самара, ул. Ерошевского, 3,

литер СЗ, офис 503.

Телефоны: (846) 334-59-21,

342-50-27. Факс (846) 334-67-13

E-mail: delo@delo.smrtrc.ru

Зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Самарской
области. Свидетельство
о регистрации СМИ ПИ
№ТУ 63-00527

Тираж печатной версии 7 000 экз.

Тираж планшетной версии

в 7.04.2016 – 10 050 экз.

Совокупный тираж – 17 050.

Отпечатано в РПБ «ЭФФЕКТ»

(443086, Самарская область,

г. Самара, ул. Ерошевского, 3,

тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)

Сдано в печать 7.04.2016

Дата выхода в свет 18.04.2016

Цена свободная

САМАРСКОЕ

Обозрение

Распространяется совместно
с общественно-политической
газетой «Самарское обозрение»
по подписчикам «СО» и в розницу
через киоски ОАО «Роспечать»,
ЗАО «Печать», торговые сети
и частных распространителей

Подписной индекс 31 019

СПОНСОР НОМЕРА

ООО «Самара-Медиа»

Эффективное размещение

рекламы в печатных СМИ

тел. (846) 334-68-73

Реклама

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

В правительстве Самарской области считают, что в низкой конкуренции на торгах виноваты участники: они опасаются устанавливать контакт с новыми контрагентами и хотят слишком большой прибыли по подрядам

Под ковром

2015 КЛЮЧИ ОТ СЕЙФА

НОВЫЕ МАСШТАБНЫЕ СТРОЙКИ, ДОПУЩЕННЫЕ ДО НИХ ФАВОРИТЫ И СНИЖЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ – ВСЕ НОВЫЕ ПРАВИЛА ДЕЛЕЖА ГОСКОНТРАКТОВ В ЕЖЕГОДНОМ ПРОЕКТЕ «ДЕЛА»

Ну не лезьте вы туда, где ни черта не понимаете, смешно же», – так в обсуждении контракта на оснащение оборудованием перинатального центра на портале «За честные закупки» ответил одному из недовольных участников торгов его оппонент, писавший под эмблемой Главного управления организации торгов (ГУОТ) Самарской области. Может быть, конечно, это был вовсе и не чиновник. Но кем бы ни был откровенный комментатор, сообщение его попало в точку. Успеха в борьбе за госконтракты по-прежнему добиваются те, кто «понимает»: конкуренция на этом рынке снижается, зато накапливаются проблемы, лежащие далеко за пределами нынешних ограничений контрактной системы.

НЕ ЛЕЗУТ

В 2014 году, когда система двух законов о госзакупках – 44-ФЗ и 223-ФЗ – охватила все расходы государственных ведомств, учреждений и компаний с госучастием, казалось, что из-под лупы полного раскрытия данных не уйдет ни один сомнительный контракт. Эйфория во многом подпитывалась масштабом откровенно хамских закупок вроде бронированных автомобилей с отделкой из редких пород дерева для чиновников заштатных контор. Борьба с роскошью стала политическим трамплином для массы общественников и одновременно дала чиновникам возможность

продемонстрировать готовность брать под козырек. Вместо «лексусов» они торжественно объявляли торги на «гранты» и отказывались от закупок сервисов после поручений контролирующих органов. Однако мониторинг прошедших через ГУОТ Самарской области в 2015 году контрактов показывает, что конкуренция на бюджетных торгах снижается, количество несостоявшихся закупок растет, так же как и число сделок с единственным поставщиком. В целом по России тенденции другие. Так что похоже, что в то время как государство пытается усилить контроль над бюджетными закупками, в Са-

В РОССИИ КОНКУРЕНЦИЯ
НА ТОРГАХ РАСТЕТ, В САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ СНИЖАЕТСЯ

НЕСМОТРЯ НА УСИЛИЯ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ, КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ГОСКОНТРАКТОВ СНИЖАЕТСЯ, ЗАТО НАКАПЛИВАЮТСЯ ПРОБЛЕМЫ, ЛЕЖАЩИЕ ДАЛЕКО ЗА ПРЕДЕЛАМИ НЫНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ





ГЛАВНЫЕ КЛИЕНТЫ

ТОП-40 БЮДЖЕТНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В 2015 ГОДУ

Заказчик	Сумма контрактов, млн руб.
1 Минтранс Самарской области	30 173
2 ГКУ «Управление капитального строительства»	5 341
3 Мэрия Тольятти	3 666
4 Минфин Самарской области	3 316
5 ГКУ «Самарафармация»	2 465
6 Департамент градостроительства Самары	2 367
7 ГБУЗ «Тольяттинская ГКБ №5»	1 810
8 Департамент транспорта Самары	1 696
9 Департамент финансов Самары	1 659
10 Департамент городского хозяйства и экологии Самары	1 611
11 ГБУЗ «Самарская областная клиническая больница им. В.Д.Середавина»	1 506
12 ГКУ «Областной центр по организации отдыха и оздоровления детей Самарской области»	1 464
13 МБУ «Управление градостроительства и ЖКХ» Волжского района	1 264
14 АО «Ракетно-космический центр «Прогресс»	1 185
15 Департамент финансов Тольятти	1 079
16 Комитет по строительству и архитектуре Сызрани	1 078
17 ГБУЗ «Самарский областной центр по профилактике и борьбе со СПИД и инфекционными заболеваниями»	1 044
18 ГБУЗ «Самарский областной клинический кардиологический диспансер»	1 010
19 ГБУЗ «Самарский областной клинический онкологический диспансер»	923
20 Департамент благоустройства и экологии Самары	914
21 Администрация Новокуйбышевска	882
22 Администрация Жигулевска	713
23 ГУФСИН по Самарской области	667
24 ГБОУ ВПО «СамГМУ»	609
25 ГУ МВД РФ по Самарской области	533
26 ОАО «Салют»	520
27 ГБУ «Региональный центр телекоммуникаций»	511
28 ГБУЗ «Самарский областной клинический противотуберкулезный диспансер»	423
29 ГБУЗ «Тольяттинская ГКБ №1»	414
30 Министерство образования и науки Самарской области	357
31 Департамент управделами губернатора и правительства Самарской области	335
32 ГКУ «Служба эксплуатации зданий и сооружений»	326
33 Комитет по строительству Безенчукского района	297
34 Управление заказчика-застройщика, архитектуры и градостроительства Сергиевского района	278
35 Департамент строительства Чапаевска	275
36 ГБУЗ Тольяттинская ГКБ № 2	271
37 Управление архитектуры и градостроительства Кинеля	270
38 Управление по строительству и ЖКХ Хворостянского района	269
39 Управление капитального строительства администрации городского округа отрядный Самарской области	253
40 Комитет жилищно-коммунального хозяйства администрации городского округа сызрань Самарской области	249

Источник – сайт zakupki.gov.ru

марской области время словно повернуло вспять.

По данным Главного управления организации торгов Самарской области, которое ведет мониторинг закупок по 44-ФЗ, в 2015 году уровень конкуренции составил примерно 1,89 заявки на закупку (всего учитывалось 15,054 млн закупок крупнейших распорядителей бюджетных

средств, которые ведут закупки через ГУОТ). В 2014 году на одну закупку приходилось 1,92 желающих. По данным ГУОТ, наибольший интерес вызывали закупки Министерства имущественных отношений (в среднем 3,8 претендента), ГЖИ (3,08 претендента) и уполномоченного по правам человека (2,67 претендента). Наименее конкурент-

ными были закупки управления государственной охраны объектов культурного наследия (две не состоялись, еще две выиграли единственные участники), муниципальных образований (1,39 претендента), управления государственной архивной службы и представительства губернатора Самарской области при Президенте и Правительстве РФ (1,5 претендента). На контракты Минстроя претендовало в среднем 1,98 участника, Минздрава – 1,86.

В статистике ГУОТ не представлены Минтранс и ГКУ «Управление капитального строительства» Минстроя – крупнейшие заказчики области (они проводят закупки самостоятельно). Они не анализируют уровень конкуренции на своих торгах, но даже беглого взгляда на них достаточно, чтобы убедиться в том, что больше двух участников на них появляется в исключительных случаях, в основном когда расторгивается проектирование типовых объектов.

Официальная статистика конкурентности, впрочем, вряд ли может обмануть тех, кто давно работает на рынках господрядов и не понаслышке знает, что на самом деле упорная борьба за снижение цены зачастую не более чем видимость. А практика показательно меняющихся вместе с командами власти пулов подрядчиков бюджета говорит о том, что доступ к подвалам бюджетных денег — это не вопрос многолетних усилий по созданию мощных компаний.

ЛЕНЬ-МАТУШКА

Тем не менее даже официальная статистика госзакупок намекает на то, что интерес к закупкам во многих сферах снижается в силу понимания многими игроками своих мизерных шансов на победу. В самом ГУОТ некоторое снижение конкурентности объясняют отсутствием кадров, «опасениями заказчиков устанавливать контакт с новыми контрагентами», а также «низкой культурой ведения бизнеса, что заставляет избегать новых, хотя и, возможно, перспективных партнеров». Другие причины – отсрочка оплаты госзаказчиками и «разнообразные требования нормативных документов к исполнителям и поставщикам».

Сами участники, впрочем, без

экивоков и эвфемизмов чаще называют последнее явление по-другому – «торги заточены под одного поставщика». ГУОТ в любом случае считает снижение уровня конкуренции на 0,12 пункта несущественным, «учитывая усиление кризисных явлений во всех сферах экономики». Иными словами, работать некому, а кто еще жив – работать не хочет.

По данным ГУОТ, наименьший интерес в прошлом году вызывали закупки с низкой (до 100 тысяч рублей) и высокой (свыше 3 млн рублей) стоимостью. «Необходимость предоставления обеспечения заявки и обеспечения исполнения, что подразумевает вывод денежных средств из оборота либо использование дорогостоящих кредитных средств», — так объяснили в ГУОТ небольшой интерес к крупным закупкам.

Сами заказчики все чаще предпочитают единственного поставщика. Всегда ли это признак коррупции? Сами чиновники и директора госучреждений контрактную систему никогда не критикуют, но в ряде случаев риски смены подрядчика видны невооруженным глазом — например, если это охрана полурежимного учреждения. «Там, где речь идет об услугах, 44-ФЗ работает плохо» — на этом сходятся все: и поставщики, и — анонимно — заказчики. Если контрактная система не отвечает эффективным деловым практикам, как трактовать «ухудшение» ее показателей?

Кроме фактического снижения конкурентности уменьшилось количество конкурентных закупок в планах-графиках: с 95,5% в 2014 году до 87,8% от общей суммы запланированных закупок — заказчики сразу ориентируются на торги с единственным поставщиком. В то же время в целом по России конкуренция повышается. По данным Минэкономразвития РФ, в 2014 году в среднем на одну закупку было подано 2,5 заявки, в 2015-м — три.

Бюджетные контракты заказчиков Самарской области составили в 2015 году 108 млрд рублей — 8,7% ВРП. И если снижение активности господрядчиков действительно знак проблем в экономике, то



это означает, что проблемы далеко не только у поставщиков госсектора. Но так ли это на самом деле, вопрос скорее риторический. На практике, когда в десятках торгов крупнейших заказчиков Самарской области участвует либо единственный поставщик, либо две аффилированные компании, напрашиваются другие причины низкого интереса к торгам.

И ТИШИНА

Ограничения контрактной системы сейчас никак не затрагивают явления, которые с бытовой точки зрения нельзя объяснить ничем иным, как коррупцией. Например, ситуации, когда в крупных торгах на строительство участвуют только две компании, и они друг с другом аффилированы не напрямую — не принадлежат одному и тому же лицу, но связаны, например, через юрлиц, которыми когда-то владели оба участника торгов. Нет, конечно, может быть, что бывшие партнеры стали реальными конкурентами — но жизненный опыт, по крайней мере на са-

марском рынке, показывает, что скорее всего все гораздо проще, и один из участников — технический. Что позволяет обоим участникам не снижать цену при торге. «Факты использования аффилированных организаций уже нельзя отнести к исключительным событиям», — сообщили «Делу» в Счетной палате. Но контрактное законодательство прямо не описывает и не ограничивает такие ситуации. Госфинконтроль в своих проверках, по данным «Дела», при выявлении аффилированности оперирует тем, что цена контракта формируется из одного источника, то есть нарушает принцип конкуренции. ГФК пытается выловить хотя бы ситуации, когда у участников торгов либо один учредитель, либо директор, либо они находятся по одному юридическому адресу. Понятно, что



**СЧЕТНАЯ ПАЛАТА АНТОНИНЫ
ЗУБКОВОЙ ОХОТИТСЯ
ЗА НАРУШЕНИЯМИ В ГОСЗАКУПКАХ**



**РЕКОРДЫ
ПИВКИНА**
Контракты
Минтранса
достигли
исторического
максимума

вариантов обойти такие прямые связи – масса.

Еще одна «темная дыра» контрактной системы – субподрядчики. В 2014 году региональные власти, отчитывая одного из «накосячивших» на ремонте детского сада тольяттинских строителей, пообещали, что тот не получит больше ни одного господряда. Только он его и не получал – был субподрядчиком. Основной же подрядчик не явился на встречу с «главным заказчиком» и даже не сделал вид, что это он проводит работы на объекте. «Отсутствие контроля со стороны заказчика за привлечением подрядчиками субподрядчиков», по словам Антонины Зубковой, «является одним из самых системных нарушений, выявляемых Счетной палатой». По данным палаты, «в ряде случаев «освоение» бюджетных средств осуществляли аффилированные субподрядчики 2-го, 3-го уровня». По данным строителей, средний дисконт при передаче работ на субподряд — 30% его стоимости.

ГВОЗДИ МИКРОСКОПОМ

«Особую обеспокоенность» у Счетной палаты, по словам Антонины Зубковой, вызывают закупки ГАУ и госкомпаний по 223-ФЗ. «В отличие от жестких правил закупок, действующих в рамках контрактной системы, в данном случае заказчики руководствуются собственным положением о закупках, — сообщила Зубкова «Делу». – Как правило, заказчики стремятся осуществить закупки без проведения конкурентных процедур. Весь процесс закупок находится под контролем самого заказчика, что способствует процедурным нарушениям, поскольку нет стороннего контролера».

В некоторых случаях учреждение может часть своих закупок проводить по 44-ФЗ, часть – по 223-ФЗ, если у него есть внебюджетные источники дохода или оно получило гранты. При этом целевое назначение закупок «на свои» не

регламентируется, что дает учреждениям – например, вузам — переводить на 223-ФЗ любые контракты. Чем они и пользуются.

В 2014 году контракты СГАУ по 223-ФЗ составили 12 млн руб., по 44-ФЗ – 530 млн. В 2015 году закупки СГАУ по 223-ФЗ выросли до 1,05 млрд руб., по 44-ФЗ – снизились до... 32 млн руб. Все основания для такого распределения закупок у СГАУ, конечно, есть – в 2014 году его собственный доход превысил миллиард рублей. Но из закупок по 223-ФЗ большинство – с единственным участником, чего не так просто было бы добиться при их ведении по 223-ФЗ.

Облегченный режим 223-ФЗ весьма кстати в тех случаях, когда конкурс проводится заведомо формально. Иногда так получается, когда ведомства поручают своим автономным учреждениям функции, для которых у них, по сути, нет достаточных полномочий.

Так, самарское ГАУ «ЦИК СО» – оно в собственности Минимущества области, по факту подчиняется Минэкономразвития — исполняет программу поддержки малого и среднего бизнеса, согласно которой раздает субсидии инновационным предприятиям, сумевшим доказать конкурсной комиссии, что израсходуют ее на благо технологизации экономики региона. Однако ГАУ не имеет права выдавать субсидии и поэтому проводит дотации частным компаниям через конкурсы по 223-ФЗ, которые носят формальный характер – в них участвует только получатель субсидии, под которого сразу пишется техническое задание. Нарушение ли это закона? Формально нет, ну мало ли почему не нашлось конкурентов у поставщика. Реально – никакого отношения к идее проведения закупок через конкурсы эта история не имеет. Но и само учреждение поставлено в ситуацию, в которой оно вынуждено играть в прозрачность по правилам, которые к его задачам – кто бы их ни ставил – неприменимы.

КОНТРОЛЬНЫЙ ЗВОНОК

Правительство РФ старается повысить прозрачность закупок еще больше. Идет разработка проекта

**БОРЬБА ЗА ПРОЗРАЧНОСТЬ
ГОСЗАКУПОК БЕЗУСПЕШНО
ИДЕТ УЖЕ МНОГИЕ ГОДЫ**

Феномен

МОСТЫ КОНТРОЛЯ

**В БОРЬБЕ ЗА СНИЖЕНИЕ
СТОИМОСТИ
ГОСКОНТРАКТОВ ПОКА
УЧАСТВУЮТ ТОЛЬКО
КОНТРОЛИРУЮЩИЕ
ОРГАНЫ**

С 2015 года по закупкам стоимостью свыше миллиарда заказчики обязаны проводить предварительные публичные слушания. В 2015 году самарские заказчики по 44-ФЗ разыграли шесть контрактов, стоимость которых превысила миллиард. В 2014 году такой был всего один, да и там заказчиком выступал РЦК «Прогресс», а не правительство Самарской области. В 2015 году минтранс Самарской области разыграл первые контракты на строительство и ремонт дорог к чемпионату мира по футболу, который пройдет в 2018 году, стартовало строительство Фрунзенского моста, продолжилось строительство перинатального центра. Крупнейший из этих контрактов, на строительство Фрунзенского моста стоимостью 12,8 млрд рублей получило



В РУКАХ ВЛАСТИ
Николай Меркушкин (слева) и Михаил Бабич (второй справа): крупнейшие контракты на старте

«Стройтрансгаз» Геннадия Тимченко, остальные контракты получили фавориты, выделившиеся в прошлые годы. По всем этим контрактам ведомства проводили публичные слушания, однако интерес к ним оказался нулевым. Минтранс зафиксировал одного человека, пришедшего на его слушаниям. Это, по

всей видимости, был корреспондент «Дела». Правда, сработал другой механизм контроля: по рекомендациям Госфинконтроля и ОНФ сумма строительства Фрунзенского моста была снижена на 839 млн руб.

федерального закона, обязывающего раскрывать информацию о субподрядчиках. ФАС могут наделить полномочиями по проверке результатов деятельности контрольных органов субъектов РФ и муниципальных образований. В некоторых случаях заказчика могут обязать принимать работы с привлечением комиссии, которая будет включать экспертов и представителей общественных организаций. К отчету об исполнении контрактов заказчика могут обязать прикреплять фотоотчет. Все это направлено на контроль качества работ. Как бороться с аффилированностью, и надо ли вообще – пока предложений нет. Если надлежащее качество выдает, например, фирма ближайших родственников должностных лиц заказчика – проблема ли это?

Или, например, Счетная палата считает, что в типовые формы госконтрактов должны быть хотя

ПЕРВАЯ ДЕСЯТКА

Кто входит в пул крупнейших поставщиков главного областного заказчика – Минтранса

Компания	Контракты в 2015 г. (млн руб.)
ОАО «Стройтрансгаз»	12297
ООО «САМАРАТРАНССТРОЙ»	9009
ГКП «АСАДО»	3027
ООО «С.И.Т.И.»	2317
ООО «ЖСК-286»	1480
ПАО «Ростелеком»	610
ООО «Стройсервис»	307
АО «Гипростроймост»	212
АО «Гипрострой-Самара»	128
ООО «Такт»	106

бы внесены требования о необходимости согласования с заказчиком привлекаемых субподрядчиков. Но если подрядчик «свой», то что изменит это согласование?..

И, наконец, контрактная система никак не может воздействовать

на желание и готовность самих поставщиков работать по неформальным правилам. «Он прыгал от возмущения и хотел натравить на них кучу юристов, но потом позвонил министру, и все сразу прекратилось», – так описывал «Делу» свидетель реакции проигравшего участника торгов по одному из областных контрактов 2015 года, довольно крупных. Часто торги остаются без конкуренции безо всяких видимых причин. И вот здесь контрактная система пасует полностью. И вот здесь контрактная система пасует полностью.

Никакие контрольные органы и никакие законы не могут обязать участников рынка выходить на торги, вместо того чтобы прислушиваться к тому, не зазвонил ли наконец телефон. А кто находится на другом конце провода? **Д**

– Дарья Макушова

«МЫ СТАЛИ ГИБЧЕ И БЫСТРЕЕ»



Самаре не только за бизнес «Абсолют Банка», но и за работу филиала «Балт-инвестбанка», который отдан на санацию. Какие задачи в этой связи перед вами поставлены?

— Самара была и остается для «Абсолют Банка» стратегическим регионом, и задачи у нас соответствующие. В филиале «Балт-инвестбанка» прежде всего нам необходимо будет наращивать бизнес-показатели и выводить его на окупаемость, что вполне отвечает логике процесса оздоровления. Все наши действия в ближайшее время будут продиктованы именно этой задачей — активизировать бизнес в «Балтинвесте», перезапустить механизмы, которые долгое время здесь не работали. В последние годы он работал не очень активно и потерял клиентуру и активность в регионах. Поэтому сейчас мы проводим работу и по возврату старых клиентов, и по привлечению новых в корпоративном бизнесе. И продуктовая линейка, и компетенции сотрудников, и их опыт позволяют развивать это направление. Кроме того, команда головного офиса активно ведет разработку обновленной линейки розничных продуктов, продуктов для малого и среднего бизнеса.

— Насколько сложная ситуация сегодня с корпоративными клиентами, остались ли крепкие и надежные?

— Ситуация на рынке корпоративного кредитования прогнозируема. Лидеры остаются лидерами — кризис только укрепляет такие компании, расчищает им дорогу, убирая с нее более слабых конкурентов. А вот компаниям со слабыми финансами и низкой рентабельностью становится непросто — у них нет «подушки безопасности». К тому же государство ужесточает контроль и сокращает возможности использования схем оптимизации. И когда бизнесмен понимает, что его компания генерирует доходы, которых хватает лишь на зарплату сотрудникам, банковские проценты и налоги, он вынужден уходить с рынка. Думаю, мы увидим еще не одно и не два банкротства еще вчера успешных бизнесов.

Что касается точек роста для финансового сектора в регионе, то многие банки за последние несколько лет ушли из сегмента малого и среднего бизнеса и сосредото-

Самарский офис «Абсолют Банка» стал лучшим региональным офисом банка по итогам 2015 года. О том, как в филиале добились результата и как сегодня работают с клиентами, рассказал управляющий филиалом Олег Кулешов.

— Вы работаете в банке «Абсолют» почти 10 лет. Что изменилось за это время в вашей работе и в деятельности филиала в Самаре?

— Изменилось многое. За это время заметно расширился бизнес самарского филиала «Абсолют Банка». Даже в кризисный

2015 год у нашего филиала росли активы и кредитный портфель. Конечно же, это результат работы команды банковских профессионалов.

Что касается меня лично, то сначала я отвечал в «Абсолюте» только за продажи в корпоративном бизнесе банка, потом за весь корпоративный блок, а затем за весь бизнес филиала и его административную часть. Старался на всех направлениях занимать лидирующие позиции. Из самых заметных перемен за это время отмечу смену акционеров в 2013 году — новыми собственниками стали структуры НПФ «Благосостояние». С их поддержкой и участием «Абсолют Банк» остается стабильным, несмотря на сложную ситуацию в экономике.

— С недавнего времени вы отвечаете в

чились на крупных клиентах и лимитах от 100-150 млн руб. и выше. У таких клиентов более прозрачная отчетность и модель бизнеса — с ними банкам «не так страшно» в кризис. Поэтому за этот сегмент идет борьба, что клиентам только на пользу. Однако при этом целый пласт рынка остался без финансирования, и банки не торопятся туда возвращаться, что дает нам потенциальные рыночные ниши. Например, в «Балтинвестбанке» мы хотим вернуться к таким клиентам — к среднему бизнесу, который уже не малый, но еще и не крупный. Клиентам, которые активно растут и для которых в приоритете не только ставка, а также скорость принятия решений, прогнозируемость и стабильность банка-партнера.

— Какие планы стоят перед вами на этот год в Самаре, насколько они выполнимы?

— У нас амбициозный банк, и, честно говоря, в начале каждого года, получая планы по бизнесу, я думаю: это нереально. А потом мы смотрим на достигнутые результаты и видим, что справились.

Филиалу доверяют, поэтому и планы по приросту активов в 2016 году у нас рыночные — порядка 20%. Это вполне нормальные темпы для банка, который ставит целью в ближайшее время войти в топ-25 крупнейших кредитных организаций страны за счет органичного роста и при поддержке акционера по капиталу. И очень важно, что бизнес «Абсолют» прирастает не только Москвой, но и другими регионами. В прошлом году региональная управленческая сессия, на которую приезжают руководители банка и главы всех филиалов, проходила именно в Самаре. Это еще раз подчеркнуло наш статус флагмана регионального бизнеса «Абсолют Банка».

— Что помогает держать темп роста показателей, несмотря на то, что условия рынка объективно становятся хуже? Ведь по сути продукты у всех банков одинаковые, а результаты разные?

— Сейчас на финансовом рынке происходит много перестановок. Уходят банки, которые пусть и не занимали значительную долю рынка, но все-таки оттягивали на себя клиентуру. Одновременно меняются модели оценки рисков. Еще несколько лет назад могло показаться, что мы предъявляем к корпоративным клиентам завышенные требования, перестраховываемся. Однако именно такой умеренный консерватизм во многом помог нам работать стабильно.

