

Вице-мэр
и фаворит мэрии:
что общего

Сможет ли власть
свергнуть
«королей» ЖКХ

Как создать личный
бизнес под видом
муниципального

Кому
принадлежит
«Тольяттиазот»

Обозрение

ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №3 / АПРЕЛЬ / 2017

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

www.b3media.ru | журнал о компаниях и людях

НОВАЯ ИСТОРИЯ МАХЛАЕВ —

в эксклюзивном интервью
американского
миллиардера, первого
делового партнера
«Тольяттиазота» «Делу»

ПОДПОЛЬНЫЕ
МИЛЛИОНЕРЫ
И ИХ ПОКРОВИТЕЛИ —
КТО «ВЗЛОМАЛ»
САМАРСКУЮ КАЗНУ



КЛЮЧИ ОТ СЕЙФА



МИР ПОДАРКОВ VILLEROY & BOCH


Villeroy & Boch
1748

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

VILLEROY-BOCH.COM




ДЕГУСТАЦИЯ ПРОДУКЦИИ «АБРАУ-ДЮРСО» ПРОВОДИТСЯ КАЖДУЮ ПЯТНИЦУ В 19.00
ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ ПО ТЕЛ. +7 927 699 97 70

САМАРА, УЛ. НОВО-САДОВАЯ, 173. ТЕЛ. +7 (846) 201 33 30
WWW.ABRAUDURSO-STUDIO.RU | ABRAUSAMARA@MAIL.RU

 Instagram.com
/abraudurso_samara

 vk.com
/abraudurso_samara

 facebook.com
/abraudursosamara

Реклама

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ
ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ



ГОЛОС АМЕРИКИ
Александр Ровт –
о другой истории
Махлаев

стр. 36



Ключи от сейфа – 2017 стр. 5

Главное

5 Ключи от сейфа — 2017

Последние контракты на подготовку к чемпионату мира, «тяжеловесы» борьбы за госзаказ и псевдонимные фавориты — в ежегодном проекте «Дела» о крупнейших подрядчиках бюджета

11 Тайна имени

Получатели бюджетных сокровищ, скрывающие свои лица, — кто они?

Разведка

20 Ведро галактики

Власти анонсируют революцию на рынке управляющих компаний, однако угроза передела рынка может оказаться «звоном пустого ведра»



Ведро галактики стр. 20

28 Полеты в темноте

Как потрепанную коммуналку одного города «засосало» в частный бизнес муниципальных служащих

30 Пираты аммиачного моря

Кому на самом деле принадлежат сотни миллиардов крупнейшего химзавода Самарской области?

Кто есть кто. Story

36 «Он сумасшедший»

Американский миллиардер и первый деловой партнер «Тольяттиазота» в эксклюзивном интервью «Делу» рассказал новую историю семьи Махлаев

ДЕЛО

Дело. Экономическое обозрение
№3 (845), АПРЕЛЬ (24.04.2017)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В. А. Антонова

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов
Дарья Макушова
Елена Наумова

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков
Михаил Новоселов

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Лилия Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

Марина Деева
E-mail: deevamg@sr.smrtdc.ru
тел.: 334-69-23,
342-50-22, 342-50-27
E-mail: reklama_delo@delo.smrtdc.ru

МЕНЕДЖЕРЫ:

Надежда Погорелова
Людмила Казадаева
Елена Третьякова

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 503.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 516.

Телефоны: (846) 334-59-21,
342-50-27.

Факс (846) 334-67-13

E-mail: delo@delo.smrtdc.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

Выпуск издания осуществлен
при финансовой поддержке
Федерального агентства по печати
и массовым коммуникациям.

Тираж 7 000 экз.