Сейчас самое время для опытных игроков побороться за свое место под солнцем. Конечно, на плаву останутся банки, за которыми стоят сильные акционеры, готовые поддерживать их. «Абсолют Банк» как раз входит в число таких банков.

— В чем преимущества «Абсолют Банка» в Самаре перед крупными банками с госучастием?

— Во многих вопросах «Абсолют Банк» гибче и быстрее крупных банков, а эти преимущества сейчас стали важнее для бизнеса, поскольку фраза «время — деньги» уже не просто фигура речи. Гибкими мы остаемся, поскольку в части рисков не завязаны на единый жесткий шаблон работы с клиентами. Но при этом стараемся все обсудить еще «на берегу», чтобы понять, по какой именно причине тот или иной клиент не вписывается в логику наших ограничений. В итоге это позволяет предлагать оптимальные решения, которые устраивают всех. Поэтому мы и можем ставить лимиты и оформлять сделки быстрее, чем госбанки.

В ЧАСТИ РИСКОВ МЫ НЕ ЗАВЯЗАНЫ НА ЕДИНЫЙ ЖЕСТКИЙ ШАБЛОН РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

— Насколько человеческий фактор отражается на показателях бизнеса в Самарской области?

— Человеческий фактор в нашем бизнесе значит много. Все-таки круг реальных игроков узок, и все мы знаем друг друга. Крупные клиенты имеют лимиты во всех серьезных банках региона, поэтому чаще всего мы боремся не за нового клиента, а за конкретную сделку. Безусловно, на первый план выходит вопрос, насколько хорошо и давно ты знаешь людей, которые будут проводить сделку, как ты зарекомендовал себя по другим историям с партнерами. Очень важно сейчас и то, как банк вел себя с этим клиентом в кризисных ситуациях — бездумно закрывал лимиты или старался поддержать клиента, искал варианты.

— По каким критериям вы получили премию «Лучший региональный офис «Абсолют Банка» по итогам 2015 года»?

— Экспертное жюри рассматривало целый комплекс факторов как по корпоративному, так и по розничному бизнесу. Учитывались и прирост бизнеса, и размер активов на сотрудника, и соотношение расходов к доходам, которое у «Абсолюта» в Самаре оказалось лучшим среди всех филиалов, и, конечно же, прибыльность. Практически по всем показателям мы были в лидерах, что в итоге и определило конечный результат.

— Что вы считаете вашим самым большим достижением за 9 лет работы в «Абсолют Банке»?

— Прекрасную команду специалистов, которая сложилась за это время. Люди не теряют азарт и интерес к делу, несмотря на то, что работать стало сложнее. С таким тылом мне, конечно же, легче брать на себя задачи, которые я оцениваю как амбициозные.

Справка об «Абсолют Банке»

АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) — универсальный банк, основанный в 1993 году. Основной акционер — структуры Негосударственного пенсионного фонда «Благосостояние». «Абсолют Банк» входит в топ-40 по чистым активам по данным ЦБ РФ. На 1 января 2016 года активы по МСФО составляют 291,3 млрд рублей. Уставный капитал банка составляет 3,6 млрд рублей. Финансовая устойчивость «Абсолют Банка» подтверждается рейтингами ведущих рейтинговых агентств мира — Fitch Ratings и Moody's. Банку присвоены рейтинги Moody's по долгосрочным депозитам — B1, национальный долгосрочный рейтинг — A2.ru. Агентство Fitch присвоило «Абсолют Банку» долгосрочный РДЭ — B+, национальный долгосрочный рейтинг — A-(rus). «Эксперт РА» присвоило рейтинг кредитоспособности на уровне A+ «Высокий уровень кредитоспособности». Банк входит в топ-50 самых надежных банков России в 2015 году по версии Национального рейтингового агентства. Входит в топ-10 ведущих ипотечных банков России по итогам 2015 года по данным компании «РУС-ИПОТЕКА». В 2015 году «Абсолют Банк» удостоен национальной премии «Финансовый Олимп» в номинации «Эффективное развитие на первичном рынке ипотеки», признан победителем в номинации «Эффективное управление активами» национальной премии «Компания года». Успешно работает в 17 регионах России, офисы банка расположены в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Челябинске, Перми, Тюмени, Уфе, Екатеринбурге, Самаре, Казани, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Новосибирске, Омске, Кемерово, Сургуте, Магнитогорске, Sterлитамаке и Тольятти. Приоритетными направлениями деятельности банка являются обслуживание корпоративных клиентов и среднего бизнеса, развитие розничного направления с фокусом на ипотечное кредитование и развитие бизнеса по обслуживанию состоятельных клиентов.

НОВЫЕ СЕТИ

Как СВГК участвует в обновлении Самары

В последние два года в Самаре стартовало несколько масштабных программ по ремонту и строительству зданий, дорог и сооружений. Областное министерство транспорта разыграло несколько контрактов по реконструкции дорог к чемпионату мира по футболу, который пройдет в 2018 году, стартовала программа капремонта многоквартирных домов, завершается строительство Кировского моста и начинается — Фрунзенского. Эти проекты так или иначе затрагивают газовые сети, принадлежащие Средневолжской газовой компании. О том, как СВГК участвует в обновлении Самары, «Делу» рассказал генеральный директор компании Сергей Мирошниченко.

— Есть ли сейчас у СВГК долгосрочная программа по обновлению и развитию газовых сетей? На какой срок она рассчитана, какие этапы и мероприятия она включает в себя?

— У нас есть две программы, в рамках которых производится обновление и развитие газовых сетей. Первая — инвестиционная программа, которая формируется за счет спецнадбавки к тарифам, вторая — за счет амортизации. Обе программы включают в себя и строительство новых сетей, и реконструкцию уже существующих. Инвестпрограмма, как правило, формируется на пять лет и утверждается Министерством энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Самарской области. Действующая инвестпрограмма — уже шестая для СВГК — рассчитана на 2014-2018 годы. Практически ежегодно она корректируется. Программу реконструкции за счет амортизации мы утверждаем ежегодно с учетом особенностей эксплуатации на текущий момент. В предыдущие годы мы направляли на эти цели порядка полумиллиарда рублей ежегодно. В 2016

году с учетом экономической ситуации предусмотрено вложить в капитальный ремонт и реконструкцию объектов около 360 млн рублей. В ремонтном сезоне 2016 года специалистам СВГК предстоит переложить 6 километров газопроводов на 13 объектах, а также заменить более 170 единиц газорегуляторных пунктов, провести диагностику 190 километров газопроводов, приборное обследование 1891 километра подземных газопроводов и обследование 10 подводных переходов.

СВГК ПЕРЕНОСИТ ГАЗОПРОВОДЫ К ЧМ-2018 ЗА СЧЕТ СВОЕЙ ИНВЕСТПРОГРАММЫ

— Какие работы будет выполнять СВГК при подготовке к проведению чемпионата мира по футболу в Самаре?

— Средневолжская газовая компания выполняет работы по выносу газопроводов при строительстве дорог. Предусмотрен вынос газопроводов, попадающих в зону реконструкции Московского шоссе на участке от проспекта Кирова до АЗС «Роснефть». В этом году предстоит переложить 11 участков. Сейчас идет согласование проектной документации с генподрядчиком и сопряженными сетями: МРСК, СКС. До середины апреля будет определен подрядчик на проведение строительно-монтажных работ. Кроме того, ориентировочно в 2017 году планируется реконструировать проспект Карла Маркса с выходом на магистраль Центральную. В ближайшее время мы приступаем к перекладке сетей под будущей развязкой Московского и Ракитовского шоссе, а также к выносу газопроводов на развязке Московского шоссе с проспектом Кирова. Планируем

к июню закончить.

Уже выполнены работы по переустройству газораспределительных сетей в связи с реконструкцией улицы Луначарского, а также по техническому перевооружению газопровода высокого давления, попавшего в зону капитального ремонта автодороги в районе пересечения Московского шоссе с улицей Авроры. Кроме того, уже произведены работы на газопроводе высокого давления по улицам Советской Армии (от Стандартной до Мориса Тореза) и по Мориса Тореза (от Советской Армии до Карбышева), а также на участках газопроводов среднего и низкого давления по улицам Бр. Коростелевых, Арцыбушевской, Ярмарочной.

— СВГК участвует в переносе коммуникаций при реконструкции Московского шоссе по госконтракту или за свой счет?

— На начальном этапе, в период совместных совещаний с Министерством строительства и Министерством транспорта и автомобильных дорог Самарской области, когда определялись состав и перечень работ, организации-исполнители, собственники сетей, затрагиваемых в процессе преобразований, планы реконструкции дорог были более масштабными и в них были задействованы бюджетные средства. Однако затем в связи со сложностями финансирования мы решили провести эти работы за счет инвестпрограммы. Удалось при утверждении инвестпрограммы на 2014-2018 годы изыскать на это около 685 млн рублей. На сегодня на реконструкцию автодорог уже направлено примерно 300 млн рублей.

— Как организовано взаимодействие с другими компаниями в рамках подготовки дорожной сети к чемпионату мира и других проектов?

— Взаимодействие с другими компаниями, участвующими в обновлении дорожной сети к чемпионату, организовано предельно конструктивно. Во-



первых, происходит взаимодействие на стадии проектирования, поскольку мы затрагиваем сопутствующие сети. Кроме того, ответственные представители филиала «Самарагаз» СВГК, в чьем ведении находятся объекты чемпионата, еженедельно участвуют в совещаниях непосредственно на стройплощадке. Все задействованные в этом комплексном проекте компании также участвуют в них и настроены на четкое и своевременное выполнение утвержденного календарного плана строительства дорог к ЧМ-2018.

В рамках рабочего процесса к нам периодически обращаются владельцы автодорог, которые проводят работы по реконструкции, или строители. Мы оперативно проводим согласование проектов и при необходимости принимаем решение о выносе газопроводов.

— Как урегулирован вопрос переустройства газопроводов при строительстве Кировского и Фрунзенского мостов?

— В 2012 году между СВГК и генподрядчиком по строительству Кировского мо-

ста «Волгаспецстрой» заключен договор на оказание услуг по освобождению территории от газопроводов, принадлежащих СВГК. В 2013 году завершен первый этап, разработан проект. Договор закрыт актом частичного выполнения услуг. За выполнением дальнейших этапов — разработкой проекта и выполнением строительно-монтажных работ — ни «Волгаспецстрой», ни другие заинтересованные организации не обращались.

Проектом Фрунзенского моста предусмотрено переустройство газопроводов СВГК. СК «Мосты и тоннели» в 2010 году выполнила и согласовала проект переустройства газопроводов. Сейчас СК «Мосты и тоннели» обратилась в СВГК за заключением договора на проведение переустройства газопроводов. Стоимость работ по разработке рабочей документации составляет около 1,5 млн рублей, ориентировочная стоимость строительно-монтажных работ — 16 млн рублей. Договор направлен на рассмотрение СК «Мосты и тоннели». Работы по реконструкции собственных сетей СВГК выполняет по договорам на

оказание соответствующих услуг с непосредственными заказчиками соответствующих работ.

— Участвует ли СВГК в программе капремонта многоквартирных домов?

— В программе капремонта многоквартирных домов мы не участвуем, хотя сообщали властям о необходимости замены газопроводов при реконструкции многоэтажек.

Был период, когда к нам обращались подрядные организации, мы выполняли дефектовки, объявляли расценки. Фонд капитального ремонта давал списки своих пожеланий... Потом эти организации пропадали. В настоящее время по производству таких работ никто не обращается.

Сейчас, насколько мы понимаем, при реконструкции домов, где газопроводы являются общим имуществом либо принадлежат муниципалитету, эти работы просто не выполняются. И за это отвечает собственник.

— В каких проектах газификации новых жилых микрорайонов, кварталов



и поселков Самары и Самарской области участвует СВГК?

— Самый крупный последний проект — газификация микрорайона Крутые Ключи. Также мы сотрудничаем с СОФЖИ и муниципальными образованиями Самарской области по программе переселения граждан из ветхого и аварийного жилья. В нашем перечне недавние объекты в Самаре, Тольятти, Отрадном, в Похвистневском, Красноярском, Большеглушицком районах. Работаем с застройщиками малоэтажного жилья. Завершается газификация коттеджных поселков на 500 домов в Волжском районе вблизи пос. Самарский (заявитель компания «Самар-

ская»), на 200 домов в Куйбышевском районе вблизи п. Рубежное (заявитель КП «Завидово»). В стадии строительства — коттеджный поселок на 800 домов в Волжском районе вблизи с. Черноречье (заявитель компания «Юбилейное»). На стадии проектно-изыскательских работ находится газификация двух дачных массивов и коттеджный поселок на 400 домов в Волжском районе. Кроме того, у нас заключены договоры с целым рядом муниципалитетов. Практически завершены работы по газификации жилья в Кошкинском, Кинельском районах, в Кинеле и Сергиевске.

— СОФЖИ планирует реновацию исторического центра Самары. Будет ли СВГК участвовать в реновации? Как СВГК оценивает состояние газопроводов в историческом центре Самары?

— Системное участие СВГК в этом проекте руководство СОФЖИ с нами пока не обсуждало.

Газовому хозяйству Самары минувшим летом исполнилось 70 лет. Пик газификации областной столицы пришелся на 60-е и 70-е годы прошлого столетия. Сейчас состояние газопроводов в историческом центре всегда под нашим контролем и оценивается как рабочее. В плановом порядке СВГК занимается реконструкцией газопроводов, исчерпавших нормативный срок эксплуатации. Диагностируем и перекладываем по мере необходимости малонадежные участки сетей, модернизируем объекты газового хозяйства, обеспечиваем перспективное развитие площадок под жилые застройки. То есть выполняем всю необходимую работу по обеспечению безопасного и бесперебойного газоснабжения областной столицы.



www.svgc.ru



20 лет —
Хорошая
история!



Реклама



г. Самара, ул. Осипенко, д. 11
(846) 270-25-74

Акционерное общество
«Всероссийский банк развития регионов»
Генеральная лицензия Банка России №3287

VBRR.RU



Игроки

КОМАНДА ПОД КЛЮЧ

ФУТБОЛ, МЕДТЕХНИКА, ШКОЛЫ И ДЕШЕВОЕ
ЖИЛЬЕ – НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЮТ ЛИДЕРЫ
РЫНКА ГОСЗАКАЗА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Проведение в Самаре матчей ЧМ 2018 года по футболу оказалось практически Клондайком для местных строительных компаний – они получили множество ключевых контрактов на строительство объектов, связанных с чемпионатом. И эти контракты составили основной доход для большинства лидеров рейтингов господрядчиков «Дела». Кроме строительства стадиона «Самара-Арена» еще только Фрунзенский мост ушел на сторону — «Стройтрансгаз», но, честно говоря, никто из самарских и тольяттинских строительных компаний, как показала практика Кировского моста, сегодня и не в состоянии поднимать проекты такого масштаба. Работы им и без того хватает. Рекордные доходы подрядчикам традиционно приносят поставки лекарств и медтехники, строительство социальных объектов, а в этом году к ним добавились еще и повышенные расходы некоторых муниципалитетов на строительство дешевого социального жилья. Кто в 2015 году занял призовые места на пьедестале игроков в подрядный футбол?

«Самаратрансстрой» Сумма контрактов в 2015 году:

9 млрд руб.

Место 2. Дорожное строительство, мостостроение, метро, берегоукрепление (Самарская область)

Владелец:

Олег Лайченков

«Самаратрансстрой» в этом году не без волнений получил крупнейший в истории самарского дорожного строительства контракт – почти 7 млрд руб. на реконструкцию нескольких километров Московского шоссе и строительство двух развязок. Дороже обходится только строительство мостов и метро – строить Фрунзенский мост будет московский «Стройтрансгаз» за 12 млрд руб., что в свою очередь стало первым случаем допуска в регион «чужих» строителей.

Торги на Московское шоссе удалось провести только с третьего раза – первые два конкурса были

оспорены в УФАС. У «СТС» был реальный конкурент – итальянская Salini Impregilo, один из крупнейших европейских дорожных подрядчиков с выручкой 4 млрд евро в год. В 2015 году компания пыталась заходить на торги в Самаре и в Санкт-Петербурге, предлагая меньшую цену, чем местные подрядчики, но безуспешно. Ранее итальянцы работали в России на субподряде. Впрочем, вряд ли политическая ситуация и расклад с местными подрядами в

регионах позволяют им сейчас получать здесь крупные контракты. У «Самаратрансстрой» с этим проблем нет, и в 2016-2017 годах у него еще есть шансы на такие заказы. По дорожному плану к ЧМ-2018 нужно еще отремонтировать Красноглинское шоссе, построить прилегающие к стадиону дороги от Демократической – ремонтом самой улицы займется НПП «XXI век», торги уже проведены — и провести трамвайные пути от Ташкентской.



ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО/МОСТОСТРОЕНИЕ/МЕТРО/БЕРЕГОУКРЕПЛЕНИЕ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ОАО «Стройтрансгаз»	12 296,88
2	ООО «Самаратрансстрой»	9 049,10
3	ООО «С.И.Т.И.»	3 148,09
4	ООО «ЖСК-286»	1 479,51
5	ООО «Хрипунов и К»	815,00
6	АО «Волгантрасстрой-Метро»	563,95
7	ООО «Стройсервис»	496,00
8	ЗАО «Спецавтотранс»	344,45
9	ОАО «ДРСУ»	325,06
10	ООО «МЗС»	143,63
11	АО «Гипрострой-Самара»	118,22
12	ООО «М-СТРОЙ»	85,61
13	ООО «Волгаспецстрой»	79,20
14	ООО «Глобал Проект»	72,54
15	ООО «Мико-Строй»	56,71
16	ООО «Волгаавтодор»	53,73
17	ООО «Волгастройальянс»	43,69
18	ООО «Меридиан»	33,81
19	ООО «Кинель-Черкасское ДСУ»	31,63
20	ООО «Транссервис»	31,31
21	ЗАО «ПМК №15»	27,26
22	ООО «Амонд»	23,97
23	ООО «СК «Мосстрой»	23,28
24	Галимуллин Равиль Шамилович	21,36
25	ООО «Ивантеевское предприятие по обслуживанию дорог»	18,98
26	ООО «ССК «Ладья»	19,00

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	ООО «Стройсервис»	784,29
2	ООО «НПП «XXI век»	627,27
3	ООО «Титан»	148,00
4	ООО «Стройнефть»	88,09
5	ООО «Интерпрайз»	26,03
6	ООО «Регион-163»	13,04
7	ООО «ССК «Ладья»	11,42

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Тольятти		
1	ОАО «ДРСУ»	325,06
2	ООО «Итака»	17,95
3	ООО «ССК «Ладья»	17,67
4	ООО «АРГ»	9,95
5	ООО «СК «Развитие»	9,95
6	ООО «Стройконструкция»	9,54
7	ООО «Авто Сбыт Поволжье»	7,99
8	ООО «РосГострой»	5,83
9	ООО «ДИС»	4,12
10	ООО «СтройЛайн»	2,36
11	ООО «Строй Финанс Комфорт»	1,48
12	ООО «СпецСтрой»	1,46
13	ООО «СВ Центр»	0,86
14	ООО «Партнер»	0,56
15	ООО «Волгазнергострой»	0,50

КАК МЫ СЧИТАЛИ

Рейтинги подрядчиков бюджета Самарской области, Самары и Тольятти, представленные в этом номере «Дела», сформированы на основании реестров госконтрактов за 2015 год и разбиты по заказчикам, расположенным в Самаре, Тольятти и на остальной территории Самарской области. Мы суммировали контракты по участникам – коммерческим компаниям, удалив бюджетные предприятия (МУП, ГУП и т.д.), затем разбили участни-

ков по видам деятельности и вычленили крупнейших игроков.

Все участники разбиты на группы по видам деятельности: строительство/ремонт/проектирование; дорожное строительство/мостостроение/метро/берегоукрепление; поставка лекарств/медоборудование; затраты на ЖКХ; услуги безопасности; предоставление услуг связи; поставка автомобилей, услуг, оборудования/ГСМ; поставка продуктов питания; продажа жилья.

СК «Евроальянс»

Сумма контрактов в 2015 году:

1,8 млрд руб.

Место 1. Строительство, ремонт, проектирование (Самарская область)

Владелец:

Евгений Вагнер

Тольяттинская СК «Евроальянс» в 2015 году продолжала зарабатывать на строительстве перинатального центра – ранее компания выполняла строительные работы, а теперь занялась его оснащением и получила на это подряд на 121 млн руб. Также она будет строить плавательный бассейн в Большой Черниговке за 77 млн руб.

Но перинатальный центр уже вот-вот будет завершен, а бассейнами не проживешь. Поэтому «Евроальянсу» достался крупнейший подряд – на 1,8 млрд руб. – на строительство коллектора в Самаре. Еще почти 2 млрд компания получит за

строительство в ОЭЗ «Тольятти» (контракты по 23-ФЗ, в рейтингах данного номера они не отражены. – Прим. ред.). Коллектор — это последний из инфраструктурных проектов по плану подготовки Самары к ЧМ-2018, остаются только дороги, на которые «Евроальянс» пока не претендует. Мало кто, впрочем, удивится, если это произойдет, если учитывать неожиданное появление и большие успехи этой компании на рынке в последние годы.

«ЖСК-286»

Сумма контрактов в 2015 году:

1,5 млрд руб.

Место 4. Дорожное строительство, мостостроение, метро, берегоукрепление (Самарская область)

Владелец:

Сергей Рябов

Благодаря масштабному проекту реконструкции Московского шоссе на

самарском строительном рынке внезапно возник новый крупный игрок – компания «ЖСК-286», принадлежащая деловому партнеру депутата Самарской губдумы Вячеслава Малеева Сергею Рябову. До осени 2015 года компания была мало кому известна. Ее выручка за 2008-2012 годы составила 596 млн рублей (отчетности за 2013-2014 годы нет). Единственные бюджетные подряды она получала в 2012 году, на сумму 38 млн руб., а также работала как подрядчик ОАО «СамРЭК». На Московском шоссе у «ЖСК-286» три контракта – на переустройство водоводов, электрических сетей и сетей связи на общую сумму 1,5 млн. Малеев никогда раньше не занимался строительным бизнесом в таких масштабах, его основной актив – группа производителей запчастей «Автоком» с выручкой в 2015 году 1,4 млрд руб. Рынок сложный, так что, видимо, мы еще увидим дальнейшую диверсификацию бизнеса производителей автокомпонентов.