Отпечатано
в ООО «РПБ «ЭФФЕКТ»
(443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20,
279-20-46)

Сдано в печать 13.04.2017
Дата выхода в свет 24.04.2017

Цена свободная

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



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Серым кардиналом рынка госзакупок может быть группа компаний «Амонд», близкая Ростиславу Хугаеву. Официально в ее портфеле — полмиллиарда рублей, а неофициально может быть еще 1,8 млрд

Под ковром

КЛЮЧИ ОТ СЕЙФА — 2017

ПОСЛЕДНИЕ КОНТРАКТЫ НА ПОДГОТОВКУ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА, «ТЯЖЕЛОВЕСЫ» БОРЬБЫ ЗА ГОСЗАКАЗ И ПСЕВДОНОВЫЕ ФАВОРИТЫ — В ЕЖЕГОДНОМ ПРОЕКТЕ «ДЕЛА» О КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКАХ БЮДЖЕТА

Государственные и муниципальные контракты в стоимостном исчислении всё снижаются и снижаются, несмотря на то, что в реальности цены на материалы с неизменным постоянством растут. Исполнение контрактов идёт на грани нулевой рентабельности», — жаловался недавно на заседании комитета Самарской губернской думы гендиректор компании «Самарадорстрой» Владимир Макаров. Несмотря на традиционные жалобы, ни он, ни его коллеги по цеху госзаказа не теряют интереса к «нерентабельному» бизнесу. Армия господрядчиков региона не сдает заветных бюджетных рубежей, хоть и несет единичные потери. Кто оборонял окопы госконтрактов в 2016 году? «Дело» представляет очередной рейтинг крупнейших подрядчиков бюджета в регионе.

КОНЕЦ ЭПОХИ

В 2016 году сумма контрактов работающих по 44-ФЗ заказчиков Самарской области составила около 69 млрд рублей. По сравнению с предшествующим годом контракты измельчали. Ни Фрунзенского моста за 12 млрд рублей, ни реконструкции Московского шоссе за 7 млрд. Крупнейший лот 2016 года, выставленный на торги, — строительство дорог (1,9 млрд рублей), и тот достался государственному предприятию АСАДО. Больше ни одна закупка не преодолела планку в 1 млрд рублей. Такого не было давно...

Золотой жилой для региональных подрядчиков стал чемпионат мира по футболу, который пройдет в 2018 году. Но к 2016 году практически все ключевые контракты уже были разыграны, а какие-то проекты пошли под нож. Например, на неопределенный срок после чемпионата мира отложена реконструкция Красноглинского шоссе. Региональный министр транспорта Иван Пивкин объяснил это тем, что проект был резервным, и область сконцентрирует силы на Московском шоссе и дороге из аэропорта.

Из мероприятий по подготовке к чемпионату мира, на которых нельзя было экономить, на прошлый год остались закупка трамваев и дорожные работы. Контракт на трамваи стоимостью почти 1 млрд рублей выиграла Государственная транспортная лизинговая компания. Контракты Минтранса разыграли между прежними фаворитами.

Область живет не только чемпиона-



ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО/МОСТОСТРОИТЕЛЬСТВО/МЕТРО/БЕРЕГОУКРЕПЛЕНИЕ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Всего		
1	«Самаратранстрой»	1 524
2	НПФ «XXI век»	1 209
3	«Самарадорстрой»	1 065
4	«Волгатранстрой-Метро»	965
5	«Хрипунов и К»	896
6	НПО «Авангард»	770
7	«Волга-Проект»	627
8	«Амонд»	534
9	«Волгаавтодор»	521
10	ССК «Дормостазро»	366
11	ДРСУ	317
12	«Стройсервис»	312
13	«С.И.Т.И.»	265
14	ССК «Ладья»	249
15	«МЗС»	206
16	«ТрансСервис»	187
17	«Такт»	112
18	ГК «Интерпрайз»	101
19	«М-Строй»	92
20	СК «Атлант»	92
21	«Макантон»	82
22	«Гипрострой-Самара»	75
23	ИК «Траст»	66
24	«Меридиан»	63
25	«Автодорстрой»	46
26	Кинель-Черкасское ДСУ	39
27	ДЭП №291	35
28	«Трассоюз»	32
29	«Бис-Сервис»	29
30	Ивантеевское предприятие по обслуживанию дорог	29