ЛЕКАРСТВА/МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ/РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ООО «ФАРМ СКД»	1 840,00
2	АО «Р-Фарм»	652,18
3	ООО «Современные медицинские технологии»	614,51
4	ЗАО «ЦМТ Аналитика»	386,47
5	ООО «Фарм-Поставка»	297,20
6	ЗАО «Ланцет»	259,46
7	ООО «БИОТЭК»	225,60
8	ООО «САНАЛЕК»	217,14
9	ООО «АРК»	125,12
10	ООО «ВМСервис»	124,06
11	ООО «Веста-М»	107,55
12	ООО «Био-фармацевтика»	101,38
13	ООО «Фармахан»	93,21
14	ООО «ЭКСПО-МЕД»	89,20
15	ООО «Феникс-Менеджмент»	88,70
16	ООО «Медлайн»	85,45
17	ПАО «Фармстандарт»	82,30
18	ООО «Интеграл медицинские системы»	73,54
19	ООО «Юнилек»	65,54
20	ООО «Космос»	64,07
21	ПАО «Фармацевтический импорт, экспорт»	63,56
22	ООО «Институт генных и клеточных технологий»	62,79

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	ООО «ФАРМ СКД»	447,37
2	ООО «Медитек»	212,11
3	ООО «Современные медицинские технологии»	192,05
4	ООО «Калинка-95»	119,04
5	ООО «Медикал сервис компани»	105,68
6	ООО «ВМСервис»	84,43
7	ООО «БиоТест»	81,05
8	ООО «ФармЛайн-Волга»	79,64
9	ООО «Веста-М»	70,02
10	ООО «ЭКСПО-МЕД»	65,52
11	ЗАО «ЦМТ Аналитика»	56,16
12	ОАО «Новофарм»	46,94
13	ООО «Ультрамедика»	46,92
14	ООО «Волга-Артропластика»	46,00
15	ООО «Синергия»	43,20
16	ООО «АРК»	42,74
17	ООО «Мед-Лайф»	40,00
18	ООО «АнтенМед»	39,86
19	ООО «ФармБиоЛаб»	34,54
20	ООО «Альфа Мобили»	28,46



Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Тольятти		
1	ООО «ФАРМ СКД»	259,71
2	ЗАО «Ланцет»	176,23
3	ЗАО «ЦМТ Аналитика»	104,00
4	ООО «Фарм-Поставка»	94,92
5	ООО «Медикал сервис компани»	88,17
6	ООО «Институт генных и клеточных технологий»	62,79
7	ЗАО «НПО «Конкорд-СК»	62,59
8	ООО «Индустриал-Трейд»	55,95
9	ООО «Фармкомплекс»	54,77
10	ООО «Био-фармацевтика»	54,60
11	ООО «Дельрус-Волга»	47,70
12	ООО «Современные медицинские технологии»	43,49
13	ООО «Медитек»	39,36
14	ООО «МК Антен-Сервис»	39,28
15	ЗАО «Фирма Евросервис»	34,79
16	ООО «Биофарм-Самара»	34,69
17	ООО «Самарская медицинская компания»	21,14
18	ООО «Медстиль-Сервис»	9,40
19	ООО «Компамед»	8,25
20	ООО «МедТрансСервис»	7,45
21	ООО «Инновационные технологии»	6,87
22	ООО «Мед-Лайф»	6,83
23	ИП Баскин Михаил Маркович	6,56
24	ООО «Медицинские системы»	3,74
25	ООО «Медлайн»	3,49

**СТРОИТЕЛЬСТВО/РЕМОНТ/ПРОЕКТИРОВАНИЕ**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ООО «СК «Евроальянс»	1 843,96
2	ООО «Спец строй»	1 142,38
3	ООО «Горизонт»	847,82
4	ООО «НИПИИ «Севзапинжтехнология»	510,00
5	ООО «ВолгаИнжинирингСпецТранс»	486,87
6	ООО «Спецремстрой»	263,52
7	ООО «Градостроитель»	244,00
8	ООО «Стройнефть»	193,89
9	ООО «Стройконсалтинг»	193,54
10	ООО «СК «ВЕСТ»	159,84
11	ООО «Стройком»	125,51
12	ООО «Дизайн.Строительство»	118,81
13	ООО «Эра»	116,82
14	ООО «НПО «Энергосервис»	115,28
15	АО «Самараспецстроймонтаж»	107,98
16	ООО «Дозор СБ»	106,67
17	ООО «АСК»	94,28
18	ООО «Квадр»	88,39
19	ООО «СК «Зенит»	82,25
20	АО «Электрощит-Стройиндустрия»	79,00

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	ООО «Шард»	582,52
2	ООО «ВолгаИнжинирингСпецТранс»	517,57
3	ООО «С.И.Т.И.»	194,66
4	ООО «ГК «Абсолют»	182,18
5	ООО «Вега Групп Регион»	101,00
6	ООО «Спортсооружения-С»	56,38
7	ООО «Самарспортстрой»	47,20
8	ООО «Реанта»	40,76
9	ООО «Онискс-Холдинг»	45,00
10	ООО «УК «Достояние»	36,60
11	СОФЖИ	34,33
12	ООО «СК «Лидер»	21,80
13	ООО «Институт «Проектмостореконструкция»	19,16
14	ООО «НИПИИ «Севзапинжтехнология»	18,90
15	ООО «Некс»	16,42
16	ООО «СК «Мосстрой»	15,89
17	ООО «Строительные технологии»	13,17
18	ООО «Стройлесремонт»	12,85
19	ООО «АСДМ»	12,75
20	ООО «Интегрированные технологии безопасности»	12,25

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Тольятти		
1	ЗАО «Спецавтотранс»	344,45
2	ООО «Спецремстрой»	250,00
3	ООО «М-Строй»	127,00
4	ООО «ВолгаИнжинирингСпецТранс»	92,41
5	ООО «СК «Зенит»	82,25
6	ООО «Дозор СБ»	64,78
7	ООО «Бертоне Дизайн Евразия»	30,00
8	СОФЖИ	28,61
9	ООО «Стройконструкция»	17,35
10	ООО «НИПИИ «Севзапинжтехнология»	17,20
11	ООО «АТ»	16,12
12	АОФ «Союз-Арт»	9,15
13	ООО «Сантех Евро Монтаж»	7,60
14	ООО «Солнечная долина»	7,52
15	ООО «СК «ВИП»	7,46
16	ООО «Вектор»	6,83
17	ОАО «Строитель»	6,25
18	ООО «СтРедИ»	6,08
19	ООО «ТЛ Строй»	5,95
20	ООО «ПК Юнис-Групп»	5,85

**ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ/ОРГАНИЗАЦИЯ ПИТАНИЯ**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ООО «АТЛ Плюс»	115,37
2	ООО «АВК»	114,42
3	ООО «Линия В»	109,44
4	ООО «ТД «Самара-М»	99,91
5	ООО «Фуд-Структура»	87,89
6	ООО «Континент-Агро»	82,17
7	ООО «Профит»	76,27
8	ООО «Ак Барс»	63,03
9	ООО «Тольятти-продукт»	61,30
10	ООО «Алмаз»	53,77

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	ООО «АВК»	355,08
2	ООО «Гарантия качества»	85,19
3	ООО «Континент-Агро»	83,92
4	ООО «ТД «Самарский»	18,51
5	ООО «ТД «Самара-М»	18,03
6	ООО «СтройТехнологии»	13,00
7	ООО «Спектр С»	12,98
8	ООО «Мега-Сити С»	11,02
9	ООО «СамараАгроПрод»	10,04

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Тольятти		
1	ООО «Линия В»	122,15
2	ООО «Ак Барс»	100,87
3	ООО «Фуд-Структура»	89,16
4	ООО «АТЛ Плюс»	79,01
5	ООО «Профит»	40,49
6	ООО «Алмаз»	39,14
7	ООО «Тольятти-продукт»	35,15
8	ООО «КМ»	33,06
9	ООО «НВК»	25,64
10	ООО «Камбуз»	24,30

**АВТОМОБИЛИ/ГСМ/ОБОРУДОВАНИЕ**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ООО «ЦентрПоставка»	214,83
2	ООО «РН-Карт-Самара»	210,05
3	ООО «Промышленный Холдинг «Эстия»	169,31
4	ООО «НТК-ПРОЕКТ»	128,06
5	ООО «НЕФКО - КАРТ»	119,74
6	ООО «Газпром Межрегионгаз Самара»	115,50
7	ООО «Росмаш»	74,62
8	АО «Станкопром»	71,62
9	ООО «Военно-промышленная компания»	67,50
10	ОАО «Саста»	48,11

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	ЗАО «Межрегиональная лизинговая компания»	1 694,00
2	ООО «Торговая Компания «Коммаш-ГРАЗ»	180,65
3	ООО «Витязи»	45,32
4	ООО «СпецТрансИнжиниринг»	43,65
5	ООО «НЕФКО - КАРТ»	35,94
6	ООО «РН-Карт-Самара»	35,90
7	ООО «Комплект-Строй»	28,91
8	ООО «Перспектива Н»	13,07
9	ООО «Автодор»	12,97
10	ЗАО «ЦМТ Аналитика»	12,14

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Тольятти		
1	ООО «Национальный оператор общественного транспорта»	714,08
2	ООО «Тэра-Ойл»	43,11
3	ООО «Поволжье Транзит Трейд»	34,63
4	ООО «АЛЬСТРОЙ»	31,98
5	ООО «ВитНа»	22,42
6	ООО «ТОК»	16,12
7	ООО «Синергия»	9,33
8	ООО «Авто-Л»	9,15
9	ООО «Авангардстрой»	6,22
10	ЗАО «ПОЛАД-Авто»	5,72

СВЯЗЬ/ИТ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ПАО «Ростелеком»	1 148,00
2	ООО «НПО «Криста»	122,18
3	ООО «Джи-Эс-Ти»	114,42
4	ООО «ЭНКОМ»	101,95
5	ООО «ГЕОС»	73,67
6	ООО «Аксус-Самара»	55,52
7	ООО «Открытый код»	54,03
8	ООО «Завод САНТЭК»	36,21
9	ЗАО «Волгатрансстрой-9»	35,85
10	ЗАО «ИРМ Девелопмент»	29,65

Самара		
1	ООО «Вебком-Самара»	37,36
2	ПАО «Ростелеком»	33,13
3	ООО «Волга-Байт»	22,24
4	ООО «Бюро автоматизации сложных систем»	16,89
5	ООО «Информационно-медицинский центр»	16,09

Тольятти		
1	ПАО «Ростелеком»	23,26
2	ООО «АСКОМ-Трейд»	16,88
3	ЗАО «Тольятти Телеком»	8,14
4	ООО «Бюджетные и финансовые технологии»	6,30
5	ОАО «Концерн РБТ»	6,03

ЖИЛЬЕ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ООО «Гарантия»	457,97
2	ООО «Агентство по взысканию долгов»	203,21
3	ООО «Новый город»	176,93
4	СОФЖИ	146,69
5	ООО «Строитель-Металлист Инвест»	131,20
6	ООО «МЖК «Центр»	130,26
7	ООО «Транссервис»	76,15
8	ООО «СК «Мосстрой»	70,18
9	ООО «Скала»	68,79
10	ООО «Промэлектрокомпонент»	66,28
11	ООО «ТПФ «Среда-2»	56,83
12	ООО «УниверсалМонтажСтрой»	55,74
13	ООО «ГК «Абсолют»	55,69
14	ООО «Берег»	38,75
15	ООО «СК «Восход»	31,11
16	ООО «Янтарь»	27,41
17	ООО «Восток»	26,80
18	ООО «СК «ЭРА»	25,51
19	ООО «Востокстрой»	24,10
20	ООО «СК «Вертикаль»	20,82

Самара		
1	СОФЖИ	118,83
2	ООО «Интеграция»	117,70
3	ООО «Шард»	33,33

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ПАО «Сбербанк России»	3 492,00
2	ПАО «Банк ВТБ»	578,00
3	ПАО «Глобэксбанк»	99,15
4	ООО «Земский банк»	25,54
5	ООО «Росгосстрах»	15,54
6	ПАО «Совкомбанк»	6,37

Самара		
1	ПАО «Сбербанк России»	912,96
2	ПАО «Банк ВТБ»	517,71
3	ПАО «Запсибкомбанк»	77,06
4	ПАО «Совкомбанк»	45,00
5	АО «Тольяттихимбанк»	36,88

Тольятти		
1	ПАО «Сбербанк России»	964,50
2	ПАО «Глобэксбанк»	99,00
3	ООО «Земский банк»	12,30



«Современные медицинские технологии»

Сумма контрактов в 2015 году:

850,05 млн руб.

Место 3. Лекарства, медицинское оборудование, расходные материалы (Самарская область)

Владелец:

Сергей Шатило

Владелец «СМТ» Сергей Шатило в 2015 году оказался в центре целого ряда разбирательств: он пал жертвой попытки вымогательства, а его самого ФНС пыталась обвинить в использовании схем по уходу от налогообложения. То ли эти разбирательства отвлекли Шатило от бизнеса, то ли рынок так сложился, но в 2015 году господряды компании Шатило — а зарабатывает он на поставках медтехники — заметно снизились по сравнению с 2014 годом: с 1,4 млрд руб. до 875 млн. Основным заказчиком «СМТ» остался Самарский областной кардиодиспансер. На его территории «СМТ» строит сейчас собственную «Клинику сердца». Заказы поставщиков медтехники тра-

диционно зависят от госпрограмм по модернизации больниц. В ближайшие годы в Самарской области таких программ не планируется, так что не исключено, что оказание медицинских услуг теперь станет для Сергея Шатило основным бизнесом.

«Горизонт»

Сумма контрактов в 2015 году:

847 млн руб.

Место 3. Строительство, ремонт, проектирование (Самарская область)

Владелец:

Николай Чудаев

В 2014 году застройщик микрорайона Южный город Николай Чудаев регулярно проигрывал контракты на строительство дорог на этой территории компании «ВолгаАвтоДор» Михаила Иванченко. В 2015 году Чудаев, видимо, решил самостоятельно осваивать финансирование строительства инфраструктуры в Южном городе — деньги поступают из областного бюджета через субсидии в Волжский район. Его фирма «Горизонт» получила контракт на строительство школы на 661 млн руб. и детского сада на 186

млн руб. — это третье место в рейтинге подрядчиков в сфере строительства по Самарской области. Но на этих двух объектах планы областного правительства на социальные объекты в Южном городе пока заканчиваются. На чем «Горизонт» будет зарабатывать в 2016 году?..

НИПИИ

«Севзапинжтехнология»

Сумма контрактов в 2015 году:

546,1 млн руб.

Место 4. Строительство, ремонт, проектирование (Самарская область)

Владельцы:

Игорь Букато — 60%

Александр Кабанов — 40%

Компания «Севзапинжтехнология» из Санкт-Петербурга принадлежит влиятельному местному строителю Игорю Букато, основной актив которого — группа «Возрождение».

На самарский рынок «Севзапинжтехнология» выходила еще в начале 2000-х — проектировала реконструкцию ул. Ленинградской. Вернулась в 2012 году, а уже в 2013 году «Севзапинжтехнология» зарабо-



ЖКХ/ГОРОДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО/ЭНЕРГОРЕСУРСЫ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	ПАО «Самараэнерго»	1 530,00
2	«ТЕВИС»	481,00
3	ЗАО «Самарагорэнергосбыт»	379,00
4	ОАО «Предприятие тепловых сетей»	321,03
5	ОАО «Волжская территориальная генерирующая компания»	349,00
6	ООО «СамРЭК-Эксплуатация»	156,71
7	ООО «Самарские коммунальные системы»	73,61
8	ООО «Сервис Электро Снаб»	54,09
9	ЗАО «Самарская сетевая компания» (Сызрань)	52,89
10	ЗАО «Самарская сетевая компания» (Самара)	52,46

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	ОАО «Предприятие тепловых сетей»	501,60
2	ЗАО «Самарагорэнергосбыт»	243,34
3	ООО «Самарские коммунальные системы»	176,00
4	ЗАО «СУТЭК»	124,66
5	ООО «Лифтремонт»	45,48
6	ООО «СпецАвтоТранс»	30,71
7	ООО «Гранд дил»	18,00
8	ООО «Сбыт-Энерго»	17,85
9	ООО «Комплект-Строй»	13,69
10	ООО «БИС-Самара»	12,00

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Тольятти		
1	ЗАО «ЭкоСфера»	720,54
2	ОАО «ТЕВИС»	465,63
3	ПАО «Самараэнерго»	415,96
4	«Тольяттинская энергосбытовая компания»	287,34
5	ОАО «Волжская территориальная генерирующая компания»	244,24
6	«Волжские коммунальные системы»	73,98
7	ООО «Сервис Электро Снаб»	54,09
8	«Самарская сетевая компания»	50,00
9	ООО «Респект-Клининг»	14,37
10	ООО «Автоград-Водоканал»	13,85

тала на госконтрактах в Самарской области 814 млн руб., став по сумме работ крупнейшим проектировщиком на господряде. Это составило половину всего портфеля госзаказа компании. В 2014 году, правда, он значительно снизился: с 1,5 млрд руб. до 235 млн руб., но и здесь контракты в области составили больше половины – 145 млн руб. В 2015 году компания заработала на господряде 749 млн руб., из которых в Самаре – 547 млн руб. В том числе это подряд на 443 млн руб. на проектирование второй очереди самарского метро – от Хлебной площади до ЦАВ, шанс строительства которой сегодня примерно равен вероятности полета человека на Марс. То есть, в принципе, это возможно, но когда и на какие деньги – никто не знает. Решение это вызвало шквал критики еще и потому, что у «Севзапнжтехнологии» не было профильного опыта, в отличие от «Волготрансстроя» Вячеслава Сонины, который традиционно занимался этим в Самаре и участвовал в торгах. Сам же Сонин посчитал, что торги прошли с нарушениями. Его компания «ВТС-Проект» жаловалась в УФАС, но, увы, безрезультатно.

«Шард»

Сумма контрактов в 2015 году:
615,85 млн руб.

Место 1. Строительство, ремонт, проектирование (Самара)

Владельцы:

ООО «Бон» (Ирбег, Ростик, Ольга Хугаевы и Юлия Хаджиева) — 80%
Семен Шиндин — 20%

Компания «Шард» семьи Хугаевых входит в их ГК «Амонд», застройщика жилого района Волгарь. Как и Николай Чудаев в своем Южном городе, Хугаевы решили не только продавать построенное ими жилье, но и зарабатывать на строительстве инфраструктуры для него на день-ги области. В 2015 году их компания «Шард» вышла на рынок госзаказа и получила подряд на строительство школы в жилом районе Волгарь на 582,5 млн рублей. Также компании удалось немного заработать на продаже мэрии Самары жилья для переселения граждан. Общая сумма контрактов компании в 2015 году составила 615,85 млн рублей. В 2016 году областное правительство планирует построить в Волгаре ФОК, соответственно, у «Шарда» есть шанс еще заработать.

Выручка еще одной крупной компании Хугаевых, «Амонд», специализирующейся на дорстрое, в 2015 году составила 835 млн руб. Это больше, чем в 2014 году, но меньше, чем в

2013-м, когда компания получила от «Поволжуправтодора» подряды на 1,2 млрд руб.

«Гарантия»

Сумма контрактов в 2015 году:

458 млн руб.

Место 1. Жилье (Самарская область)

Владелец:

Алексей Макаров

Строительная компания «Гарантия» из Сызрани в 2015 году подняла рекордную для области сумму на рынке продаж жилья муниципалитетам: 458 млн рублей.

Компания с 2007 года строит жилье в Сызрани, легко получает участки под строительство домов средней этажности, часть квартир в которых потом продает мэрии. Малоэтажное строительство компания ведет по заказам мэрии для передачи переселенцам из аварийного фонда. Фактически это единственный застройщик в Сызрани.

Компания принадлежит Алексею Макарову, реально же входит в ГК «Криста» бывшего мэра Сызрани Владимира Симонова, что вполне объясняет масштаб ее деятельности в городе. Остановить «Гарантию» может только недостаточное количество средств на выкуп квартир в городском бюджете, но это произойдет не раньше 2017 года, когда закончится областная программа переселения. А там, возможно, начнется новая. Сызрань вообще очень ветхий город.

– Семен Безгинов,
Наталья Катерова

ДОРСТРОЙ, СОЦИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ, ЛЕКАРСТВА – ГЛАВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА ПОДРЯДЧИКОВ

СТАВКА НА РАЗВИТИЕ

Вице-президент по комплексным проектам завода Электрощит Самара Орlando Акоста — о зимниках, настройке сложных процессов и настроениях институциональных инвесторов



Одно из самых сложных направлений работы завода Электрощит Самара — реализация комплексных энергетических

проектов, в которых завод выступает и поставщиком оборудования, и генподрядчиком. С 2014 года это направление возглавляет вице-президент по комплексным проектам Орlando Акоста. До Электрощита Самара он работал над комплексными проектами Schneider Electric и других крупных энергетических компаний (КЭР) в Южной Америке и Европе. Об особенностях российского рынка КЭР, планах компании Электрощит Самара на этом рынке и настроениях инвесторов Орlando Акоста рассказал в интервью «Делу».

— Вы из Колумбии — для нас это экзотика, трудно представить, как там складывается жизнь у людей. Как вы пришли в электротехнику, с чем была связана ваша карьера до компании Электрощит Самара?

— Я родился в столице Колумбии — Боготе. Рос в обычной семье, очень любил играть в футбол, даже на протяжении долгого времени играл в профессиональной команде. Но потом все же сделал выбор в пользу образования и карьеры в производственной сфере. Пять лет проработал в американской инженерно-консалтинговой компании, потом перешел в крупнейшую сетевую энергокомпанию Колумбии, где в числе прочего получил опыт работы с международными проектами — в те годы я получил назначение в Швеции, где провел полтора года, работая над совместным проектом. Потом работал в немецкой компании AEG. В 90-е ее приобрела англо-французская компания Alstom, которую в свою очередь через несколько лет купила французская Ageva. Я продолжал работать в компании, все эти годы много путешествовал по работе, но в основном занимался проектами в

латиноамериканском регионе. Старался постоянно учиться — кроме диплома по электротехнике и инжинирингу у меня есть еще степень в сфере финансов и управления. Когда в 2010 году Schneider Electric купил Areva, мне предложили должность Управляющего Директора производства оборудования среднего напряжения в Бразилии, а еще через три года я стал руководителем нашего бизнеса по всему латиноамериканскому региону. Тогда я и получил предложение приехать в Россию. Это было в 2014 году.

— К чему вы готовились, когда собирались в Самару?

— У меня не было конкретных ожиданий, для нас Россия, в свою очередь, далекая экзотическая страна. Приехал я впервые в конце зимы 2014 года — время года, наверное, не самое лучшее, особенно если прибываешь из тропической страны. Но все же я принял решение остаться и работать в этом городе. Летом здесь просто замечательно, а самое лучшее — это Волга. Главным аргументом была, конечно, профессиональная задача, которую я здесь увидел. Завод Электрощит Самара в Самаре — самая крупная производственная площадка в компании Schneider Electric во всем мире. Завод не только производит оборудование среднего напряжения, но и реализует комплексные проекты по проектированию, производству оборудования, возведению и пусконаладке электроподстанций. Опыт работы с подобными проектами у меня уже был в Латинской Америке, и именно для работы в этом направлении меня пригласили в Самару. Задача показалась мне очень интересной, и я принял предложение.

— Какую картину вы увидели на заводе в направлении комплексных проектов?

— Прежде всего меня поразила размер завода. Он оказался намного больше, чем я мог себе представить. Здесь уже было подразделение, которое частично занима-

лось реализацией комплексных проектов и в сферу деятельности которого входило все, что касалось строительно-монтажных и пусконаладочных работ. При этом поставки оборудования происходили через коммерческий отдел. Можно сказать, что это были два разных направления бизнеса, дополняющие друг друга. Но далеко не всегда эти направления были объединены и интегрированы в рамках комплексного проекта, а ведь как раз этого и ожидается от нас заказчик. Поэтому первое, чем я занялся, — это анализ и структуризация процессов по этим направлениям. Соответственно, именно здесь мы сейчас и внедряем изменения. Мы строим систему, при которой комплексная поставка является не только поставкой оборудования. Это управление контрактными, юридическими, техническими, финансовыми, а также строительными рисками, работа с субподрядчиками и поставщиками. Все это интегрируется сейчас в систему завода, и процесс еще продолжается. Однако сейчас комплексные энергетические проекты уже стали специализацией целого отдельного подразделения внутри компании Электрощит Самара.

— Есть ли у российского рынка комплексных проектов какая-то специфика?

— Рынок в России имеет особые черты: важную роль на нем играют заказчики из нефтегазовой, металлургической, горнодобывающей промышленности, а также сетевые компании. Конечно, по всему миру такие компании являются нашими крупными клиентами, но в России, как правило, больше масштаб проектов. В основном так складывается из-за того, что площадки для реализации проектов очень удалены, плюс очень сложные погодные условия и окружающая среда. И в таких условиях проекты нужно реализовывать. Этим российский рынок отличается от других стран: сложнее логистика, должно быть очень четкое планирование. Транспортная инфраструктура



Реклама

не просто сложная, она еще и ограниченная. Например, нужно успеть доставить оборудование по зимнику с учетом сроков, в которые по нему можно проехать. Среди примеров таких крупных и сложных проектов – поставка оборудования, строительство, монтаж и пусконаладочные работы по подстанции 110-220 кВ для нефтяной компании. Подстанция находится на Крайнем Севере, и проект велся в суровых услови-

ях. В проект по строительству этой подстанции входило оборудование среднего напряжения нашего производства, а также оборудование других производителей. Мы обеспечили инжиниринговую часть проекта, его согласование, провели закупку стороннего оборудования, координировали работу субподрядчиков, занимались координацией всей логистики, связанной с зимними перевозками.

Я бы сказал, что в этом рынок России уникален. Из-за таких сложностей у наших заказчиков возникают иные приоритеты по сравнению с аналогичными проектами в других странах. Что касается технической сложности, то она такая же, как и везде, разницу составляет разве что наличие четко определенных стандартов в России, которые могут в некоторых случаях облегчить работу.

А вот координация проекта, в частности взаимодействия всех участников проекта — поставщиков, подрядчиков, проектных институтов, самого заказчика — является приоритетной работой. Она не просто подверглась трансформации, а по сути была создана заново. Раньше такой специализации, как комплексные проекты, на заводе не было. Подготовкой тендера и предложения для заказчика, а также реализацией проекта занималась команда коммерческих специалистов, а параллельно с ними работала строительная дирекция. Сейчас мы работаем над специализацией этого направления, укрепляем имеющиеся компетенции сотрудников. При этом мы подстраиваемся под растущую конкуренцию на рынке. Условия ужесточаются, сейчас мы должны делать очень точные расчеты в проектах, детально оценивать каждый их аспект.

— **Основные заказчики по этому направлению — это естественные монополии, госкомпании, крупные частные компании — основа экономики России. По вашим оценкам, меняются ли сейчас, когда ситуация в экономике такая сложная, их инвестиционные планы?**

— Я бы сказал, что на рынке есть определенный режим ожидания. Это краткосрочные последствия текущей макроэкономической ситуации, равно как и падение цены на нефть. Уверен, что это временная ситуация, и она не повлияет на долгосрочную стратегию компаний. Каждый заказчик сейчас четко продумывает и анализирует, какое направление развития выбрать. При этом стратегические инвестиции сохраняются. Менее важные проекты могут немного откладываться, но тоже не отменяются.

На нас это действует по-своему: сейчас на рынке условия очень сложные, сильные конкуренты ведут жесткую борьбу между собой. Игроки, не очень устойчивые к конкуренции, выходят из бизнеса.

Сейчас, конечно, непростое время, и все мы действуем и работаем более осторожно, но одновременно выявляются и новые возможности. Мы уверены, что компании, которые делают ставку на развитие России, в конечном счете выигрывают.

— **На какие преимущества на таком рынке опираются лидеры, в частности Электрощит Самара?**

— В сфере производства оборудования у

нас очень много конкурентов на российском рынке, поэтому мы работаем над повышением качества продукции и уменьшением издержек. Конечно, инвестиции на рынке несколько сократились, поэтому поставщикам необходимо быть конкурентоспособными за счет оптимизации внутри проектов. С комплексными проектами это всегда нелегкая задача, поскольку у них более долгие сроки реализации, а финансовые условия меняются — банки не всегда проявляют гибкость при наличии необходимости финансирования проектов. Тем не менее именно в фокусе сложных проектов находится наше основное преимущество: мы являемся производителями оборудования и при этом можем полностью реализовать проект от проектирования до поставок оборудования и интеграции, что, соответственно, дает больше возможностей для оптимизации. Наша цель — лучшим образом удовлетворить потребности заказчика, стать для него настоящим деловым партнером. Мы на этом рынке не для того, чтобы заключить сделку один раз и уйти с него. У компании Электрощит Самара в этом смысле очень богатый опыт, есть своя политика и философия. Для нас также важно быть на 100% российской компанией, которая понимает все запросы и сложности клиентов. У нас очень мало сотрудников не из России, и единственная цель их присутствия здесь — поддержка. Они могут чем-то помочь, чему-то научить. Это классическое российское предприятие, в котором есть свои ноу-хау и есть процессы, которые мы помогаем улучшать, основываясь на лучшем опыте всемирно известных европейских компаний.

— **Какие бизнес-задачи сейчас стоят перед направлением комплексных энергетических решений?**

— Прежде всего хочу сказать, что наши задачи формируются в разрезе и объема продаж, и количества проектов, и доли на рынке. На фоне сокращения инвестиций у заказчиков мы тем не менее нацелены на рост. Формула простая: мы планируем увеличивать объем продаж на сжимающемся рынке, таким образом увеличивая свою долю. Одновременно мы заходим на новые рынки, где раньше не присутствовали. Это не обязательно какой-то новый сегмент экономики. Это могут быть новые услуги и решения внутри традиционных проектов, например, транспортируемые



готовые решения, когда часть узла собирается сразу на нашей площадке одновременно с другими работами по проекту и прибывает к заказчику уже предварительно испытанная и собранная. Эти решения обеспечивают сокращение объемов работ на площадке заказчика и ускорение реализации проектов. Это направление работы мы сейчас активно развиваем. Много работаем также над автоматизацией процессов в комплексных проектах, усовершенствованием методов удаленного контроля их реализации. А также развиваем сферу автоматизации работы подстанции, например, контроль работы оборудования, сбор данных и связь.

— **Применимы ли ваши решения для компаний не таких крупных, как РЖД или «Роснефть»? Или это слишком дорого?**



— Да, это может быть, например, местная небольшая ГЭС или подстанция для крупного торгово-развлекательного центра. В комплексном проекте много составляющих: подстанции низкого напряжения, трансформаторы, контролирующие системы, соединение с сетями, реализация проекта — в разных вариациях все это применимо для заказчика любого масштаба. Этот сегмент рынка очень важен для нас, поскольку позволяет осваивать новые сферы деятельности и учиться гибкости. А решать задачу минимизации стоимости можно разными способами, у нас есть как опыт в этом направлении, так и готовность к разработке новых алгоритмов. В целом наши решения не дороже решений наших конкурентов, ведь в этом Электроцит Самара соревнуется с другими производителями.

— Есть ли в Schneider Electric практика реализации комплексных проектов, в которых задействованы разные предприятия группы?

— Да, таких проектов много. В Schneider Electric есть подразделение, которое называется Global Solutions — «Глобальные решения». Создана специальная группа менеджеров по управлению проектами, которые работают во Франции, при этом заказчик может находиться в Бразилии или Колумбии. Оборудование для этого проекта может производиться и в Бразилии, и в Европе, а проектирование — в Индонезии. Но международные проекты может вести и одно предприятие. В частности, у компании Электроцит Самара был такой крупный проект с подстанцией 110 кВт в одной из соседних стран. В нашу работу входили и организация междуна-

родных перевозок, и решение вопросов таможенного контроля. В таких проектах нужно всегда учитывать валютные курсы, хеджирование рисков, иногда требуется учитывать особенности проектирования в стране реализации. Именно возможность централизованно решать все вопросы, возникающие в процессе реализации крупного проекта, связаны ли они с оборудованием, строительством, финансами, экспортными операциями, — отличительная особенность компании Электроцит Самара и в целом группы Schneider Electric. Она позволяет обеспечивать не просто поставку оборудования или проектирование, а решение производственных задач заказчика, без которых его предприятие не сможет работать эффективно.

— Наталья Андреевко



Игроки

ПОТЕРЯННЫЕ БЕРЕГА

КОМПАНИИ «ТРАНССЕРВИС» И «БОЛЬВЕРК»
СЕРГЕЯ ШИПИЦИНА ПОЧТИ ПОЛНОСТЬЮ УШЛИ
С РЕГИОНАЛЬНОГО ПОДРЯДНОГО РЫНКА

Еще два года назад две компании Сергея Шипицина, «Транссервис» и «Больверк», наслаждались привилегиями фаворитов распределителей областных строительных контрактов. В 2013 году госконтракты бизнесмена составили 3,5 млрд руб., а совокупная выручка — почти 5 млрд руб., мало у кого из областных подрядчиков было больше. В 2015 году фирмы Шипицина получили в Самаре... 100 млн руб., то есть, по меркам строительного бизнеса, почти ничего. Что случилось с процветающим бизнесом?

К РЕКЕ

Компания «Транссервис» начинала с небольших строительных подрядов в Сергиевском районе, главой которого был отец Сергея Шипицина Анатолий Шипицин. В 2008 году фирма получила первый крупный контракт от Минтранса Самарской области — на строительство дороги в Сергиевск за 600 млн руб. В 2012 году госзаказ компании составил уже 1,5 млрд руб., что вывело ее в число лидеров рынка. «Транссервис» строил дома в Сергиевске, брался за десятки мелких заказов на ремонт сельских дорог, хотя получал и крупные, за 100 млн, от Минтранса и «Поволжуправтодора».

Правда, кроме Самарской области, у «Транссервиса» уже тогда появились другие заказчики — в частности в ХМАО, где компания построила речной вокзал за 426 млн руб. по заказу Тюменской области. Этот контракт объяснялся, видимо, давними связями старшего Шипицина в этом регионе, где он когда-то работал. Как раз в это время партнером «Транссервиса» в торгах стала выступать компания «Больверк», учредителями которой были Станислав Лобань и владельцы строительной компании «Трест «Запсибгидрострой» («ЗСГС») из ХМАО — семья Гончаровых. Лобань — давний партнер Шипицина, ему принадлежат несколько компаний, зарегистрированных в Сергиевске.

В Сургуте у «ЗСГС» работал завод по производству шпунтовых конструкций, и «Больверк» стал

специализироваться на берегоукреплении. Крупнейшим контрактом компании стало строительство набережной в поселке Южном в Самаре почти за миллиард рублей в 2013 году. Воодушевившись успехом, «Больверк» даже выступил с фантастическим проектом строительства вдоль берега Волги в Самаре дороги на искусственной насыпи стоимостью около 20 млрд руб., чем немало удивил как архитекторов, так и чиновников.

В 2012 году «Транссервис» пытался выйти на рынок дорстроя в Самаре, но смог это сделать только в 2013 году. Тогда же компания зашла в Тольятти, что, по данным «Дела», сопровождалось конфликтами и демпингом. Частично эта ситуация отразилась в иске о некачественных работах на 37 млн руб., который мэрия Тольятти предъявила компании в 2014 году. Выиграть, впрочем, ей удалось лишь чуть больше миллиона.

В 2014 году контракты «Транссервиса» и «Больверка» уменьшились в два раза, хотя по-прежнему составляли внушительные 1,5 млрд руб. Как раз в это время на самарском рынке строительного госзаказа стали появляться другие крупные игроки, до этого в лучшем случае работавшие на субподрядах. В 2015 году контракты «Больверка» и «Транссервиса» в Самарской области составили какие-то крохи — не больше

100 млн руб. в Сергиевском районе, который все эти годы исправно «кормил» своих лучших представителей. Что произошло?

ОПОЛЗЕНЬ

По данным «Дела», выход компании Шипицина с самарского рынка начался с крайне неудачного появления «Транссервиса» в совершенно чужой для него тольяттинской «епархии». Традиционно Тольятти полностью осваивают местные компании под контролем области, игроки из районов или Самары там никогда не появлялись. «Шипицин заходил в Тольятти наперекор всем прикормленным тамошним чиновникам, сбивал цены, ломал рынок, в результате упал ниже себестоимости, чтобы там закрепиться, а в Минтрансе его не поддерживали», — говорит источник «Дела», близкий к компании.

Это совпало с общим изменением пула подрядчиков правительства области, пик которого пришелся как раз на 2014 год. Даже на проектирование метро вместо традиционного фаворита самарского метростроя — фирмы «Волготрансстрой» Вячеслава Конины — зашел питерский НИПИИ «Севзапінжтехнология».

Шипицин пытался бороться. Он построил в области завод по производству трубошпунта, хотя и



**СЕРГЕЙ ШИПИЦИН
ПРЕДПОЧЕЛ КОНФЛИКТУ
ОСВОЕНИЕ ДРУГИХ РЕГИОНОВ**



ДАЛЕКИЕ КРАЯ

Анатолий Шипицин теперь развивает ЗСГС на Дальнем Востоке

партнеров вовсе не испортились: «Без Гончарова-старшего не будет заказов, а тому нужны самарские мощности». Так что,

скорее всего, выход был формальным. Зачем? Один из вариантов – чтобы иметь возможность заходить на одни и те же торги «Больверком» и «ЗСГС» и не сталкиваться с обвинениями в аффилированности. «Больверк» и «Транссервис» не раз участвовали в одних и тех же конкурсах, что, по данным «Дела», не раз вызывало претензии со стороны конкурсных комиссий.

Однако убеждать комиссии Шипицины и Гончаровы будут уже, скорее всего, не в Самаре. В 2015 году их бизнес переместился в Волгоград, где «Транссервис» получил контракт на строительство магистралей за 1,7 млрд руб. Еще более крупный подряд, на строительство очистных в Волгограде за 2,2 млрд руб., «Транссервис» проиграл самарской компании «Строитель-Металлист Инвест». Новое имя на рынке крупных госзаказов? Да, но чисто формально. Ранее компания принадлежала Станиславу Лобаню, а сейчас ее владелец – Марат Кашапов, тоже, по данным «Дела», менеджер и доверенное лицо Сергея Шипицина. Кроме Волгограда, она работает только в Сергиевском районе Самарской области, где строит малоэтажное жилье. Это проекты активно кредитовали и кредитуют самарские банки – стали бы они это делать без участия Шипициных?

Куда дальше двинется Сергей Шипицин, вместо которого сваи в берега самарских рек вбивают теперь совсем другие люди? Варианты есть. Его отец Анатолий Шипицин, работавший некоторое время после отставки с поста главы Сергиевского района в правительстве Подмосковья, сейчас трудится в «Запсибгидрострое» вице-президентом по развитию – курирует Дальний Восток, где в Хабаровске компания планирует создать еще одно производство трубопункта. Может быть, там для «Транссервиса» и «Больверка» еще найдется работа. **Д**

– Полина Андреевко

несколько дистанцировался от него — формально предприятие принадлежит некоему Андрею Анцинову. По данным «Дела», это племянник председателя собрания представителей Сергиевского района Юрия Анцинова, давнего друга Шипициных. Тем не менее открывали завод Шипицины, основатель «ЗСГС» Виктор Гончаров и губернатор области Николай Меркушкин, что, конечно, должно было подчеркнуть влияние и основательность группы. Но это уже не помогло.

Компании Сергея Шипицина не смогли в 2015 году побороться даже за контракты на берегоукрепление – профильный для них бизнес, в котором они, безусловно, были лидером в регионе с точки зрения опыта и технологий. «Транссервис» пытался оспаривать итоги торгов по капитальному ремонту трассы Самара — аэропорт «Курумоч» стоимостью более 2,3 млрд рублей, подал жалобу в УФАС, но потом неожиданно забрал ее, хотя, по данным «Дела», сначала был настроен на решительную судебную борьбу. Что заставило его так сделать? Можно только предполагать.

ДРУГИЕ БЕРЕГА

В попытках укрепить бизнес из «Больверка» в это время вышли представители «Запсибгидростроя» Алексей Гончаров и Марат Харисов, его владельцем остался Лобань. По словам источника «Дела», близкого к компании, отношения

СЕРГИЕВСКИЕ ГОРКИ

Как зарабатывают компании, близкие Сергею Шипицину (млн руб.)

	2013	2014	2015
ООО «БОЛЬВЕРК»			
Госконтракты	2194	283	20
Выручка от продаж	2 433	730	н/д
Чистая прибыль (убыток)	31	6	н/д
ООО «ТРАНССЕРВИС»			
Госконтракты	1 419	800	1 833
Выручка от продаж	2 438	1 931	н/д
Чистая прибыль (убыток)	36	5	н/д
ООО «СК «СТРОЙТЭК»			
Госконтракты			
Выручка от продаж	48	73	н/д
Чистая прибыль (убыток)	52	34	н/д

Источник – «СПАРК-Интерфакс»



Игроки

ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ

«ДЕЛО» ОБНАРУЖИЛО СРЕДИ ПОДРЯДЧИКОВ СТАУ
ПО ПРОДВИЖЕНИЮ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ
ЛОНДОНСКУЮ КОМПАНИЮ ДЕТЕЙ САМАРСКИХ
АРБИТРАЖНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ, УСПЕШНО
ЗАРАБАТЫВАЮЩИХ НА ГОСКОНТРАКТАХ

О том, что Самарский национальный исследовательский университет, ранее СГАУ, вот-вот станет известен во всем мире, не пишут разве что сидящие в СИЗО фигуранты «дела блоггеров». «Делу» удалось узнать, какие конкретно мероприятия скрываются за блеском пропаганды. И это знание не радует.

ДЕНЬГИ ЕСТЬ

Ребрендинг, новая коммуникационная стратегия, выступление ректора Евгения Шахматова на сессии подкомитета ООН – главный вуз Самарской области, СГАУ, начал выполнять «дорожную карту» своего участия в программе «5-100», которая финансируется федеральным Минобром и нацелена на повышение позиций российских вузов в мировых рейтингах. В 2015 году вуз уже заключил несколько контрактов, направленных на продвижение. Они пока невелики по сравнению с основными расходами СГАУ (вуз переименован в СНИУ 6 апреля, на сайте пока именуется СГАУ. – Прим. ред.). Так, на ремонт и строительство СГАУ в 2015 году потратил около 300



млн руб., еще примерно столько же на закупку оборудования. Расходы на продвижение пока ограничились примерно 55 млн руб.

Однако в 2016 году они могут быть гораздо больше – вуз получит федеральную субсидию 500 млн руб., которую сможет потратить на мероприятия, которые способствуют реализации дорожной карты и, соответственно, повышению его позиций в рейтингах. Но что конкретно делать с этими деньгами, в СГАУ пока, похоже, не очень представляют. Судя по данным закупок в 2015 году, вуз пока заключил не больше десятка контрактов, которые непосредственно связаны с планами дорожной карты. Рекламирывать вуз в Европе, например, доверили владельцам самарской строительной фирмы «Белстрой». Как они связаны с мировым образовательным рынком?

ПИАР В НООСФЕРЕ

Официально контракт со СГАУ на 65 тысяч долларов (или 5 млн рублей) на «оказание индивидуального пакета консалтинговых и образовательных услуг для административно-управленческого персонала» заключила фирма Company 73 Ltd, зарегистрированная в Лондоне. Торги прошли экстренными темпами: вся документация по

рублей получило агентство «Россия сегодня», которое работает и с Министерством образования России, и с другими университетами, в частности с Дальневосточным федеральным университетом. Впрочем, многие другие участники проекта «5-100» предпочли в качестве консультанта московское подразделение консалтингового гиганта PWC – у него с десяток контрактов с вузами на разработку дорожных карт стоимостью от 9 до 28 млн руб.

На поиск иностранных студентов СГАУ направил в 2015 году 32 тыс. долларов, которые поровну разделили Латиноамериканско-российская ассоциация (Боливия) и Alar International (США). Эти контракты уже принесли СГАУ первых студентов из Латинской Америки. Выставочная деятельность СГАУ сосредоточилась в основном на странах среднего и дальнего поясов коммуникации. Примерно 3,4 тыс. долларов стоило участие в выставке «Образование и спорт в эпоху счастья и могущества» в Туркменистане, 5,9 тыс. евро – в Азербайджане. Семинар для участников летней школы СГАУ проводила компания Granta Design за 2,5 тыс. фунтов стерлингов.

55

МЛН РУБЛЕЙ ПОТРАТИЛ СГАУ НА ПРОДВИЖЕНИЕ В 2015 ГОДУ

закупке — от извещения до протокола о выборе исполнителя – была опубликована в один день. Уже одно это обстоятельство должно привлечь ревизоров к оценке данной сделки. Других претендентов на контракт не было, хотя и на российском, и на британском рынке достаточно консалтинговых компаний. На этом странности не закончились: например, название контракта не соответствует его содержанию.

Речь идет о сотрудничестве с проектом Noosphere, который размещает в базе данных noosphere.university информацию об образовательных программах и курсах, а также о структурных подразделениях СГАУ, сообщили «Делу» в СГАУ без ссылок на конкретного представителя вуза. Также Noosphere проводит «анализ и обучение кадрового резерва университета по оптимизации образовательных программ и курсов при работе на рынках различных стран и регионов с учетом их потребностей, платежеспособности, культурных традиций и менталитета». Что это означает – что СГАУ будет менять свои программы под студентов из разных стран? Или что-то другое? Такие расплывчатые формулировки можно встретить в техзаданиях областного Минэкономразвития, в которых очередной десяток бюджетных миллионов списывается на «разработку» очередного «кластера». Но в СГАУ тоже не отстают.

База данных noosphere.university представляет собой сайт-справочник со страницами вузов, на котором сейчас имеются данные 22 университетов вместе с СамГУ и СГАУ (они пока представлены по отдельности). Остальные – вузы Англии, Австралии и США. Никаких ссылок на этот проект, кроме сайта СГАУ, на просторах Интернета «Делу» обнаружить не удалось. Данные о посещаемости сайта неизвестны, также как нет никаких сведений о том, насколько значимой является информация на нем для будущих студентов. Впрочем, возможно, просто потому, что информации на

Под стеклом

ЭПОХА СЧАСТЬЯ СГАУ НАЧАЛ ПОИСК НОВЫХ СТУДЕНТОВ С БОЛИВИИ И ТУРКМЕНИСТАНА

Самые затратные статьи расходов СГАУ на продвижение в 2015 году – сотрудничество с рейтинговым агентством QS (34,7 тыс. долларов или примерно 3 млн руб.) и разработка нового бренда и коммуникационной стратегии (14,36 млн рублей). Остальные траты – это лекции зарубежных ученых, стажировки, привлечение иностранных студентов и новых преподавателей (около 10 млн), изготовление полиграфической и сувенирной продукции (5,3 млн) и подготовка материалов о вузе (5,3 млн).

Контракт на «разработку и реализацию обновленной платформы бренда и коммуникационной стратегии университета» по стартовой цене 14,36 млн

нем пока не так много. Корреспондент «Дела» попытался при помощи сервиса сравнить несколько программ СГАУ и иностранных вузов. База данных не показывает длительность программ СГАУ, в качестве срока начала предлагает прошедшую дату – первое сентября 2015 года, а в поле «требования для поступления» (entry requirements) – прочерки. Как это должно привлечь в вуз избалованных лучшими университетами мира британских студентов, да и стоит ли 65 тыс. долларов – вопрос открытый. Сайт напоминает собранную буквально на коленке конструкцию. Стоит ли размещение на нем вообще каких-нибудь денег?

Создан этот ресурс в 2012 году все той же лондонской «Companу 73 ltd». Никаких специалистов по высшему образованию за ней нет, а принадлежит она трем самарцам – Роману Тарабрину, Сергею Евсееву и Вячеславу Гордееву.

Некоторые ответы на него, однако, можно получить, если пристальнее всмотреться в исполнителей контракта. Сама фирма Companу 73 ltd принадлежит, как это ни удивительно, трем самарцам — Роману Тарабрину, Сергею Евсееву и Вячеславу Гордееву.

Тарабрин окончил университет Найяновой, получил докторскую степень на юрфаке СамГУ и степень магистра в английском университете Эксетер. С 2012 года он исполнительный директор проекта Noosphere. Его отец Сергей Тарабрин – арбитражный управляющий. Тольяттинским филиалом СГАУ несколько лет назад руководил Олег Тарабрин, но, возможно, он просто однофамилец агента СГАУ в Лондоне.

Некоторые основания доверять консультациям Companу 73 ltd у СГАУ, конечно, есть. Раньше Роман Тарабрин был директором еще одной лондонской фирмы, Bigfoot Education ltd. Ей принадлежит сайт, через который можно подобрать репетиторов для онлайн-обучения. То есть в каком-то смысле компания близка к сфере высшего образо-

вания. Однако ее владельцы гораздо более известны другими своими проектами, весьма далекими от этой сферы.

ИЗ СУДА В ПАРК

Владельцы Bigfoot Education – Вячеслав Гордеев, Ларион Стройков, Михаил Захаров и еще несколько россиян и англичан. Гордееву, Стройкову и Захарову вместе с Вадимом Белогорцевым и Михаилом Тригубенко принадлежит самарская строительная компания «Белстрой», а также туристическое агентство и гостиница в Ульяновске. В 2014 году «Белстрой» заработал на строительных госконтрактах в Самаре 254 млн руб., например, сносил аварийные дома и ремонтировал помещения мэрии.

Крупнейший контракт на 96 млн руб. компания заключила на обустройство парка Победы. Сначала сметная стоимость контракта составляла 236 млн руб., но при предварительной проверке закупки Госфинконтроль счел смету завышенной. Она была снижена до 98 млн руб., контракт

получил «Белстрой», единственным конкурентом которого (как и еще в десятке торгов «Белстрой») была фирма «РПМ-Сервис», принадлежащая Стройкову и Белогор-



ЕВГЕНИЙ ШАХМАТОВ ОТДАЛ КонтРАКТ НА ПРОДВИЖЕНИЕ САМАРСКИМ СТРОИТЕЛЯМ

цеву. Потом заказчик, мэрия Самары, еще и предъявлял компании претензии, и она заново укладывала в парке тротуарную плитку. Возможно, по этой причине в 2015 году компания уже почти не получала бюджетных контрактов, только заработала 33 млн руб. на подрядах МАУ «МФЦ городского округа Самара». Выручка компании в 2014 году составила 311 млн руб.

В этом году «Белстрой» еще раз попал в поле зрения Счетной палаты – именно эта компания сначала закупила асфальт у МП «Благоустройство», а потом опять продала его учреждению, только на 30% дороже.

Однако все это снова не единственный источник их дохода. Гордеев, Сергей Тарабрин, Стройков, Тригубенко — арбитражные управляющие и отметились во множестве банкротств. И судя по данным арбитражных судов, в этом статусе крайне активно проводили сделки с дебиторскими задолженностями курируемых компаний. Наиболее известным делом Гордеева было банкротство Регионального делового центра, он был назначен арбитражным управляющим компанией-кредитором «Губерния», которая представляла интересы владельца «Росската» Николая Тарана.

В дополнение к этому разностороннему бизнесу владельцы «Белстрой» инвестировали в ресторан в Лондоне, который открыла там бывший юрист из Кемерово Елена Страдзе.

Торги «между своими», кривая плитка, продажа банкротных активов, инвестиции в рестораны — все это, в общем, обычная для Самары бизнес-история. Только вот какое отношение она имеет к бюджету СГАУ и попыткам объединенного вуза привлечь в свои стены европейских студентов?.. Попыткам, успех которых должен обеспечить Самарской области не только повышение статуса вуза, но и повышенное финансирование. Счетная палата РФ уже предлагает ставить получение субсидий вузами из «5-100» в зависимость от их успехов по достижению показателей программы.

Какие успехи владельцев «Белстрой» в сфере образовательного консалтинга, позволившие им за один день заключить контракт со СГАУ, помогут им реально поддержать вуз в этой сложной игре? Объяснять это не рвутся. Телефоны компании отвечают весьма редко, руководства никогда не бывает на месте, да и где это место, неизвестно — по указанному на сайте компании адресу в Самаре офиса фирмы нет. Видимо, уже переехал в Лондон. **Д**

– Дарья Макушова

КАЧЕСТВО В ПРИОРИТЕТЕ



2016 год «Транснефть» объявила годом качества в строительстве, и это определило направление работы многих

дочерних обществ, в особенности таких как «Транснефть — Трубопроводная строительная дирекция», отвечающая за строительство и реконструкцию магистральных трубопроводов в 13 регионах европейской части России.

В первую очередь данное решение привело к созданию ряда нормативных документов, направленных не только на устранение выявленных нарушений и недостатков при выполнении строительно-монтажных работ (СМР), но и на обеспечение контроля за их выполнением. Главная цель — сформировать новую производственную культуру, когда контроль качества проводится не после выполнения всех работ, а непосредственно в ходе их выполнения.