Самарская область		
1	«Самаратранстрой»	1 246
2	«Волгатранстрой-Метро»	965
3	«Хрипунов и К»	819
4	НПО «Авангард»	770
5	ССК «Дормостазро»	366
6	НПФ «XXI век»	322
7	ССК «Ладья»	203
8	«МЗС»	138
9	«Такт»	112
10	«Гипрострой-Самара»	75
11	«Амонд»	71
12	Технологическое обеспечение дорожного строительства	24
13	«С.И.Т.И.»	17
14	«ГазНИИпроект»	15
15	«Проектмостореконструкция»	15

Самара		
1	«Самарадорстрой»	1 065
2	НПФ «XXI век»	887
3	«Амонд»	417
4	«Волга-Сатэс»	5
5	«Строй-Класс»	3

Тольятти		
1	ДРСУ	317
2	«М-Строй»	92
3	ИК «Траст»	66
4	«Бис-Сервис»	29
5	ССК «Ладья»	18

том. Есть и другие масштабные проекты, но они либо завершаются, либо только запланированы. Когда начнутся новые миллиардные стройки? Пауза может затянуться. Таких денег, которые освоены ради проведения шести матчей, ждать придется долго.



АВТОМОБИЛИ/ГСМ/ОБОРУДОВАНИЕ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Всего		
1	«РН-Карт»	551
2	«Саста»	116
3	«РусКомТранс»	113
4	«Нефко-Карт»	103
5	«Волгабас»	86
6	«Поволжье-Авто»	78
7	«Эникс»	68
8	«Влада-авто»	63
9	«Гэмбл»	58
10	Промышленное объединение «Автомедтехника»	47
Самарская область		
1	«РН-Карт»	292
2	«Поволжье-Авто»	75
3	«Нефко-Карт»	55
4	«Влада-Авто»	45
5	«Гэмбл»	23
6	«Аврора-Авто-Центр»	16
7	«ТехноВолга-Сервис»	16
8	«Поволжье Транзит Трейд»	15
9	ТК «Викинг»	15
10	«Град-Авто»	15

Самара		
1	«РН-Карт»	22
2	«Нефко-Карт»	7
3	Яицкий Сергей Петрович	5
4	«Самарастройбыт»	3
5	«Самара Торг Холод»	3

Тольятти		
1	«Поволжье Транзит Трейд»	8
2	«Поволжье Транзит Кард»	7
3	«РН-Карт»	5
4	«Тольяттиннефтепродукт Сервис»	3
5	«ДИС»	3

Самарская область

Другие регионы

КАК МЫ СЧИТАЛИ

Рейтинги крупнейших частных подрядчиков бюджета в Самарской области основаны на данных портала goszakupki.ru о контрактах, заключенных в регионе в 2016 году по 44-ФЗ. В зависимости от источника бюджетных средств контракты были разделены на три группы: «Самарская область» (бюджет области и областных учреждений), «Самара» (бюджет муниципалитета, внутригородских районов и муниципальных учреждений) и «Тольятти» (бюджет муниципалитета и муниципальных учреждений). Все источники финансирования, включая федеральный уровень, отражены в общих рейтингах («Всего»). Контракты каждой отдельной компании были суммированы. Компании были разделены на несколько категорий в зависимости от вида деятельности и ранжированы по объемам заключенных ими контрактов. Организации с муниципальной и государственной формой собственности вычеркнуты.

**БАНКИ**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Всего		
1	Сбербанк России	1 841
2	«Совкомбанк»	66
3	«Газбанк»	63
4	«Тольяттихимбанк»	53
5	«Промсвязьбанк»	37
6	«Глобэкс»	29
7	«Земский банк»	14
8	«Кузнецкий»	12
9	«Банк СГБ»	2
10	«Норвик Банк»	1
Самарская область		
1	Сбербанк России	799
Самара		
1	Сбербанк России	531
2	«Кузнецкий»	10
Тольятти		
1	Сбербанк России	482
2	«Совкомбанк»	65
3	«Газбанк»	57
4	«Тольяттихимбанк»	53
5	«Глобэкс»	29
6	«Земский банк»	14

СТАРАЯ ГВАРДИЯ

В дорстрое без сюрпризов. Лидеры рейтинга, как и за год до этого, — «Самаратрансстрой» (1,5 млрд рублей от заказчиков областного уровня) и НПО «XXI век» (1,2 млрд преимущественно от администрации Самары). На третьем месте — «Самарадорстрой» (1 млрд), обновленная версия. Подробнее о компании — на стр. 11.