НЕПРЕРЫВНЫЙ КОНТРОЛЬ

ООО «Транснефть — Трубопроводная строительная дирекция» одним из первых начало реализовывать на практике непрерывный контроль качества. Сегодня в процессах строительно-монтажных работ, входящих в зону ответственности Дирекции, задействовано более 20 подрядных строительных организаций. Все они соблюдают строгие стандарты, регламентирующие выполнение СМР. Но высокое качество работ должно достигаться не только за счет безусловного выполнения нормативов, но и за счет обеспечения оперативного многостороннего контроля непосредственно на месте проведения СМР.

Все организации, работающие на подряде, обязаны иметь собственные службы контроля качества (СКК) или привлекать сторонние организации для осуществления контроля качества. В службу должны входить специалисты по строительному контролю, неразрушающему

контролю, специалисты сварочного производства, строительных и электротехнических лабораторий, специалисты геодезической службы.

Контроль выполнения работ проводится ежедневно, более того — круглосуточно и непосредственно на производственных площадках. Результаты контроля фиксируются в специальном журнале, и если специалисты СКК сделают вывод, что какие-то работы или материалы не соответствуют требованиям, при необходимости они могут останавливать работы до устранения нарушений. Такое происходит, например, при нарушении требований охраны труда, промышленной и пожарной безопасности, при вероятности возникновения дефектов и т.д.

Особое внимание обращается на достоверность сведений при табелировании сотрудников служб контроля качества подрядных организаций.

В настоящее время строительный контроль выполняется силами дочер-



него общества ОАО «АК «Транснефть» ООО «Транснефть Надзор» на правах независимого строительного контроля заказчика. При этом служба контроля качества подрядчика до недавнего времени всегда оставалась на втором плане. В 2016 году «Транснефть» решила опробовать новый подход к контролю выполнения строительно-монтажных работ на одном из объектов, входящих в зону ответственности ООО «Транснефть – ТСД».

Идея заключается в том, чтобы обеспечивать выполнение строительного контроля, выводя на первый план СКК строительного подрядчика, тем самым возлагая на него большую ответственность и получая за счет этого более высокое качество выполняемых работ. Таким образом будет обеспечено ежемесячное подтверждение качества и объема выполненных работ ответственным лицом от СКК подрядчика без привычного участия представителей ООО «Транснефть Надзор». Объект, на котором применяется данный подход, выбран из инвестиционной программы «Строительство МНПП «Волгоградский НПЗ – ГПС «Тингута» – ГПС «Волгоград». В таком режиме будет обеспечиваться строительство новой головной перекачивающей станции «Волгоград» под ключ.

По результатам эксперимента планируется внесение ряда изменений в существующую нормативную базу компании с постепенным внедрением данной схемы контроля на все объекты ОАО «АК «Транснефть».

Такое доверие к подрядчику возможно только при тщательном отборе кандидатов, и ООО «Транснефть – ТСД» всегда строго относится к выбору подрядных организаций, в особенности для выполнения строительно-монтажных работ на объектах инвестиционных проектов, имеющих большое значение для компании. Путем комиссионных проверок производится детальное исследование организаций, участвующих в торгах на строительство объектов. В ходе проверки выявляется физическое наличие необходимых ресурсов для строительства объекта, в том числе исправных механизмов, оборудования, лабораторий, аттестованного на различные виды работ персонала.

В настоящее время в связи с планируемым осуществлением строительно-го контроля службами контроля качества подрядчика Дирекция особое внимание

уделяет проверке СКК при предварительном квалификационном отборе. И в перспективе контроль при проверках будет только усиливаться. Планируется строго инспектировать лаборатории неразрушающего контроля, электротехническую и строительную лаборатории с осмотром приборной базы на предмет оснащенности и аттестации испытательного оборудования, которое будет применяться при выполнении работ по лоту. Доскональной проверке подвергнется разрешительная документация на наличие действующих сертификатов. Геодезические службы будут проверяться на наличие достаточного количества аттестованного персонала и оборудования. Получить допуск подрядчику к участию в торгах на строительство инвестиционных проектов, не имея многолетнего опыта положительного выполнения работ службы контроля качества, будет практически невозможно.

«ТРАНСНЕФТЬ» ОБЪЯВИЛА 2016 ГОД ГОДОМ КАЧЕСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ПЕРСПЕКТИВЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА

Ключевым пунктом в повышении качества СМР является контроль качества осуществления СМР на всех этапах реализации инвестиционных проектов, выполняющийся представителями СКК подрядчика и строительным контролем заказчика. Систематическое и непрерывное участие в комиссиях по входному контролю качества строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования; контроль качества отгружаемой с заводов-изготовителей продукции, поставки подрядной организации; контроль соблюдения производителем работ последовательности и полноты выполнения технологических операций, включая техническую и биологическую рекультивацию, непосредственно качества СМР, а также соблюдение требований рабочей документации при осуществлении СМР; проведение испытаний, выполняемых строительной лабораторией, электротех-

нической лабораторией, лабораторией неразрушающего контроля в соответствии с утвержденной заказчиком в производство работ документацией, способствуют сдаче объектов ОАО «АК «Транснефть» в эксплуатацию в установленные сроки.

Особое внимание «Транснефти» в части достижения перспектив направлено также на обеспечение сроков службы магистральных трубопроводов.

Срок службы значительной части трубопроводных систем можно продлить на 12-15 лет за счет введения научно обоснованной системы мониторинга и своевременного проведения работ по ремонту, реконструкции и техническому перевооружению объектов трубопроводного транспорта. Установлено, что наиболее частые аварии происходят на трубопроводах, находящиеся в зонах геодинамической активности, напряженного состояния недр, зоны разломов и участков активной эманации агрессивных глубинных газов. Большое влияние на формирование стресс-коррозии и разрушение трубопроводов оказывают магнитные, электрические и тепловые аномалии.

При этом на отдельных участках линейных частей трубопроводов аварии происходят с разными временными интервалами (3-4 года, 10-12 лет, 15-20 лет). Но даже при истечении нормативного срока службы трубопровода, определенного в 33 года, имеются участки труб, практически не затронутые коррозией и повреждениями. Выделение зон и участков, на которых происходят регулярные аварии, тщательный контроль за состоянием трубопроводов, своевременная переизоляция позволяют увеличить нормативный срок службы половины трубопроводных систем до 45, а в некоторых случаях до 50 лет и сконцентрировать силы и средства на наиболее опасных участках. Реализация подобного подхода позволит сэкономить сотни миллиардов рублей.

В перспективе должно быть достигнуто полное понимание со стороны строительных подрядчиков политики ОАО «АК «Транснефть» в области качества, а также своей роли в ее реализации. Это означает безукоризненное выполнение критериев системы обеспечения качества строительно-монтажных работ, беспрекословное исполнение требований отраслевых регламентов и нормативных документов РФ.

РАЗВЕДКА

В Самарской области 284 УК получили лицензии, из них 60 не имеют домов в управлении. Еще 32 после первой попытки остались без лицензии. Но расстановка сил на рынке управления МКД мало изменилась

Счетная палата

ЗАМЕТАНИЕ СЛЕДОВ

«ЗАПАСНЫЕ» УК, ВОЛОНТАРИЗМ АДМИНИСТРАЦИЙ И СТАРЫЕ ДОЛГИ НОВЫХ ИГРОКОВ – КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК ЖКХ ПОСЛЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ?

В 2015 году управляющие компании по всей России прошли лицензирование. В Самарской области на расстановку сил на рынке управления МКД изменение условий работы почти не повлияло. Крупнейшие УК без проблем получили лицензии и сохранили жилой фонд, а заодно запаслись несколькими десятками «пустых» УК с лицензиями, но без домов — на случай проблем у основной компании. Но вот небольшим УК, которые не нашли общий язык с местной властью, пришлось бороться за выживание или уходить. Кому достались их активы?

КОСМЕТИЧЕСКАЯ УБОРКА

Если исходить из действующих в области нормативов на ремонт и содержание жилых домов, которые определяются из расчёта на квадратный метр, региональные УК за свою работу мо-

гут собирать более 20 млрд руб. в год. При этом с учётом проходящих через УК средств от оплаты за коммунальные услуги, перечисляемых ресурсоснабжающим организациям, общий оборот рынка можно оценить в сумме до 70 млрд руб. в год. Рынок более чем прибыльный, особенно с учетом сложившейся практики ухода УК от долгов. Лицензирование управляющих компаний показало, что кажущееся ужесточение контроля в сфере ЖКХ далеко не решает проблемы в этой привлекательной сфере: ограничения легко обойти, а реальная конкурентная борьба по-прежнему происходит скорее в административных кабинетах, чем на собраниях жильцов.

Первые итоги лицензирования в Самарской области таковы: 284 компании получили лицензии, из них,

судя по реестру, 60 не имеют домов в управлении. После того как комиссия по лицензированию рассмотрела заявки всех желающих, без лицензии остались 32 УК. Некоторые из них не соответствовали довольно мягким требованиям закона. Основная причина отказа — не раскрыта информация о работе УК. С остальными требованиями самарские коммунальщики справились, и это неудивительно, потому что требования довольно мягкие и их легко обойти.

Так, УК должна быть зарегистрирована в России, а ее директор — сдать экзамен и не иметь судимости. Кроме того, ни директор, ни юрище должны присутствовать в реестре отозванных лицензий. Коммунальщики, не получившие лицензию по простым основаниям, вроде недостаточно рас-

НОВЫЕ УК ВЗАМЕН
УШЕДШИХ ЧАСТО НАЗНАЧАЮТ
АДМИНИСТРАЦИИ РАЙОНОВ

КРУПНЕЙШИЕ УК СОХРАНИЛИ ЖИЛОЙ ФОНД И ЗАПАСЛИСЬ «ПУСТЫМИ» УК С ЛИЦЕНЗИЯМИ, НО БЕЗ ДОМОВ. НЕБОЛЬШИМ УК, НЕ НАШЕДШИМ ОБЩИЙ ЯЗЫК С МЕСТНОЙ ВЛАСТЬЮ, ПРИШЛОСЬ БОРОТЬСЯ ЗА ВЫЖИВАНИЕ



крытой на сайте УК информации, просто исправили нарушения и получили лицензию со второй попытки. В числе таких, например, «Рембыт», «Васко», УК «Луч» и МП «Эксплуатация и содержание общежитий».

В некоторых случаях УК соответствовала формальным требованиям, но комиссия по лицензированию голосовала против выдачи лицензии. Такое происходило, если у УК были совсем уж неприличные долги перед ресурсоснабжающими организациями, низкие оценки от жителей или плохие отношения с местной властью. Но, как показала практика, решение комиссии можно оспорить. Например, «Газэнергомонтаж», УК «ЖКХ» (Тольятти), «ТВН», «Водоканал Подстепки», УК «Народная» добились через арбитражный суд повторного рассмотрения вопроса о выдаче им лицензии. Правда, вторым шансом воспользовался только «Газэнергомонтаж». Суд встал на сторону УК, потому что формальные требования законодательства для получения лицензии соблюдены. То есть парадоксальным образом оказалось, что решение комиссии нетрудно обойти, и для получения лицензии оно не является обязательным.

«Мы выходили с инициативой изменения законодательства, предлагали добавить еще одно требование для выдачи лицензии – положительное решение комиссии по лицензированию. Но прокуратура решила, что комиссия может носить коррупционный фактор», – объясняет председатель комиссии по ЖКХ Общественной палаты Самарской области, возглавлявший комиссию по лицензированию, Виктор Чавовских.

УК «Молния», ЖК «Весна», «Ремжилуниверсал», «ТЭК», «Перспектива» и «Европа» или проиграли суды, или даже не стали обращаться за лицензией.

Как изменился расклад сил на рынке после лицензирования?

КОММУНАЛЬНЫЙ ПИРОГ

Основные изменения на рынке связаны не столько с лицензированием, сколько с разменом и передачей активов по другим причинам.

«ПЖРТ Куйбышевский» (679 домов, 1,1 млн кв. м) заменили на «Куйбышевский ПЖРТ» (511 домов, 1 млн

кв. м). К 2013 году контроль над этой компанией в качестве компенсации за долги получил поставщик тепла ЗАО «СУТЭК» (входит в состав УК «Регион-теплоэнерго», которая близка компании «Самарарегионгаз»). Сейчас 51% этой компании принадлежит Роману Платонову, 49% — Наталье Кузнецовой. Кроме того, в поселках Береза и Прибрежный работает УК «СУТЭК» (104 дома, 307 тыс. кв. м). Она принадлежит Дмитрию Трофимову, а возглавляет компанию Антон Лихолетов. Еще одна фирма, которая с большой вероятностью подконтрольна ЗАО «СУТЭК» – «Коммунальная система», которая работает в Волжском районе (563 дома, 433 тыс. кв. м). Ее бывшие руководители – Антон Лихолетов и прошлый владелец УК «СУТЭК» Андрей Звягинцев.

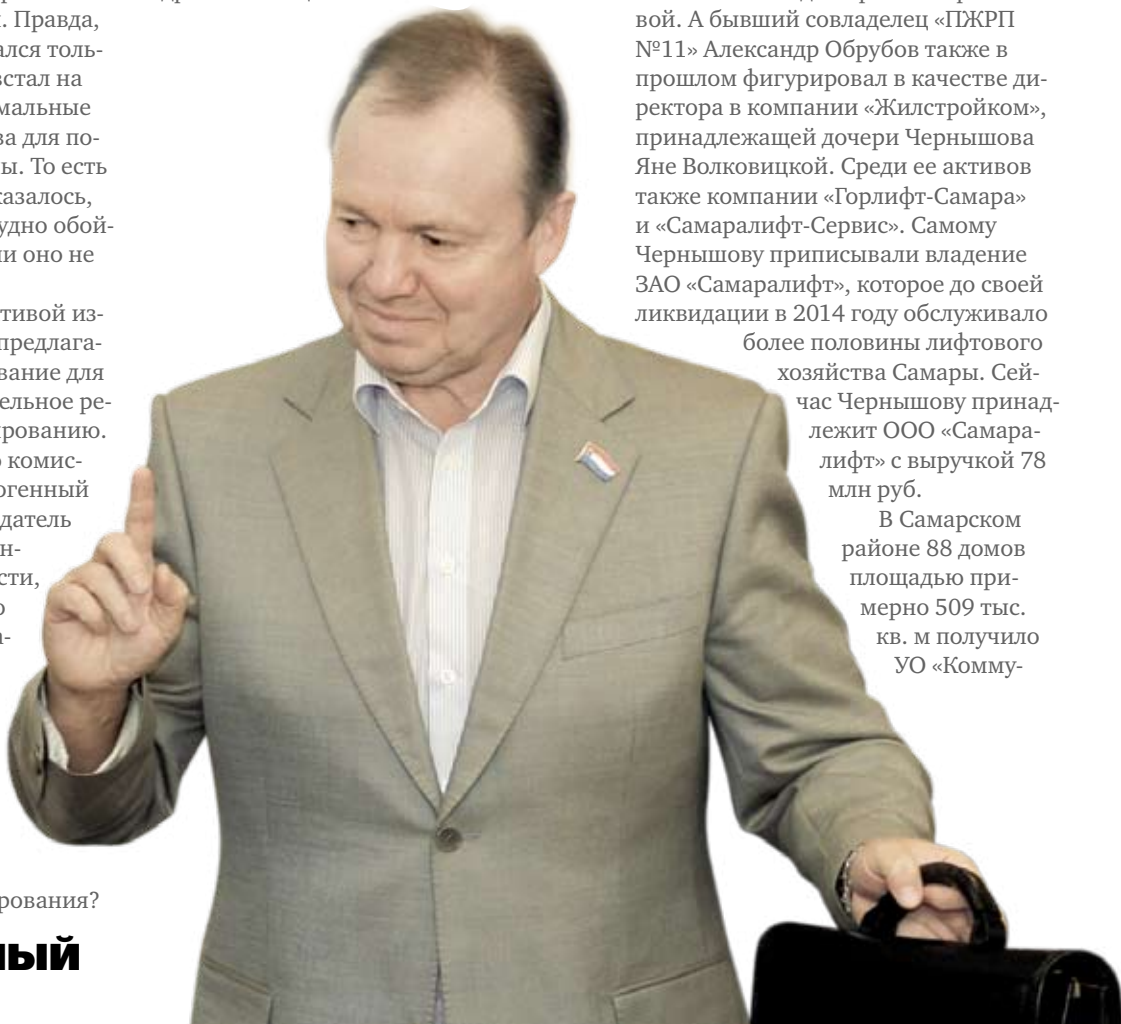
В Красноглинском районе с рынка ушла УК «Славянка», которую заменила фирма «Главное управление жилищным фондом» (251 дом, 453 тыс. кв. м). И старая, и новая компании подконтрольны Минобороны РФ.

В Промышленном районе жилой фонд по-прежнему контролируют «Приволжское ПЖРУ» Минахмета Халиуллова (258 домов, 2 млн кв. м), «ПЖРТ Промышленного района» Анатолия Штейнберга (283 дома, 2,2 млн кв. м) и «ПЖРП №11» (219 домов, 941 тыс. кв. м), которое принадлежит Николаю Шохину.

На деле же эту компанию может контролировать бывший глава Промышленного района Владимир Чернышов. Раньше действовала компания «ПЖРТ №11», которая принадлежала Наталье Владимировне Чернышовой. А бывший совладелец «ПЖРП №11» Александр Обрубов также в прошлом фигурировал в качестве директора в компании «Жилстройком», принадлежащей дочери Чернышова Яне Волковицкой. Среди ее активов также компании «Горлифт-Самара» и «Самаралифт-Сервис». Самому Чернышову приписывали владение ЗАО «Самаралифт», которое до своей ликвидации в 2014 году обслуживало

более половины лифтового хозяйства Самары. Сейчас Чернышову принадлежит ООО «Самаралифт» с выручкой 78 млн руб.

В Самарском районе 88 домов площадью примерно 509 тыс. кв. м получило УО «Комму-



МИНАХМЕТ ХАЛИУЛЛОВ
ВОЗГЛАВЛЯЕТ «ЧИСТУЮ»
УК «ПРИВОЛЖСКОЕ ПЖРУ»

нальник», принадлежащее Евгению Разживину, который в прошлом занимался переработкой мусора в Нижнем Новгороде. Раньше они находились в управлении УК «Коммунальник», которая ушла с рынка.

ЗАМЕНИЛИ СВОИМИ

Часть УК лишилась активов вместе с отзывом лицензий. Жилой фонд ушедшего с рынка МП «Коммунальник» получили компании «УЖКК» (115 домов, 797 тыс. кв. м) и «УК №3» (868 домов площадью 451 тыс. кв. м). Обе эти компании контролирует глава Красноглинского района Олег Комаров, который в УЖКК даже засветился в качестве директора. Официально 45% уставного капитала УЖКК принадлежит Татьяне Маркеловой, 30% – Александру Фомичеву, 25% – Ирине Дмитриевой. Владельцы «УК №3» – Ирина Дмитриева (51%) и Татьяна Маркелова (49%). Согласно выполненным в одинаковом стиле сайтам компаний, они входят в группу компаний «ЖКХ», но в обеих фирмах об этой группе впервые услышали от корреспондента «Дела». На просьбу о встрече руководители этих компаний не отреагировали.

МП «Жилсервис» получило 1338 домов площадью 500 тыс. кв. м. Раньше это был жилой фонд «Альтернативы», которая даже не стала подавать заявку на получение лицензии. Под ее управлением было 1907 домов площадью 830 кв. м в Октябрьском, Самарском и Советском районах. Преимущественно это были дома 6-7 категорий, то есть самые старые и ветхие. Еще часть домов «Альтернативы» получил «ПЖРТ Октябрьский» Сергея Таганова, который с 2015 года управляет 182 домами площадью 369 тыс. кв. м. Еще часть домов «ПЖРТ Октябрьский» достались от «Ремжилуниверсала», который работал в тех же районах, что и «Альтернатива». Под его управлением было 94 дома площадью 278 тыс. кв. м. В Железнодорожном районе дома «Альтернативы» и МПО «ПЖРТ», также прекратившего работу (было 73 дома, 243 тыс. кв. м), получил «ПЖРТ Железнодорожный» того же Сергея Таганова (333 дома, 272 тыс. кв. м).

Из фигурировавших в рейтинге прошлого года крупнейших УК Самарской области с рынка ушла УК «Васко», которая обслуживала 1055 домов

ВНЕ ИГРЫ
Олег Вигулярный потерял почти весь жилой фонд



общей площадью примерно 3,4 млн кв. м в Кировском районе. Большинство домов, бывших в ее управлении – 677 домов площадью 2,8 млн кв. м – перешли УК «Жилуниверсал», которая вышла на рынок в 2015 году, а до этого обслуживала дома в качестве субподрядчика. Еще 705 домов в Кировском районе общей площадью примерно 1,2 млн кв. м получила муниципальная УК «Универсалбыт», тоже вышедшая на рынок в прошлом году.

По словам Часовских, в Кировском районе новые УК взамен ушедших во многих случаях назначала районная администрация. Хотя этот вариант по закону предусмотрен только для экстренных случаев. Экстренным случаем, например, может считаться замена компании во время отопительного сезона. В других случаях новую УК должны выбрать жители, либо администрация района должна провести конкурс.

Действительно новый крупный игрок на рынке управления — МКД «ЮГ-Сервис», принадлежащая Николаю и Евгению Чудаевым. Она занялась управлением домами в микрорайоне Южный город, построенном Чудаевыми. Сейчас у нее 72 дома площадью 278 тыс. кв. м. Это стандартная практика для девелоперов: микрорайон Крутые Ключи, где находятся дома «Кошелев-проекта» Владимира Кошелева, обслуживает УК «Авиакор-Стандарт», принадлежащая совладельцу «Кошелев-банка» Андрею Белоусову.

СКАМЕЙКА ЗАПАСНЫХ

В прошлом году Виктор Часовских надеялся, что удержать лицензию недобросовестным УК будет сложно. На практике выяснилось, что сложно ее отнять. По закону, если у УК два неисполненных предупреждения по одному дому, то она теряет право управлять им. Если УК теряет таким образом 15% домов, то ее лишают лицензии. «Пока предписание ГЖИ не вступит в силу, оно не может считаться неисполненным. Но предписания обжалуют, по одному суд может длиться больше года», – вздыхает Часовских. К тому же, по его словам, если руководство УК понимает, что может потерять лицензию, то переводит все дома на «чистую» организацию, у которой есть лицензия, но нет долгов и предписаний ГЖИ.

Такой способ бегства самарские коммунальщики уже освоили не-



МЛРД РУБЛЕЙ могут собирать самарские УК с учетом платы за коммунальные услуги

40 КРУПНЕЙШИХ УК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Место	Название	Город	Количество домов в управлении на 18.03.2016	Площадь в управлении на 18.03.2016, тыс. кв. м	Собственник	Кредиторская задолженность за 2015 г., млн руб.	Выручка за 2014 г., млн руб.	Выручка за 2015 г., млн руб.
1	ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти»	Тольятти	793	5385,04	100% Виктор Попов	1067,3	2909,5	3588
2	ООО «Главное управление жилищным фондом»	Самара	251	452,82	100% Минобороны РФ через АО «Оборонстрой»	3642,6	-	3560
3	ООО «УК №2 ЖК»	Тольятти	153	1816,07	100% Валентина Стрялчева через «АС Инвест»	286,4	1213,5	1258
4	ООО «УК №1 ЖК»	Тольятти	150	1679,25	100% Семен Арутюнян	212,4	974,2	1110
5	ООО «Жилуниверсал»	Самара	677	2843,79	100% Евгений Шильников	304,5	3,6	929
6	АО «ЖУК»	Новокуйбышевск	382	1142,00	100% КУМИ Новокуйбышевска	202,5	690,1	758
7	ООО «КСК г.Отрадного»	Отрадный	276	796,07	100% Игорь Ефремов	128,9	642,6	690
8	ООО «УК «Приволжское ПЖРУ»	Самара	258	2067,50	По 48,6% Минахмет Халиуллов и Мингали Сайфуллин, по 1,21% Надежда Горшенева и Татьяна Ярошинская, 0,39% Николай Никонов	62,4	438,8	461
9	ЗАО «УК «Жилстройэксплуатация»	Тольятти	45	529,52	34% Ильдар Яндудин, по 33% Роман Данилов и Ирик Давлетшин	99,2	300,3	293
10	ООО «ЖКХ г. Тольятти»	Тольятти	30	418,54	100% Виктор Попов	130,1	232,8	271
11	ООО «УК «Авиакор-Стандарт»	Самара	168	698,33	100% Андрей Белоусов	78,5	178,0	255
12	ООО «Сервисная коммунальная компания»	Сергиевский район	336	392,43	51% «СамРЭК-Эксплуатация», 49% КУМИ Сергиевского района	140,8	231,7	249
13	АО «ПЖРТ Промышленного района»	Самара	283	2185,55	100% Анатолий Штейнберг	89,1	216,8	242
14	ООО «УК «Центр»	Сызрань	1223	2825,34	100% Алексей Арефьев	188,2	210,3	224
15	ООО «Визит-М»	Самара	19	329,03	100% Эдуард Волков	27,0	131,1	208
16	ООО «СУТЭК»	Самара	104	307,47	100% Дмитрий Трофимов	106,4	205,3	187
17	ООО «Алком-Гарант»	Самара	81	350,29	90,91% Сергей Сухарев, 9,09% Сергей Фонарев	43,5	26,5	158
18	МП г.о. Самара «Жилсервис»	Самара	1338	500,63	100% ДУИ Самары	32	7,6	94
19	ООО «УК «ЮГ-Сервис»	Волжский район	72	278,31	60% Николай Чудаев, 40% Евгений Чудаев	18	31,7	89
20	ООО «УК «Надежда»	Жигулевск	56	234,91	100% Евгений Степанов	3,9	33,9	40
21	ООО «АСК «ГРАДЬ»	Жигулевск	60	420,17	80% Александр Лубский, по 10% Ирина Вахрина и Виктор Пудовинников	17,5	20,6	28
22	ООО «УК «Жилсервис+»	Тольятти	31	243,76	67% Вячеслав Ерохин, 33% Олег Донской	27,2	23	22
23	ООО «Управляющая компания»	Похвистнево	240	529,42	82% Александр Бычков, 18% Юлия Калимуллина	30,2	14	15
24	ООО «МАИ+3Н»	Тольятти	61	290,59	по 50% Игорь Браун и Олег Ширяевцев	18,2	14,5	15
25	ООО «УО «Коммунальник»	Самара	88	509,13	100% Евгений Разживин	6,5	-	2
26	ООО «Жилищно-коммунальная система»	Самара	1271	5245,31	100% Олег Иполитов	нет данных	946	нет данных
27	ООО «Управляющая компания №3» г.о. Тольятти	Тольятти	380	1626,94	25% Рафик Исмаилов, по 50% Виктор Силивоненко и Елена Стогний через ООО «Комфорт»	нет данных	791,8	нет данных
28	МП г.о. Самара «Универсалбыт»	Самара	705	1237,13	100% ДУИ Самары	нет данных	нет данных	нет данных
29	ООО «Новоградсервис»	Новокуйбышевск	297	1220,95	100% КУМИ Новокуйбышевска через АО «РЭП №4» и АО «РСП «Жилсервис»	нет данных	нет данных	нет данных
30	ООО «Куйбышевский ПЖРТ»	Самара	511	1081,85	51% Роман Платонов, 49% Наталья Кузнецова	нет данных	нет данных	нет данных
31	ООО «ПЖРП №11»	Самара	219	941,15	100% Николай Шохин	нет данных	нет данных	нет данных
32	ООО «УЖКК»	Самара	115	797,16	45% Татьяна Маркелова, 30% Александр Фомичев, 25% Ирина Дмитриева	нет данных	нет данных	нет данных
33	ООО «УК «ЖЭС»	Сызрань	218	483,74	100% Наталья Смирнова	нет данных	251,8	нет данных
34	ООО «УК №3»	Самара	868	450,72	51% Ирина Дмитриева, 49% Татьяна Маркелова	нет данных	нет данных	нет данных
35	ООО «Коммунальная система»	Волжский район	563	432,84	100% Максим Елагин	нет данных	нет данных	нет данных
36	МУП «Уютный дом»	Нефтегорск	139	385,83	100% Администрация Нефтегорского района	нет данных	нет данных	нет данных
37	ООО «ПЖРТ Октябрьский»	Самара	182	369,00	100% Алексей Чернов	нет данных	нет данных	нет данных
38	МП г.Тольятти «УК №4»	Тольятти	46	315,40	100% Мэрия Тольятти	нет данных	нет данных	нет данных
39	ООО «ПЖРТ Железнодорожный»	Самара	333	272,40	100% Алексей Осипов	нет данных	нет данных	нет данных
40	ООО «Нептун»	Безенчукский район	316	249,28	по 50% Сергей Лесный и Михаил Романов	нет данных	нет данных	нет данных

Источники: сайт Фонда содействия реформированию ЖКХ, ГЖИ Самарской области. 40 крупнейших УК отбирались по общей площади домов в управлении и ранжировались по выручке за 2015 год

сколько лет назад, чтобы спастись от долгов перед ресурсоснабжающими организациями. После завершения лицензирования выяснилось, что масштаб «скамейки запасных» — пятая часть рынка. В перечне лицензированных УК в Самарской области «Дело» обнаружило 60 УК, у которых

нет домов. Это или запасные «чистые» компании, или уже отслужившие УК, которые избавили от домов. Держат УК «про запас» даже крупные игроки рынка. Например, совладелец УК «Приволжское ПЖРУ» Минахмет Халиуллов возглавляет «чистую» фирму «Приволжский ПЖРТ-1». Или, напри-

мер, зарегистрирована УК «СамРЭК-Эксплуатация» — возможно, чтобы быть на подхвате у муниципальных УК. У Анатолия Горшкова, директора УК «Коммунальник», которая уже сбросила с себя все дома, есть также «пустая» фирма «Мичуринское».

Кому из управляющих компаний

придется воспользоваться «пустышками» по итогам первого года работы на новом рынке?

НА ВЫХОД

«Первым на выход» может стать «ПЖРТ Советский», который принадлежит Сергею Таганову (у этой компании 190 домов площадью 117 тыс. кв. м, данные о выручке она еще не раскрыла). В феврале заместитель департамента городского хозяйства и экологии Самары Юрий Козельский собирался обратиться в ГЖИ с просьбой лишить эту компанию лицензии. Причины – УК, по мнению Козельского, не смогла самостоятельно обеспечить подключение отопления в своих домах, а ресурсоснабжающие организации угрожали расторгнуть договоры из-за долгов. Таганов утверждал, что вопрос с задолженностью уже решен.

В случае потери лицензии у Таганова, впрочем, есть варианты сохранения жилого фонда. Директор «ПЖРТ Советский» Надежда Онищенко возглавляет также лицензированную УК «ПЖРТ Кировский», у которой домов нет. Кроме того, Таганов лично владеет «МПО ПЖРТ» (10 домов, 25 тыс. кв. м) и контролирует «ПЖРТ Октябрьский» (182 дома, 369 тыс. кв. м). У директора «ПЖРТ Октябрьский» Елены Наваковой есть еще «ПЖРТ Самарский» без домов.

Можно ли как-то ограничить практику «выбрасывания» старых УК с долгами и штрафами и перевода жилого фонда в другие компании все тех же учредителей? По словам Часовских, Самарский региональный центр общественного контроля в сфере ЖКХ хочет предложить поправки в законодательство, чтобы при лицензировании новой УК проверяли, чтобы в реестре отозванных лицензий не было не только директора, но и учредителя. Это могло бы помешать появлению «клонов» УК. В самих компаниях, впрочем, отмечают, что это вряд ли повлияет на чистоту подъездов. «Главное для потребителя — качество услуг, работающая обратная связь. Раскрытие информации о бенефициарах управляющей компании никак не может сказаться на качестве работы управляющей компании. Ведь любая управляющая компания — это в первую очередь квалификация и опыт работы персонала, а также имеющаяся материально-техническая база», —

считает гендиректор ЖКС Вячеслав Князьков.

Пока же контролирующие органы действуют теми методами, что им доступны.

И Госжилинспекция, и УК отмечают рост количества штрафов. В ГЖИ к тому же заметили «повышение исполнительской дисциплины управляющих организаций при устранении нарушений по предписаниям», а в УК — увеличение самих штрафов. «Работа в рамках лицензионного контроля в первую очередь выразилась в значительном увеличении размера штрафов. Если раньше штраф, налагаемый ГЖИ, составлял 40 тыс. рублей, то теперь — 250 тыс. рублей», — рассказал Князьков. По его словам, зачастую ГЖИ штрафует сразу и только потом выписывает предписание на устранение недостатков. «Хотя даже президент в начале года говорил, что административные органы должны сначала выдавать предписания, и если они не будут исполнены, тогда уже наказывать», — отмечает директор ЖКС.

ВРЕДНЫЕ СОВЕТЫ

Администрация Самары надеялась, что муниципальные УК, которые она в 2015 году вывела на рынок, будут задавать новый стандарт управления МКД. Кто эти образцовые игроки рынка?

«Жилсервис» возглавил Станислав Максимов. Он работал началь-

НЕПОТОПЛЯЕМЫЙ
Экс-глава
Промышленного
района Владимир
Чернышов «всплыл»
в «ПЖРП №11»



ником комитета по наружной рекламе департамента благоустройства и экологии, возглавлял отдел финансового контроля департамента финансов Самары, исполнял обязанности руководителя департамента потребительского рынка и услуг, а в 2014 году возглавлял МП «ЭСО», которое ушло с рынка. Жилой фонд «Жилсервиса» больше чем на 90% состоит из домов 6 и 7 категорий.

Директор «Универсалбыта» — Сергей Куманцов, бывший директор «Альтернативы». Больше похоже на типичную для частных УК смену вывески, чем на революцию в домоуправлении. Но пока они звезд с неба не хватают. Например, жители дома 16 на улице Крайней, которым управляет «Универсалбыт», благодарят инспектора ГЖИ и просят выплатить ему премию за то, что после его «настойчивых рекомендаций» устранено «шесть утечек ГВС, ХВС, КНС и системы отопления, которые не устранялись на протяжении длительного времени».

В Тольятти в ноябре 2015 года возбудили уголовное дело по статье «Мошенничество» в отношении неустановленных лиц из муниципальной «УК №5». Средства жителей, собранные за теплоснабжение в 2013-2014 годах, до поставщиков (в частности «Т Плюс») так и не дошли. Директор компании и тогда, и сейчас — Вадим Гусев.

«Проблема отрасли — подготовка и переподготовка кадров. Нигде не готовят руководителей управляющих компаний. У единиц — строительное образование», — частично объясняет проблемы отрасли Часовских. К тому же эти кадры не меняются годами. И это неудивительно — терять хлебную должность не хочет никто. Поэтому

79

МЕСТО

ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ
УК ЗАНЯЛА САМАРСКАЯ
ОБЛАСТЬ В РЕЙТИНГЕ
ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ
РЕФОРМИРОВАНИЮ
ЖКХ, СОСТАВЛЕННОМ
В ИЮНЕ 2015 ГОДА

Конфликты

ПО КРУГУ

НЕСМОТЯ НА УЖЕСТОЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ,
УК ПО-ПРЕЖНЕМУ УБЕГАЮТ ОТ ДОЛГОВ
ЧЕРЕЗ СМЕНУ ЮРЛИЦ

Долги перед ресурсоснабжающими организациями – конфликт, который не решается годами. УК накапливают задолженность и меняют юрлицо. Или, реже, ресурсоснабжающая организация получает полный контроль над УК, как это произошло в Красноглинском районе. Ресурсоснабжающие организации неоднократно обращались в ГЖИ с просьбой лишить лицензии особенно злостных должников, но формальных оснований в законе для этого нет, и поэтому УК сохраняют лицензии, а долги накапливаются. «За время, прошедшее после получения лицензий, отношение УК к своим обязанностям по оплате платежей за водоснабжение и водоотведение не изменилось», – возмущаются в «СКС». По данным компании, на первое марта 2016 года дебиторская задолженность за услуги холодного водоснабжения и водоотведения в Самаре составляет 1,09 млрд рублей. Из них 444,1 млн – задолженность УК, ТСЖ, ЖСК, ЖК и 478,1 млн рублей – задолженность физических лиц, находящихся на прямых расчетах с «СКС». Наиболее крупные должники – «ПЖРП №11» (39,5 млн рублей), МП «ЭСО» (15 млн рублей), УК «Авиакор-Стандарт» (7,3 млн рублей), УЖКК «Электрощит» (4,1 млн рублей). Руководители УК уверяют, что размер их задолженности сопоставим с суммой долга

жителей перед ними. «Примерно ту же сумму нам должны за коммунальные ресурсы жители», – рассказывает Князьков. По его словам, основные причины формирования долга – неплатежи жителей и разница в расчетах поставленного объема ресурсов. «По нашим расчетам, РСО периодически их завышают, что мы доказываем в суде», – говорит Князьков. На сегодня сумма долга «ЖКС» перед поставщиками ресурсов (в первую очередь горячей воды и тепла) составляет менее 400 млн рублей. Напрямую поставщику с осени 2014 года жители платят только за холодную воду и водоотведение, потому по этому виду ресурсов у «ЖКС» нет задолженности. «Не секрет, что многие управляющие компании существуют два-три года, а потом уходят в банкротство вместе с многомиллионными долгами. Особенно обидно, что в этом нет вины потребителей: большинство жителей добросовестно оплачивает свои счета», – не согласны в «СКС». Имеющиеся долги, по мнению «СКС», это проблема переходного периода. «В момент перехода на прямые расчеты проявляются организационные трудности, результатом чего становится кратковременный рост дебиторской задолженности», – объясняют в компании.

Решение, которое предлагает администрация Самары – пере-



ход всех УК на расчеты с жителями через ЕИРЦ. Все это уже было – муниципальный ЕИРЦ получил статус регионального и должен был консолидировать все расчеты жителей с УК и ресурсоснабжающими организациями. Через несколько лет УК и РСО начали отказываться от сотрудничества с ЕИРЦ, и уже не нужная области организация вернулась в ведение администрации Самары. «Опыт работы с ЕИРЦ «предыдущего образца» показал, что посредничество не идет на пользу ресурсоснабжающей организации», – напоминает «СКС». В компании убеждены, что наиболее безопасна оплата поставщику напрямую. «Жители могут быть уверены, что их деньги будут потрачены именно на нужную услугу и нигде не исчезнут», – уверяет «СКС».

«ЖКС» отказалась от услуг муниципального ЕИРЦ после года работы с ним. «Эта услуга – рыночная. Мы нашли компанию, которая делает эту работу более качественно, на более современном оборудовании и по стандартам, отвечающим актуальным требованиям законодательства, и при этом ее услуги стоят меньше. У нас нет данных, что новый ЕИРЦ будет работать не хуже», – говорит директор компании Вячеслав Князьков.

конфликтов из-за активов УК в 2015 году было немало.

ГОРЯЧИЕ ТОЧКИ

В Новокуйбышевске продолжается конфликт между администрацией в лице мэра Андрея Коновалова и владельцем не получившей лицензию УК «Народная» Олегом Вигулярным. Часть жилого фонда Вигулярный попытался перевести на новую фирму «Аврора» «на срок, пока у «Народной» не появится лицензия». По данным ГЖИ, сейчас у «Авроры» всего один дом, и еще несколько она пытается получить по конкурсам, но проигрывает подконтрольным администрации Новокуйбышевска «Новоградсервису» и «ЖУК». Параллельно Вигулярный пы-

тается оспорить результаты конкурсов в ФАС, а Коновалов – привлечь оппонента к административной ответственности за убытки, которые «Новоградсервис» понес с 2012 по 2014 год, когда его возглавлял Вигулярный.

В Безенчуке потеряла лицензию УК «Европа», которой администрация уже давно была недовольна и даже планировала создать МУП, чтобы усилить конкуренцию. Но в результате дома перешли не муниципальному предприятию, а компании «Нептун», принадлежащей в равных долях Сергею Лесных и Михаилу Романову.

Крупнейшая УК области, «Департамент ЖКХ г. Тольятти», которая управляет 793 домами общей площадью 5,4

млн кв. м, за год потеряла 39 домов. Некоторые из них перешли муниципальной «УК №4» (всего у нее 46 домов, их площадь – 315 тыс. кв. м). Раньше «УК №4» обслуживала часть домов «Департамента ЖКХ г. Тольятти» по субподряду, но в 2015 году нарастила жилой фонд. Как говорил директор «УК №4» Максим Васильев, «Департамент ЖКХ г. Тольятти» препятствовал переходу домов в новую УК. По его словам, таинственные мусорщики без опознавательных знаков начали убирать дворы и вывозить мусор, мешая выполнять работу дворникам «УК №4». Попов уверял, что «УК №4» плохо выполняла свою работу, и поэтому «Департамент ЖКХ г. Тольятти» решил уменьшить число отдаваемых

на субподряд домов. Васильев и Попов также обменялись выпадами в прессе и лично агитировали жителей дворов за свои УК.

Без лицензии осталась УК «Молния», принадлежащая тольяттинскому бизнесмену и давнему противнику мэрии Тольятти Гаику Ягутяну. «У меня сейчас три новые компании с лицензиями, и я в любой момент переведу дома на одну из них», — говорил Ягутян. В борьбе за «торжество справедливости» он грозился дойти до Верховного суда, но пока для Ягутяна ничего не изменилось.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ТУПИК

Контроль над УК будет расширяться и дальше, но операции это скорее косметические. С 2016 года можно привлечь УК к ответственности за некачественные услуги и добиться через суд выплаты штрафа в пользу жителей в виде вычета из квартплаты за следующий месяц (за некачественную услугу — 30 процентов от ее стоимости, а в случае неверно выставленной квитанции — 50 процентов от ошибочной суммы). На практике, по словам Часовских, это не работает. Во-первых, слишком сложная процедура истребования задолженности — сначала в присутствии представителя УК нужно составить акт, который подтвердит, например, что батареи едва теплые. ГЖИ должна выяснить, кто виноват — УК или ресурсоснабжающая организация. Также производится расчет, на какую сумму житель недополучил услуг. По словам Часовских, это может быть, например, и сто рублей. В этом случае размер штрафа в пользу жителя составит чуть больше 30 рублей. А его еще нужно выставить УК через суд. «Никто не будет тратить силы ради таких крошечных сумм», — говорит Часов-

ПУСТО НЕ БЫВАЕТ

Кто заменил крупнейшие УК, покинувшие рынок

Старая УК	Количество домов в 2015	Новая УК	Количество домов в 2016
МП «Коммунальник»	1005	«УЖКК»	115
«Альтернатива»	1907	«УК №3»	868
		МП «Жилсервис»	1338
		«ПЖРТ Октябрьский»	182
		«ПЖРТ Железнодорожный»	333
УК «Васко»	1055	УК «Жилуниверсал»	677

Источник — сайт фонда содействию реформирования ЖКХ

ских. К тому же этот порядок, по информации ГЖИ, не утвержден. «В жилищном кодексе сказано, что поставщик некачественных коммунальных услуг обязан уплатить потребителю штраф в размере и порядке, установленном Правительством России. Вместе с тем этот порядок еще не установлен», — ответили «Делу» в ГЖИ.

В ближайшее время вряд ли стоит ждать изменений в законодательстве, которые сделают рынок более упорядоченным или хотя бы сделают действенными уже существующие нормы. Хотя в регионах появляется все больше инициативных групп, которые пытаются добиться изменения законодательства.

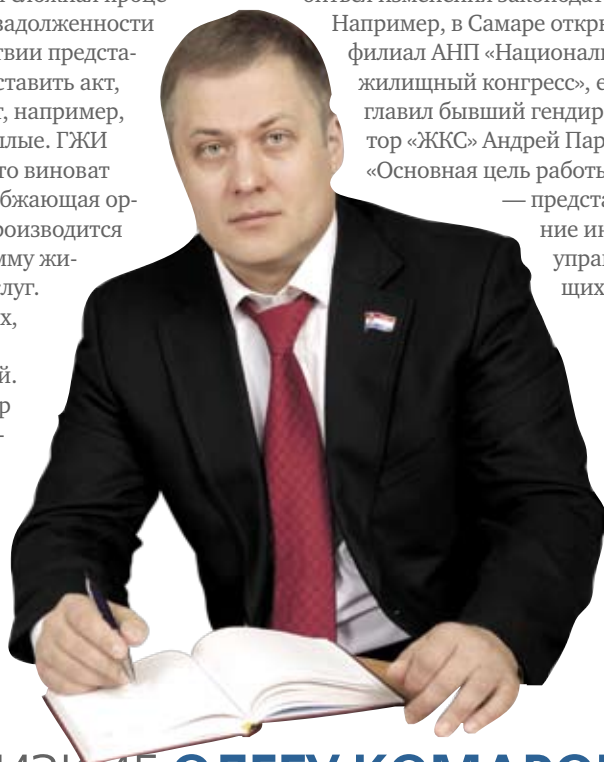
Например, в Самаре открылся филиал АНП «Национальный жилищный конгресс», его возглавил бывший гендиректор «ЖКС» Андрей Паршин. «Основная цель работы «НЖК» — представление интересов управляющих компа-

ний на федеральном уровне. Филиал в нашем городе позволяет услышать голос самарских управляющих компаний. К сожалению, сегодня «НЖК» в Самаре представлен только двумя УК — видимо, только они настроены на серьезную работу, заинтересованы в изменении законодательства», — говорит Паршин.

К мнению УК, возможно, прислушались в вопросе капитального ремонта. «К качеству работ есть вопросы и у нас, и у жителей. Но, к сожалению, сегодня закон исключает участие управляющей компании в контроле и приемке выполненных работ в рамках капремонта», — рассказывает Князьков. С начала реализации программы капитального ремонта в более чем 80 домах, находящихся в управлении «ЖКС», проведены те или иные работы. По словам Князькова, УК заинтересована в качественном ремонте, поскольку ей впоследствии нужно обслуживать эти дома. «Надеемся, что закон в этой части будет изменен, соответствующие инициативы уже есть», — говорит Князьков.

Порядок в сфере ЖКХ может навести контроль на местах. Небольшие подвижки уже есть. Например, в Самаре Региональный центр общественного контроля в сфере ЖКХ проверяет, как УК выполняет свои обязанности, зафиксированные в договоре с жителями, в первую очередь, их взаимоотношения с советами домов. Также в Самаре открылся первый в России центр оценки квалификации работников в сфере ЖКХ, работает центр подготовки специалистов в строительном институте. планируется открыть несколько кафедр в лицеях. Поможет ли это жителям, дома которых то и дело «перебрасывают» с компании на компанию, в ситуации, когда местные администрации только разводят руками? **Д**

— Дарья Макушова



УК, БЛИЗКИЕ **ОЛЕГУ КОМАРОВУ**, ЗАБРАЛИ 983 ДОМА МП «КОММУНАЛЬНИК»

«ЖИТЕЛЬ ВСЕГДА ПРАВ»

Какими принципами в работе на рынке ЖКХ руководствуется УК «Жилуниверсал»

УК «Жилуниверсал» вышла на рынок в 2015 году и сейчас является крупнейшей управляющей компанией Кировского района Самары. О ее работе «Делу» рассказал заместитель директора по правовым вопросам Андрей Борисов.

— Когда была создана УК «Жилуниверсал» и какой жилой фонд она получила?

— До 2015 года «Жилуниверсал» занимался обслуживанием жилого фонда по субподряду, не имея статуса управляющей компании. Когда началось лицензирование деятельности по управлению МКД, мы решили, что у нас достаточно опыта, чтобы стать управляющей компанией, и получили лицензию. В управлении «Жилуниверсала» сейчас 676 домов в Кировском районе. Их общая площадь — 2,817 млн кв. м, жилая — 2,733 млн. Средний возраст домов — 44 года, самые старые построены в 1936 году, самые новые — в 1996. В большинстве ни разу не проводили капитального ремонта, поэтому состояние далеко от идеала.

— Каким количеством техники и персонала УК «Жилуниверсал» располагает?

— Содержать большой парк техники затратно, а мы ищем способ минимизировать налоговые расходы и освободить больше средств для поддержания состояния домов. Поэтому в собственном парке компании — минимально необходимое количество техники. Около 100 наших сотрудников обслуживают технику, еще 300 человек занимаются уборкой территории. Однако у нас налажены связи с орга-



низациями, технику и людей которых мы можем оперативно привлечь при необходимости, например, когда проходят месячники по благоустройству и субботники или во время сильных снегопадов.

— Как организовано взаимодействие УК «Жилуниверсал» с жителями?

— Руководство компании ведет прием жителей раз в неделю, работает круглосуточная диспетчерская служба с многоканальными телефонами. Есть разработанная специально для «Жилуниверсала» программа, которая позволяет отслеживать движение заявки в режиме онлайн. Также мы отслеживаем повторные заявки, поступившие, например, спустя неделю после устранения аналогичной проблемы. В таких случаях мы разбираемся, почему так вышло, качественно ли поработали сотрудники и как не допустить такого в будущем.

— Каковы планы УК «Жилуниверсал» на ближайшее время?

— Главная цель — максимальное качество при минимальных средствах,

поскольку повышать плату за услуги мы не можем, в нынешней экономической ситуации это будет тяжело для жителей. Поэтому мы продолжим оптимизацию. Мы исходим из того, что житель как клиент всегда прав, но хотели бы слышать не безосновательную критику, а конструктивные предложения.

— Как бы вы оценили итоги первого года работы самарской сферы ЖКХ по лицензиям?

— Положительно. Необходимость получить и сохранить лицензию стимулирует УК повышать качество работы. Работать на этом рынке непросто. Нужно соблюдать требования примерно 450 нормативных актов, а размер штрафа от ГЖИ за нарушение по одному дому может превышать сумму собранных с жителей этого дома средств. В Самарской области УК, администрации, ГЖИ, прокуратура и Роспотребнадзор понимают, что все в одной лодке, и смогли выстроить взаимодействие. К ответственности УК привлекаются, если есть серьезные проблемы, а не по надуманным заявлениям. А, например, в Омске из-за непонимания между администрацией и УК более 100 домов остались без управления.

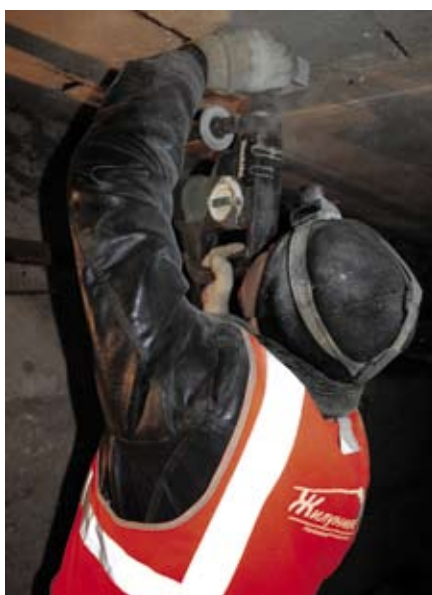
— Как складываются отношения УК «Жилуниверсал» с ресурсоснабжающими организациями? Удастся ли избежать накопления задолженности перед ними?

— В последнее время проблем в отношении с ресурсоснабжающими организациями стало меньше. Раньше жители оплачивали нормативное потребление, а сверхнорматив компенсировали бюджетные субсидии. Когда бюджет перестал компенсировать сверхнорматив, ресурсоснабжающие организации какое-то время требовали эти деньги от управляющей

компании. Но сейчас счета стали выставлять за фактически потребленный объем коммунальных услуг. Поэтому задолженность УК перед ресурсоснабжающими организациями сопоставима с задолженностью жителей перед УК. Мы объясняем жителям, что на коммунальных услугах можно сэкономить, если платить вовремя и установить индивидуальный прибор учета.

— Задолженность жителей — один из самых больных на сегодняшний день вопросов для всех коммунальщиков. Как вы его решаете?

— Мы проводим большую работу в этом направлении. Во-первых, поощряем тех, кто постоянно и своевременно оплачивает жилищно-коммунальные услуги, проводим различные акции. Во-вторых, активно боремся с неплательщиками. К сожалению, есть жители, которые вообще никогда не платили за услуги ЖКХ, начиная еще с советских времен. Стоит отметить, что в этом году существенно изменилось законодательство, ужесточились санкции для неплательщиков. Чем дольше собственник не платит, чем больше у него задолженность, тем серьезнее будут последствия. Начиная от пени,



которые сейчас будут составлять почти 31% годовых, и заканчивая поражением в имущественных правах в отношении недвижимого имущества, которое владелец-должник не сможет ни продать, ни завещать, в котором не сможет перепланировку сделать. Человек, по сути, не сможет свободно распоряжаться своей квартирой. В некоторых случаях — там, где речь идет о муниципальном жилом фонде, в котором жильцы являются не собственниками, а нанимателями — будет производиться выселение с боль-

шей площади на меньшую, вплоть до койко-места в общежитии.

— Проходил ли в домах, находящихся в управлении УК, в ближайшие два года капитальный ремонт?

— За последние два года за счет муниципалитета отремонтирован 31 дом, за счет регионального оператора — 24. Проблема в том, что капремонт не комплексный. Максимальный срок эксплуатации жилых домов — 25-30 лет. По-хорошему, нужно менять все, но решались только самые насущные проблемы. Где-то заменили лифт, где-то — кровлю, где-то — инженерные сети. Через пару лет в доме, где заменили кровлю, потребуется менять, например, лифт, но снова очередь до него дойдет не скоро. Также хотелось бы, чтобы УК приглашали на приемку работ и реагировали на ее замечания.



<http://ziluniversal.ru>



Банкинг

ПРИОРИТЕТНАЯ ЭВАКУАЦИЯ

ОТСУТСТВИЕ ЗАЛОГОВ,
ПЕРЕКРЕДИТОВАНИЕ, ВЫПЛАТЫ
КРЕДИТОВ ВНУТРЕННИМИ
ПРОВОДКАМИ – У «ПРИОРИТЕТА»
БЫЛО МАЛО ШАНСОВ ВЫЖИТЬ

Самарский банк «Приоритет» потерял лицензию еще в сентябре 2014 года после конфликта акционеров, но детали его кредитной политики и особенности делопроизводства продолжают всплывать до сих пор.

В «Дело» попал акт последней, в прямом смысле, проверки ЦБ в банке – после нее банк и был лишен лицензии. Как выяснилось, еще до конфликта банк долгое время едва держался на плаву. Шансов выжить у «Приоритета» было мало, даже если бы его акционеры сумели договориться.

ПОСЛЕДНЕЕ КИТАЙСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

В ходе проверки, поставившей точку на существовании банка «Приоритет», Центральный банк оценил качество портфеля банка и, судя по всему, остался недоволен. Из 34 проверенных кредитов общим объемом 948,9 млн руб. девять, по мнению экспертов ЦБ, оказались недостаточно хороши и потребовали дорезервирования в размере 93,5 млн руб. К тому моменту в банке уже почти месяц как велась картотека неплатежей – денег взять было просто неоткуда. Но как оказалось, проблемы с этими же самыми кредитами, или по крайней мере с частью из них, появились задолго до

того, как «Приоритет» официально начал тонуть.

Судя по акту проверки, ЦБ был недоволен качеством множества кредитов, выданных банком, и «неоднократно рекомендовал» банку увеличить резервы по ним. Только в 2014 году ЦБ трижды предупреждал об этом «Приоритет». По мнению ЦБ, доначислить резервы было необходимо по векселям нескольких компаний и физлиц, в число которых входили менеджеры банка и клиенты, явно пользующиеся особыми привилегиями.

Например, на 1 сентября 2014 года компания «Объединенный капитал» была должна банку по 20 векселям 66,8 млн руб., «Инвестиционные преференции» — 66 млн руб. по девяти векселям. ЦБ счел, что в «Объединенном капитале» есть признаки отсутствия реальной деятельности, а «Инвестиционные преференции» допустили в своем портфеле слишком высокий процент бумаг с истекшим сроком обращения и просроченных займов. Сейчас банк «Приоритет» в лице конкурсного управляющего активно судится с обеими компаниями за право обналить часть векселей: банку они достались через третьи руки, и компании сомневаются в правомерности претензий «Приоритета».

Правда, пока решения принимаются в пользу банка.

Еще один заем, требующий дорезервирования, был выдан фирме «Мичиган», подконтрольной некоей Юлии Голубковой, владевшей 140 фирмами по всей России или возглавлявшей их. Ее долг составлял порядка 9 млн руб.

Впрочем, наверное, почти в любом банке найдется пара-другая таких заемщиков.

Куда интересней кредиты заемщиков «Приоритета» — физических лиц, которые в банке, судя по всему, выдавались довольно свободно.

НЕЦЕЛЕВЫЕ

Так, Владимир Кулиш, генеральный директор «Техэлектро-Самара» и «Кофе клуб» кредитовался по данным ЦБ в «Приоритете» с 2004 года. На 1 сентября 2014 года размер его долга перед «Приоритетом» составлял 42,9 млн руб. Проверяющие ЦБ сочли его тогда не слишком надежным. Во-первых, уровень его доходов с большой натяжкой позволял выплачивать долг и проценты, во-вторых, у экспертов ЦБ сложилось впечатление, что Кулиш просто-напросто выплачивал проценты за счет новых траншей кредита.

Николай Коломиец, сотрудник Во-

«ПРИОРИТЕТ» ПОЛУЧАЛ
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ОТ ЦБ ЕЩЕ
ДО КОНФЛИКТА АКЦИОНЕРОВ



енного комиссариата Промышленного района города Самары, начальник отделения подготовки, призыва и набора граждан на службу по контракту, начал кредитоваться в банке в 2013 году. Уже к сентябрю 2014 года размер его задолженности перед «Приоритетом» составлял 40 млн руб. Кредит был потребительский и проверкой ЦБ был признан «нецелевым».

Собственно, судя по документу ЦБ, нецелевое кредитование физлиц, притом наличностью, было в «Приоритете» обычной практикой. Также налом в 2012–2013 годы взял кредиты и Денис Кормициков, финансовый директор «АБН-Волги», руководитель и директор «Вик-Авто». Размер его обязательств перед банком на сентябрь 2014 года составлял 37,8 млн руб. Расплачиваться с банком Кормициков планировал, в частности, за счет доходов от аренды судов, а также за счет продажи комбикормового завода в Пензенской области за 40 млн руб. В итоге же кредит был закрыт в сентябре 2014 года за счет средств, перечисленных со счетов Аминовой Р.Ф. в «Приоритете» (порядка 12 млн руб.), а также со счетов Юрия Типикина, по-

лучившего в свою очередь 9,7 млн руб. от нескольких юрлиц. При этом лишь 1,1 млн руб. было занесено налом в кассу банка. Основная же часть суммы, более 20 млн руб., была погашена за счет средств Типикина, отозванных из картотеки неплатежей банка.

Еще один заемщик, в качестве которого Центральный банк усомнился на этапе последней проверки, – Дмитрий Шмонин. Он начал брать кредиты в «Приоритете» в 2013 году. Как ему это удалось – неизвестно, поскольку, по данным документа ЦБ, он числился директором фирмы «Аква-Ком», однако в проверяемый период заработной платы не получал. На сентябрь 2014 года он был должен банку порядка 28,5 млн руб., которые получил большей частью «на неотложные нужды».

Двумя оставшимися ненадежными заемщиками, как это ни парадоксально, стали сотрудники банка «Приоритет», члены команды управленцев Дениса Машкова. Первый — Александр Половцев, с 2013 года трудившийся в банке в должности советника (правда, в августе 2014 года, в разгар конфликта между акционерами, он

уволился), также известный как партнер по ряду бизнес-проектов Романа Ряднова (это младший брат депутата Самарской губернской думы Константина Ряднова, их основной бизнес связан с вывозом мусора).

В «Приоритете» Половцев брал кредиты с 2005 года. На сентябрь 2014 года на нем числился необеспеченный кредит на сумму 31,55 млн руб., выданный, как водится, наличностью. В сентябре 2014 года долг был погашен двумя траншами. Часть денег, 16,7 млн, Половцев заплатил со своего счета в банке, получив деньги от погашения векселя «Приоритета» (причем со сроком погашения в мае 2015 года). Вторая часть денег фактически пришла из банка. Поручителем Половцева выступал Денис Машков, он заплатил 13,6 млн за Половцева, но эти деньги выделил другой клиент банка — бывший глава «Волготанкера» Николай Строкин. У него был открыт в банке депозит, он находился в картотеке неплатежей, откуда Строкин свои требования отозвал. На каких условиях? Неизвестно. В то время «выдернуть» деньги из банка стремились многие весьма влиятельные в регионе люди, искавшие соответствующих договоренностей с менеджментом. Случаев выплаты кредита за счет отзыва неплатежей из картотеки в «Приоритете» много, эти проводки сейчас оспаривает АСВ.

Второй сотрудник банка, попавший под дорезервирование, — Алексей Игнатов, трудившийся с 2004 года в «Приоритете», с 2007 года – в должности заместителя председателя правления. Кредиты Игнатов брал с 2013 по 2014 год. На начало сентября за ним числился долг в 15,5 млн руб., полученные налом на неизвестные цели.

ТЫ МНЕ – Я ТЕБЕ

Кредиты наличностью физическим лицам и на неопределенные цели выдавались, судя по всему, в «Приоритете» щедрой рукой. Причем нередко без какого-либо обеспечения. Например, такой кредит в размере 89,32 млн руб. числился за Владимиром Васякиным, Игорем Горожайкиным – на 35,9 млн руб. (залог – автомобиль BMW), Александром Исайченко – 15 млн руб., Игорем Кулишом – порядка 7 млн руб. Роман Ряднов – 28 млн руб. Примечательно, что очень часто заемщики-физлица банка получали кредиты на миллионы при символическом уровне

ФИНАЛЬНОЕ ШЕСТВИЕ

«ПРИОРИТЕТ» ДОБИЛ КОНФЛИКТ АКЦИОНЕРОВ



Виктор Развеев

В отличие от ряда других местных банков, сигналами к краху «Приоритета» стали не сомнительные операции по «обналу» или паника клиентов, а конфликт акционеров. Когда в начале 2014 года владельцы банка начали решать вопрос о докапитализации, выяснилось, что их взгляды на судьбу банка изрядно расходятся. Интересы одной группы акционеров представлял известный самарский бизнесмен Виктор Развеев, другой — председатель правления банка Денис Машков.

В июле 2014 года прошло собрание акционеров, по итогам которого Машков был смещен с должности председателя правления. Группа акционеров во главе с Виктором Развеевым провела

собрание, на котором Машков был отправлен в отставку, а на его место назначили Дениса Дербилова. 4 августа Денис Дербиллов попытался приступить к исполнению своих обязанностей, однако Машков заблокировал ему доступ в банк. Пост покидать он отказался, фактически сложив с себя полномочия только в конце августа 2014 года. Но еще в июле все, кто был хотя бы немного в курсе ситуации в банке, от менеджеров до крупных клиентов, рванулись изымать из «Приоритета» свои деньги. Акционеры в это время еще и судились. Коллапс операционной деятельности, помноженный на вывод средств, привел к тому, что в декабре 2014 года банк лишился лицензии, потом началось его банкротство.

заработной платы — с окладом 7-12 тыс. рублей в месяц. А доходы получали преимущественно за счет реализации уже имевшихся объектов недвижимости.

Временная администрация ЦБ после отзыва лицензии в «Приоритете» причислила ряд займов физлицам к «операциям, повлекшим за собой ухудшение финансового состояния банка». Эксперты ЦБ в своем отчете отмечали, что физлицам выдавались суммы, которые уместны скорее в корпоративном секторе. Такие займы составляли 68% всего розничного портфеля банка. Временная администрация в своем отчете называла и фамилии клиентов. Это бывший акционер банка «Приоритет» Андрей Авдонин (размер задолженности — 26,9 млн рублей), два заместителя председателя правления банка — Алексей Игнатов (с двумя займами общим объемом 15,5 млн) и Игорь Клименко (три задолженности объемом 41,9 млн). В списке также фигурируют Владимир Кулиш (38,97 млн), Дмитрий Шмонин (28,5 млн), гражданин Коломиец (40 млн).

С КОНВЕЙЕРА

Основная часть долга сформировалась в период корпоративного конфликта внутри «Приоритета» между его основным бенефициаром Виктором Развеевым и миноритариями в

июле-августе 2014 года — по оценке ЦБ, в это время банк выдал около 500 млн руб. сомнительных кредитов. В связи с этим в апреле 2015 года было возбуждено уголовное дело по факту злоупотребления полномочиями при выдаче кредитов физическим и юридическим лицам в «Приоритете» в отношении «неустановленных лиц из числа руководства банка». Банк по этому делу признан потерпевшим.

Однако, судя по данным проверки ЦБ, многие проблемы в «Приоритете» появились еще раньше. Согласно итогам проверки, банк «активно, практически поточно, кредитовал группы взаимосвязанных лиц. Они либо являлись близкими родственниками (братья Влади-

мир и Игорь Кулиши), либо были способны оказывать «существенное влияние на решения юридических лиц-заемщиков», либо являлись поручителями друг друга, либо были «экономически взаимосвязаны» — обычно это означало общий бизнес в прошлом или настоящем. Несмотря на то, что формально придатьсь было особо не к чему — объемы таких кредитов не выбивались за нормативные рамки — Центральный банк выделил семь групп таких заемщиков. Например, связаны между собой именем кредитора банка бизнесмена Сергея Шатило оказались заемщики «Современные медицинские технологии» и «ФармБиоЛаб».

Еще один интересный аспект — манипуляции с показателями банка с помощью займов физлиц. Эту тему высветило АСВ в рамках одного из судебных разбирательств в процессе банкротства «Приоритета». В конце месяца физические лица полностью закрывали свои займы в банке, а в тот же день уже другие люди снимали аналогичную или меньшую сумму со своих вкладов. В первых числах нового месяца те же самые заемщики получали новый кредит. Ежемесячный объем таких операций составлял до 225 млн руб. «Высока вероятность использования кредитной схемы для маскировки наличия у банка длительно существующей проблемной задолженности, в том числе возникшей при обслуживании бизнеса его собственников», — охарактеризовал ситуацию на одном из судебных разбирательств конкурсный управляющий банка. Роль «спасителей» исполняли Игорь Горожайкин, советник банка Олег Леонов, Игорь Клименко, Светлана Будайкина и некая гражданка Понькина. Впоследствии их сменили Владимир Васякин, Андрей Дементьев и несколько менее известных граждан. Этим «эстафетным» кредитованием в «Приоритете» занимались как минимум с 2012 года. По оценке ЦБ, без этих манипуляций банк не смог бы выполнять нормативы — и в итоге он не смог. Конфликт акционеров, похоже, стал не началом, а скорее завершением длинной подготовки к банкротству «Приоритета». Его участники давно уже стояли на низком старте, ожидая только сигнала к спринтерскому забегу в никуда. **Д**

— Надежда Галимуллина

40

ПО

МЛН РУБ. БЫЛИ ДОЛЖНЫ «ПРИОРИТЕТУ» НЕКОТОРЫЕ ЗАЕМЩИКИ-ФИЗЛИЦА

РУЧНАЯ РАБОТА

«Прекрасный стиль» приглашает клиентов в мир красоты и профессионализма

«Мы относимся к нашему делу как к долгожданному и любимому ребенку, которого выстрадали, выносили, вложили в него много физических и душевных сил», — говорит директор ногтевой студии центра ногтевого сервиса «Прекрасный стиль» Светлана Синицина. Шестнадцать лет назад Светлана, пройдя по самарским салонам вместе со своей коллегой Юлией Лекомцевой, увидела, что ниша качественного ногтевого сервиса в самарской индустрии красоты не занята. Девушки решили восполнить этот недостаток. Сейчас их центр — крупнейший в Самарской области (500 м²), специализирующийся исключительно на ногтевом сервисе.

Идеальные руки

Учебный центр «Прекрасный стиль» открылся в 2000 году. Тогда в городе было мало специалистов, занимавшихся не только маникюром и педикюром, но и лечением и уходом за ногтями. Учебные центры давали минимум информации. А в «Прекрасном стиле» разработали индивидуальные программы и стали воплощать их в жизнь. На стадии развития компания располагалась в небольшом помещении, но создатели «Прекрасного стиля» ставили перед собой высокую планку и быстро развивались. В учебном центре специалисты изучали все аспекты профессии: информацию о строении ногтя, дезинфекцию, техники и приемы маникюра, педикюра, укрепления и моделирования ногтей, тонкости ухода за ногтями и кожей рук и дизайн.

Маленькая студия превратилась в солидный центр, а услуги «Прекрасного стиля» стали настолько востребованными, что на базе центра открылись ногтевая студия и профессиональный магазин для нейл-мастеров. Центр стал эксклюзивным самарским дистрибьютором марки O.P.I., созданной в 1981 году в Голливуде и продаваемой во всем мире.

Сейчас в центре «Прекрасный стиль» работают 40 профессионалов. После процедур все инструменты проходят многоступенчатую стерилизацию и дезинфекцию в соответствии с санитарными нормами. В частности подвергаются тепловой обработке в сухожаровом шкафу. Во время стерилизации инструменты помещают в специальные крафт-пакеты, которые вскрывают только в присутствии клиента. «Прекрасный стиль» использует в своей работе только сертифицированную продукцию. Кроме O.P.I., с которой «Прекрасный стиль» сотрудничает с момента основания, салон выступает официальным представителем российской компании CNI и немецкой SUDA. Специалисты «Прекрасного стиля» сосредоточились на одной сфере — уходе за руками и ногами — и знают ее идеально. Мастера центра неоднократно занимали призовые места на



региональных, российских и международных соревнованиях. В салоне работает лауреат чемпионата мира и чемпионка России и Европы. «Профессиональное отношение ко всему — это кредо нашего центра, — говорит директор учебного центра Юлия Лекомцева. — Как результат — успех, победы, призовые места на крупных российских и международных конкурсах. И обязательно комфортная атмосфера в самом коллективе».

Красота и здоровье

Ногтевой сервис — это не только эстетический маникюр или педикюр, но и лечебные процедуры для улучшения состояния кожи рук, ног и ногтей. Например, укрепление и лечение ногтей, SPA-процедуры, включающие ароматический педикюр или маникюр. Эти процедуры предназначены не только для женщин, но и для мужчин. Для клиентов, у которых мало времени, в центре «Прекрасный стиль» есть услуга «два в одном» — им одновременно делают маникюр и педикюр. Это очень удобно: качество остается прежним, а времени занимает в два раза меньше.

На территории центра находится магазин, где есть большой выбор профессиональной косметики и средств для ухода за руками и ногами в домашних условиях.

За 15 лет работы «Прекрасный стиль» зарекомендовал себя как надежный партнер. Поэтому с центром сотрудничают зарубежные компании и большое количество салонов красоты. «Мы уже являемся официальными представителями O.P.I. в Самарской, Оренбургской и Ульяновской областях, — говорит Светлана Синицина, — но останавливаться на достигнутом «Прекрасный стиль» не собирается. Компания планирует развиваться дальше, развивать сотрудничество с другими регионами».

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Геннадий Кулаков, как минимум, три раза мог договориться с «системой». Вместо этого он выбрал тюремное заключение и потерю почти всех своих активов



Story

ШТОПОР КУЛАКОВА

Один из последних самарских «красных директоров» попытался жить по законам советского прошлого, в итоге потеряв не только активы, но и свободу

За последние пять лет бывший гендиректор «Авиаагрегата» Геннадий Кулаков последовательно потерял должность, место в совете директоров предприятия с выручкой 2 млрд руб. и политическую поддержку в регионе. Крупный пакет его акций обесценился, сам он оказался за решеткой, а его семья рискует потерять остатки имущества. Все это – итоги долгой и напряженной борьбы «красного директора», привыкшего считать себя самостоятельным и независимым главой маленького феодального княжества, с новыми государственными акционерами. Что произошло на «Авиаагрегате» с Кулаковым – борьба за справедливость или личная вендетта обиженного управленца, который все равно не смог бы удержать в руках штурвал своего завода?

заводы – ЗИМ, 4-й ГПЗ... Их судьбу мог повторить и «Авиаагрегат», производивший шасси и другие комплектующие для самолетов.

Летом 1996 года завод фактически прекратил работать, накопил десятки миллионов долгов. Авиацционная промышленность, тогда основной генератор прибыли и заказов предприятия, после стремительного перехода от советской к российской действительности оказалась в коме. В 1997 году на «Авиаагрегате» ввели внешнее управление. «Когда было введено арбитражное управление, задолженность по заработной плате составляла уже полтора года. Несколько лет не было ни одного контракта с авиацией», — вспоминает один из источников «Дела», хорошо знавший тогда ситуацию на предприятии.

По инициативе кредиторов внешним управляющим стал Владимир Дылюк, бывший тогда президентом компании «Самарские автомобили».

А на должность исполнительного директора пригласили Геннадия Кулакова, который до этого год руководил тольяттинским «Волгоцеммашем». На «Авиаагрегате», однако, он был не чужим — Кулаков провел здесь больше 20 лет и ушел с завода в 1995 году с должности главного инженера.

К 1999 году ситуацию на заводе удалось стабилизировать. Были выплачены все долги, предприятие переключилось на гражданскую продукцию. Внешнее управление отменили, а Геннадия Кулакова назначили генеральным директором. Выжить заводу во многом удалось за счет того, что предприятие «переключили» на заказы от железной дороги. Кто перевел завод на ее рельсы? «Это заслуга Кулакова, здесь он выиграл время и деньги. Этот проект очень помог предприятию остаться на плаву», — считает бывший директор Винтайского машиностроительного завода Анатолий Галдин, входивший в тот период в со-

РАЗГОН И ВЗЛЕТ

...Торговые центры на развалинах опустевших цехов, рынки в полях из кирпича, щебенки и бетона – таково настоящее, украшающее сегодня многие процветавшие когда-то самарские

**ГЕННАДИЙ КУЛАКОВ
ПРЕДПОЧЕЛ ВОЕВАТЬ
ДО ПОСЛЕДНЕГО ПАТРОНА**

ГЕННАДИЙ КУЛАКОВ ЧЕТЫРЕ ГОДА БОРОЛСЯ ЗА ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ СЧИТАЛ СВОИМ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ ДРУГИЕ САМАРСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ВЗАИМОВЫГОДНО ПОДЕЛИЛИ САМАРСКУЮ ОБОРОНКУ С «РОСТЕХОМ»



вет директоров «Авиаагрегата». Другой источник «Дела», правда, утверждает, что Кулакову помог бывший мэр Самары Олег Сысуев, который тогда как раз был вице-премьером российского правительства и однажды «свел» завод с федеральным министром железнодорожного транспорта.

К 2001 году «Авиаагрегат» не только пришел в себя, но и начал демонстрировать все возрастающие уровни выручки. Оборот предприятия составил 262 млн руб., к концу 2002 года — уже 414 млн руб. Завод стал привлекательным активом, и Геннадия Кулакову предстояло за него бороться уже на другом фронте.

НА ТАРАН

В 2002 году Алексей Леушкин, председатель совета директоров Самарского завода клапанов и владелец крупного пакета акций «Гидроавтоматики», решил расширить портфель своих производственных активов и приобрел 7% акций предприятия. К тому времени 61% акций завода принадлежали государству (38% — Мингосимуществу РФ и 22,8% — Фонду имущества РФ).

В 2003 году Леушкин попытался войти в совет директоров «Авиаагрегата», а когда это не получилось сходу, вместе с другим миноритариями пошел в атаку на предприятие. В основ-

ном они жаловались на финансовые нарушения — этим направлением на заводе руководил сын Геннадия Кулакова Павел. Письма миноритариев разлетались повсюду: от правительства области до федерального министерства и налоговой. Все это ни к чему не привело, зато на предприятие обратила внимание ИК «Союз» Николая Васильева, тогда периодически участвовавшая в скупке акций разных предприятий. Компании удалось консолидировать 2,9% обыкновенных и 5% привилегированных акций «Авиаагрегата». Затем их якобы предложили Леушкину, тот отказался, и акции в итоге купил Кулаков. По

данным годового отчета завода за 2004 год, в июне 2004 года у Геннадия Кулакова было 0,33% в привилегированных акциях и 0,38% в обыкновенных, а уже к январю 2005 года — 4,86% и 13,68% соответственно.

Почему Леушкин так легко уступил своему конкуренту? Возможно, он почувствовал, в отличие от Кулакова, грядущие перемены во взаимоотношениях между государством и бизнесом. До 2004 года российское правительство планировало приватизировать госпакеты в самарской «оборонке» — в частности в «Экране» и «Авиаагрега-

те». Но в 2004 году ситуация изменилась. Стало, например, известно, что госпакет «Салюта» государство вносит в ОАО «Госкорпорация «Тактическое ракетное вооружение». Приватизация подобных предприятий становилась все менее вероятной, а государство все более четко начало обозначать свой к ним интерес. Возможно, недооценка изменившегося времени и новых условий была первой и самой существенной ошибкой Геннадия Кулакова, определившей его дальнейшую судьбу.

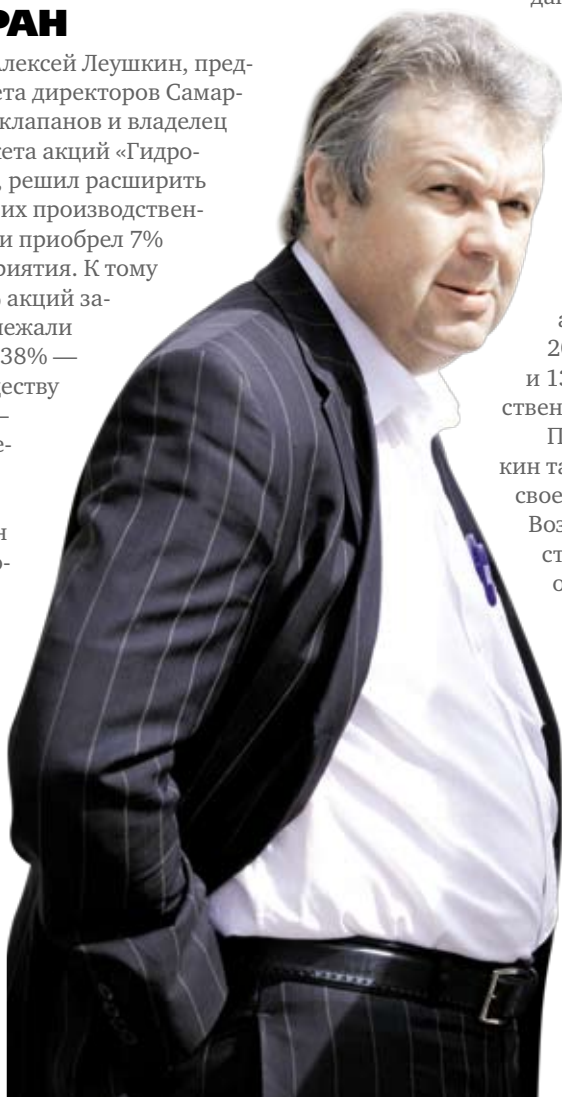
РУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

«Примерно в начале 2004 года делами завода начали интересоваться компании, с которыми мы раньше не сталкивались, — вспоминает один из очевидцев тех событий. — На собраниях совета стали присутствовать новые люди, не входящие в совет директоров. Мы поняли, что делами завода интересуются государственные компании. И это очень настораживало. Геннадия Алексеичу это вмешательство не понравилось, и он стал, как мог, сокращать участие людей со стороны в жизни завода, но иногда он перегибал. Начинались конфликты и скандалы, Кулаков уперся лбом, многие члены совета его еще поддерживали, но большинство уже не соглашалось с ним».

Первый раз кресло директора под Геннадием Кулаковым качалось в конце 2004 года. И в этот раз его основным противником стал не самарский бизнесмен, а государство и федеральные органы власти, которые тогда впервые вступили в борьбу за контроль над предприятием.

Первые трения начались осенью 2004 года, когда согласно уставу закончились полномочия Кулакова. На совете директоров предприятия на должность нового руководителя завода был выдвинут Николай Воронков, технический директор Самарского завода клапанов. Леушкин, который лоббировал эту персону, получил нового мощного союзника в лице Федерального агентства по управлению федеральным имуществом, которое владело более чем 60% акций завода. Эта структура и рекомендовала Воронкова на пост директора.

Чем мог ответить Кулаков? На тот период он пользовался поддержкой областного правительства, чьи чинов-



АЛЕКСЕЙ ЛЕУШКИН НАШЕЛ ОБЩИЙ ЯЗЫК С «РОСТЕХОМ»

ники в основном и были представлены в совете директоров «Авиаагрегата». В частности возглавлял совет Геннадий Аноприенко, тогда помощник-консультант министра промышленности Самарской области. В поддержку Кулакова высказалось все правительство области во главе с губернатором Константином Титовым, а Воронкову недоставало производственного стажа. Но ФАУФИ заблокировало кандидатуру Кулакова, сложилась патовая ситуация. Компромисс нашелся: Кулаков сохранил должность директора, но на внеочередном собрании акционеров в январе 2005 года был выбран новый совет директоров, где представителей области уже не было. Кроме Кулакова – теперь крупного акционера завода — все места заняли федеральные чиновники. Становилось ясно, что теперь Геннадия Кулакову будет непросто удерживать контроль над заводом.

ЖЕСТКАЯ ПОСАДКА

«Включение предприятия в структуру госкорпорации не ограничило полномочий местного менеджмента», — оптимистично комментировал Геннадий Кулаков переход в 2009 году всего пакета государственных акций «Авиаагрегата» к «Ростехнологиям». Последующие события показали, что либо он несколько лукавил, не раскрывая истинного положения вещей, либо просто не хотел понимать, что правила игры на заводе с этого момента поменялись не в его пользу.

Госкорпорация «Ростехнологии» была создана в 2007 году указом Президента РФ, ей передали госпакеты ряда российских предприятий, в том числе из Самарской области: «Гидроавтоматики», Самарского завода «Экран» и «Агрегата». Одновременно в Самарской области сменилась администрация: губернатором области стал бывший президент АвтоВАЗа Владимир Артяков, представлявший

ЖЕСТКО И УПОРНО
Боролся за
«Авиаагрегат»
Геннадий Кулаков



интересы ФГУП «Рособоронэкспорт», на базе которого и создавались «Ростехнологии». С этого момента Геннадий Кулаков потерял свой важнейший ресурс – поддержку региональных властей. А его борьбу с Леушкиным теперь можно было считать исчерпанной – на рынок пришел новый игрок, с мощным административным ресурсом.

В 2009 году к активам «Ростеха» добавился госпакет «Авиаагрегата». «Ростехнологии» сразу же взяли ситуацию на заводе под свой контроль – уже в июле шесть мест в совете директоров заняли их представители. Следующим шагом госкорпорации, которая всегда старалась сконцентрировать все рычаги управления предприятиями в своих руках, должно было стать продвижение своей кандидатуры на пост директора. Судя по всему, в «Ростехнологиях» не стали форсировать ситуацию и дали Геннадия Кулакову возможность «отсидеть» все три ему положенные уставом года в должности генерального директора – до 2011 года. Только тогда на собрании акционеров все его участники, в том числе госкорпорация, проголосовали против должности Кулакова. А совет директоров, теперь уже лояльный «Ростехнологиям», назначил временно исполняющим обязанности генерального директора технического директора предприятия Юрия Мясникова. Рокировка руководителей предприятия прошла без скрипа – судя

по всему, у Геннадия Кулакова уже не было инструментов и способов обернуть ситуацию в свою сторону.

Юрий Мясников, впрочем, оказался лоялен своему шефу – первым его приказом стал приказ о создании должности президента ОАО «Авиаагрегат» и назначении на нее Геннадия Кулакова. Впрочем, должность эта не давала экс-директору завода никаких преимуществ. Однако совет директоров не одобрил эту инициативу, и через месяц, в феврале 2011 года, она была упразднена. Тогда же, по неподтвержденной информации, Геннадия Кулакову показали на выход — вручили трудовую книжку и запретили появляться на территории «Авиаагрегата». Но он снова не понял. Как считал бывший директор, у него на руках оставалось еще два козыря – пакет обычных и привилегированных акций, а также место в совете директоров. Ими и воспользовался Кулаков, не собираясь сдаваться.

ЭКСТРЕННОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

«Я никому не мщу и мстить не собираюсь. Считаю, что необходимо не затягивать разрешение ситуации, а урегулировать ее мирным путем. Вновь избранный совет директоров, получив решение арбитражного суда, должен повторно рассмотреть мои предложения и созвать внеочередное собрание акционеров, которое утвердит окон-

26%
акций «Авиаагрегата» было на руках у мятежного экс-директора к 2011 году

чательный состав совета директоров и ревизионной комиссии «Авиаагрегата», — трагически призывал Геннадий Кулаков в 2011 году.

В условиях, при которых многие другие предпочитали отходить в сторону, бывший «красный» директор предпочел бороться до последнего. Почему? «Кулаков был хорошим руководителем, — считает один из источников «Дела», — принципиальным, жестким, четко представляющим путь развития завода. Недостатком, который его сгубил, была неспособность идти на компромиссы. Он редко и очень тяжело признавал свою неправоту. Когда отношения между Кулаковым и «верхушкой» сильно испортились, он не захотел прогнуться. А результат этого вы знаете. Жалко, конечно, но это был его выбор. И все, что с ним произошло, он предвидел и мог изменить. Видимо, не захотел».

Сначала Геннадий Кулаков попытался вновь стать генеральным директором, используя свое право владельца более 2% голосующих акций выдвинуться на пост главы предприятия. Его оппонентом стал

Юрий Мясников, рекомендованный «Ростехнологиями», — шансы были неравны. После этого Кулакова вывели из совета директоров, его место занял Алексей Леушкин. В конце мая 2011 года «Ростехнологии» полностью обновили менеджмент предприятия. На место руководителей, работавших вместе с Геннадием Кулаковым, были назначены новые заместители Юрия Мясникова — после предварительного согласования с концерном «Авиационное оборудование», «дочкой» госкорпорации, в которую и вошел «Авиаагрегат».

В ответ Геннадий Кулаков инициировал несколько судебных исков, пытаясь оспорить и итоги собрания акционеров, и решения вновь избранного совета директоров. Сначала перевес оказался на стороне Кулакова — ему удалось в первых инстанциях опротестовать свое исключение из списка кандидатов в совет и добиться признания нелегитимности нового совета директоров. Что, в свою очередь, уже позволяло ему влиять на финансовую политику завода — теперь экс-директор мог оспорить уже принятые

советом решения, благодаря которым «Авиаагрегату» открывались кредитные линии. Оценив угрозу, в судебный процесс включились «Ростехнологии», требуя привлечь к суду мажоритарного акционера «Авиаагрегата». В итоге все судебные успехи Кулакова сошли на нет: 24 января 2012 года были отменены судебные решения о недействительности избрания совета директоров. А 12 апреля этого года суд отказал ему в признании недействительным сентябрьского решения совета директоров.

Единственным успехом Геннадия Кулакова стало его избрание в совет директоров. Но это была пиррова победа, не принесшая ему особых преимуществ в борьбе за влияние на заводе. А уже в следующем году сам Кулаков оказался в прицеле правоохранительных органов, инициировавших проверки и затем уголовное дело против бывшего директора.

МЕРТВАЯ ПЕТЛЯ

Стратегия борьбы Кулакова далеко не всегда была последовательной, и не

ЭТОТ ЖУРНАЛ ПЕЧАТАЕМ МЫ

А кто печатает ваше издание?

ЛЮБАЯ
ПОЛНОЦВЕТНАЯ
ПОЛИГРАФИЯ



РЕКЛАМНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ БЮРО

Эффект

Самара,
ул. Ерошевского, 3, подъезд №1, оф. 302
тел./факс: (846) 334 57 20, 279 20 46

e-mail: sales@effprint.ru
www.effprint.ru

Реклама

всегда его поступкам можно найти рациональное обоснование – или же их причины глубоко скрыты от сторонних наблюдателей. В 2012 году он пытался отстоять Юрия Мясникова, когда «Ростехнологии» решили уволить его всего через год после назначения – вероятно, потому что это был последний человек в топ-менеджменте предприятия, который имел отношение к прошлой деловой истории завода и мог быть лоялен своему бывшему руководителю. На его место назначили Андрея Петричко – представителя «Ростехнологий». Кулаков пытался опротестовать это решение совета директоров в суде, но безуспешно.

Для чего Кулакову нужен был этот судебный процесс – вопрос открытый. Возможно, он надеялся на поддержку Мясникова. Но именно Юрий Мясников формально и инициировал процессы, итогом которых стало тюремное заключение экс-директора «Авиаагрегата». В апреле 2012 года по его заявлению было возбуждено уголовное дело на Геннадия Кулакова. В заявлении фигурировала продажа 17 объектов недвижимости на улице Береговой, 3а, которые ранее принадлежали «Авиаагрегату».

В мае 2008 года Геннадий Кулаков как гендиректор ОАО «Авиаагрегат» заключил договор купли-продажи имущественного комплекса на улице Береговой с ООО «Р-Инвест», учредителем которого являлась его племянница Ольга Целогородцева. По мнению Мясникова, цена сделки была явно заниженной — 17 объектов недвижимости были проданы за 4,53 млн руб., в то время как рыночную стоимость их он оценил в 39,9 млн руб. По версии следствия, позже Кулаков заключил с «Р-Инвестом» восемь договоров аренды тех же зданий.

Крыть Кулакову в этой ситуации было нечем – сделка была шита белыми нитками и указывала на него как на человека, выводившего с завода активы. Почему он не опомнился на этой стадии конфликта? Почему так ошибся в оценке реальности происходящего?

Процесс длился два года. Защита Кулакова дважды добивалась возвращения дела на следствие, но все закончилось обвинительным приговором. Его признали виновным в совершении растраты в особо крупном размере и злоупотреблении полномочиями и присудили два года лишения

ТЮРЕМНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Геннадия Кулакова не остановило его конфликт с госкорпорацией



свободы в колонии общего режима, а также штраф в 750 тыс. руб.

Как утверждают источники «Дела», в истории посадки Кулакова полностью проявился его характер. Он просто не хотел ни с кем ни о чем разговаривать. «Не стоит полагать, что государственный ресурс сыграл основную роль в его деле. Его бы выпустили, но он не стал идти на компромиссы с судьями», - говорит источник в судебной системе. Упорство Кулакова, по всей видимости, воспринималось как должное в его семье – никто не верил в то, что его посадят. Никто не хотел понимать, что ситуация не просто зашла в тупик, а стала крайне опасной. И что сделки с имуществом государственного, по сути, завода сейчас могут иметь иную оценку, чем прежде.

По информации «Дела», экс-гендиректор «Авиаагрегата» получил распределение в хозотряд областной соматической больницы ГУФСИН (находится на ул. Физкультурной в Промышленном районе Самары). Это место нередко принимало в своих стенах VIP-заключенных. В разное время здесь отбывали сроки экс-мэр Тольятти Николай Уткин и бывший депутат думы Самары Сергей Богданов. Но тюремное заключение не стало финальной точкой в конфронтации Кулакова и госкорпорации.

ПЕРЕХВАТ

Для Кулакова, казалось бы, все должно было закончиться двумя годами общего режима, но как и в случае с Ласточкиным, «Ростех» не поленился «до-

гнать и добавить». Спустя месяц после обвинительного приговора завод подал иск в Арбитражный суд Самарской области о взыскании с Кулакова более 82 млн рублей. Менеджмент предприятия объяснял эту сумму убытками, которые потерпел «Авиаагрегат» в тот период, когда его возглавлял Кулаков.

Позже стало известно, что общая сумма претензий составляет более 200 миллионов рублей. В 2016 году АО «Авиаагрегат» начало добиваться судебного ареста личного имущества Геннадия Кулакова и членов его семьи: дом, квартира, около 40 млн руб. на счетах и оставшиеся пакеты акций «Авиаагрегата» и «Гидроавтоматики» (последние он покупал в пик конфликта в Леушкиным в 90-е). Андрей Карномазов связывает действия госкорпорации с ее интересом к пакету привилегированных акций в собственности экс-директора –

это пакет в 15%. «Другие предположения мне трудно сформулировать», — говорит он. В «Ростехе» эту версию отрицают. «У общества нет планов по возврату привилегированных акций», — ответили «Делу» в пресс-службе холдинга «Технодинамика» (в его структуру и входит «Авиаагрегат»), дочерней организации госкорпорации. Возможно, это действительно так, потому что на решение вопросов на заводе пакет Кулакова не влияет. А обыкновенные акции миноритариев «Ростех» размыл, проведя в 2015 году допэмиссию обыкновенных акций, после которой их у Кулакова осталось... 0,002%.

ПАДЕНИЕ

Геннадий Кулаков оказался единственным человеком в Самаре, кто решился на открытое противостояние с «Ростехом». Другие директора и соб-

ВСЕ ДО КОПЕЙКИ
собирается
взыскать
«Авиаагрегат»
с Геннадия Кулакова

ственники самарских оборонных активов предпочитали при первом же сигнале сдавать свои позиции и продавать свои акции. Кому-то благодаря этому удавалось сохранить пост генерального директора. А кому-то – и свои доли в предприятиях.

По такому пути, в частности, пошел Николай Поролло, который с 1991 года является генеральным директором «Салюта». К 2013 году ему принадлежало 35% акций предприятия. В 2015 году эта величина сократилась почти до нулевых величин – основным собственником предприятия стал холдинг «Тактическое ракетное вооружение» (84,24%). Поролло сдал завод без боя – хотя вполне мог, с учетом объема принадлежащих ему акций, заблокировать соответствующие решения собрания акционеров. Зато он смог сохранить пост генерального директора и проекты в сфере

коммерческой недвижимости, созданные на базе цехов предприятия.

Пробовал ли Геннадий Кулаков пойти по этому пути и найти компромисс с госкорпорацией? Представители государства об этом говорят обтекаемо.

«Авиаагрегатом» Кулакову предлагалось неоднократно возместить ущерб как в рамках уголовного дела, так и после вынесения приговора, при подаче гражданского иска о возмещении вреда, причиненного преступлением, однако Кулаков Г.А. не шел навстречу предприятию в вопросах возмещения вреда. Мы считаем, что суд учел бы данный факт и смягчил бы ему наказание», — сообщили «Делу» в пресс-службе холдинга «Технодинамика».

Андрей Карномазов не исключает возможности того, что стороны пытались договориться. «Возможно, Геннадий Алексеевич искал компромисс. Но любой компромисс предполагает встречное движение», — говорит он.

В любом случае Кулакову теперь остается только бороться за свою свободу. Как сообщил Андрей Карномазов, сейчас он готовится к кассационному обжалованию решения суда, согласно которому экс-главу «Авиаагрегата» заключили в тюрьму. «Кассационные инстанции, включая Верховный суд, должны дать оценку этому приговору. Также направлена жалоба в Конституционный суд», — пояснил юрист.

Ну а в «Технодинамике» говорят о том, что они не планируют ослаблять давления на Кулакова и планируют с него взыскать все до последней копейки.

«В настоящее время Кулаков Г.А. принимает меры по выводу своих активов на своих родственников с целью исключить возможность наложения на них ареста и взыскания за их счет нанесенного предприятию ущерба, причиненного преступлением. Все вышеуказанные действия и сделки по выводу активов будут обжаловаться в установленном законом порядке. Конфликт можно будет считать исчерпанным, когда Кулаков Г.А. возместит ущерб, причиненный «Авиаагрегату» в полном размере», — сообщили «Делу» в пресс-службе холдинга «Технодинамика». **D**

- Семен Безгинов,
Наталья Катерова



софжиЗНЬ **На высоте!**
жилые 21-этажные дома на улице БЛЮХЕРА

ЧИСТОВАЯ
ОТДЕЛКА

ПРОДАЖИ ОТКРЫТЫ!

ИПОТЕКА



КВАРТИРЫ

1-комнатные от 36 до 51 м²
2-комнатные от 58 до 76 м²



**ДЕТСКАЯ
И СПОРТИВНАЯ ПЛОЩАДКИ**



**КОМПЛЕКСНОЕ
БЛАГОУСТРОЙСТВО УЧАСТКА**

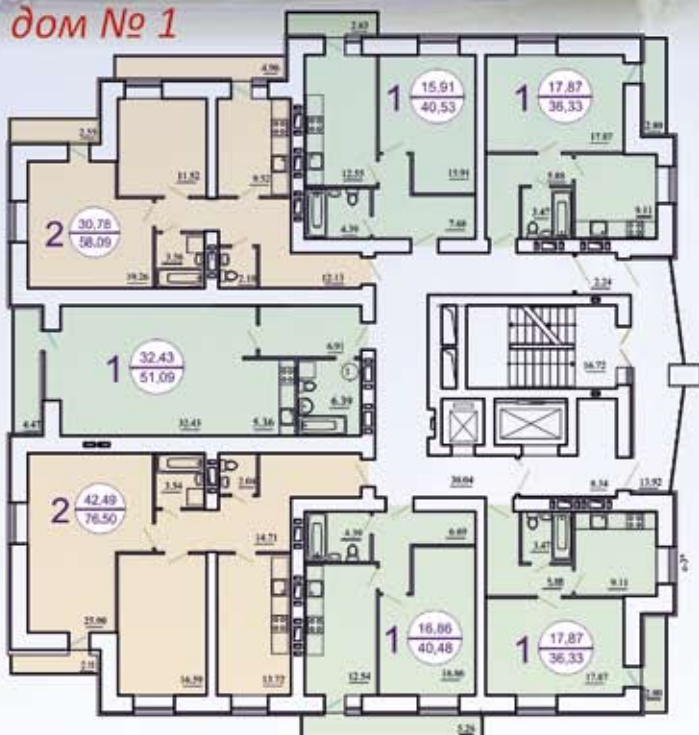


ПАРКИНГ

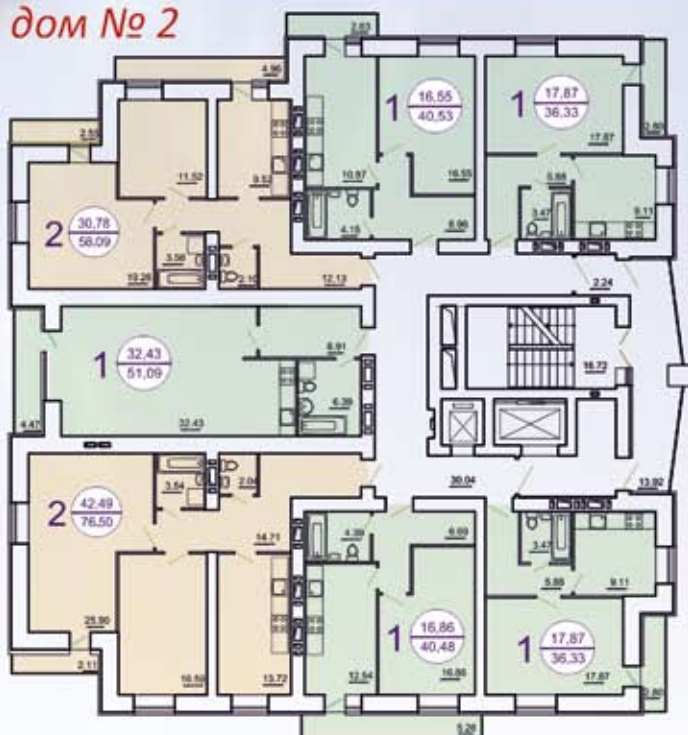
Реклама

П Л А Н И Р О В К И Т И П О В Ы Х Э Т А Ж Е Й

дом № 1



дом № 2



САМАРА
ул. Мичурина, 21, 2 этаж, офис 201
(846) 321 36 63

8 800 500 36 63

ТОЛЬЯТТИ
ул. 70 лет Октября, 31
(8482) 55 80 40, 55 80 48

Разрешение на строительство № RU 63301000 188 от 30.12.2014
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.sofgi.ru

МАКСИМУМ ВЫГОДЫ



Льготная конвертация
на «Альфа-Форекс»



PRIORITY PASS
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ



Трансферы
в аэропорт

**И ДРУГИЕ ПРИВИЛЕГИИ ПРЕМИАЛЬНОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ В ПАКЕТЕ «МАКСИМУМ+»
БЕСПЛАТНО***

alfabank.ru/maximumplus | 8 800 100 88 66

*Обслуживание пакета услуг «Максимум+» бесплатно при сумме покупок по карте от 50 000 руб./мес. и минимальном балансе от 1 млн руб. Предоставление трансферов при балансах от 1,5 млн рублей.

АО «АЛЬФА-БАНК». Ген. лицензия ЦБ РФ №1326 от 16.03.2015.

Priority Pass - доступ в бизнес-залы аэропортов. Реклама.



Альфа-Банк