В число фаворитов вернулся Владимир Сонин. Его компания «ВТС-Метро» (4-е место) без конкуренции получила очередной контракт на строительство самарского метрополитена (965 млн рублей). Подскочила в рейтинге фирма «Хрипунов и К» Сергея Хрипунова (5-е место). До 2016 года она работала в основном в районах, но в прошлом году смогла выиграть торги областного Минтранса на реконструкцию Ташкентской улицы в Самаре за 788 млн рублей.

Сдал позиции «Стройсервис» Алексея Гайдукевича (12-е место): 312 млн против 800 млн рублей 2015 года. И вовсе за бортом оказалась компания «ЖСК-286» Сергея Рябова, не получившая ни одного госконтракта в 2016 году. До этого ее самый крупный улов составлял 1,5 млрд рублей (переустройство водоводов, электросетей и сетей связи на Московском шоссе). Рябов — деловой партнер бывшего депутата губдумы, бенефициара «Автокома» Вячеслава Малеева.

**ЛЕКАРСТВА/МЕДОБОРУДОВАНИЕ/РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Всего		
1	«Современные медицинские технологии»	1 752
2	«Фарм СКД»	1 660
3	«Р-Фарм»	1 098
4	«ЦМТ Аналитика»	515
5	«Кардиофарм»	427
6	«Ланцет»	409
7	«ФармЛайн»	279
8	«БиоТест»	248
9	«Медитек»	232
10	«ВМСервис»	213
11	«Медлайн»	155
12	«Фармахан»	153
13	«Мед-Лайф»	151
14	«Экспо-Мед»	145
15	«Мед Лайф Ульяновск»	141
16	«Биотэк»	138
17	«АРК»	137
18	«Аналитика»	135
19	НПО «Конкорд-СК»	128
20	«Импульс САРМЕД»	115
21	«Спектр С»	112
22	«Медпром»	111
23	Фирма «Евросервис»	97
24	«Ультрамедика»	97
25	«Биофарм-Самара»	95
26	«Юнилек»	94
27	«Спейсфарм»	92
28	«СпутникЛаб»	81
29	НПК «Катрен»	75
30	«Современные системы реабилитации»	67

ПОД ПРИКРЫТИЕМ

Серым кардиналом рынка госзакупок может быть группа компаний «Амонд», близкая Ростиславу Хугаеву. В портфеле самого «Амонда» в 2016 году — 534 млн рублей (8-е место). Но группе также могут

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	«Современные медицинские технологии»	1 708
2	«Фарм СКД»	1 503
3	«Р-Фарм»	1 096
4	«ЦМТ Аналитика»	460
5	«Кардиофарм»	405
6	«Ланцет»	342
7	«ФармЛайн»	279
8	«БиоТест»	247
9	«Медитек»	226
10	«ВМСервис»	208
11	«Фармахан»	153
12	«Медлайн»	153
13	«Мед-Лайф»	150
14	«Мед Лайф Ульяновск»	140
15	«Биотэк»	138
16	«АРК»	137
17	«Аналитика»	135
18	НПО «Конкорд-СК»	128
19	«Экспо-Мед»	125
20	«Импульс Сармед»	114
21	«Медпром»	109
22	«Спектр С»	99
23	«Ультрамедика»	97
24	«Юнилек»	94
25	«Спейсфарм»	92
26	«СпутникЛаб»	81
27	Фирма «Евросервис»	73
28	НПК «Катрен»	73
29	«Современные системы реабилитации»	67
30	«Новофарм»	66

быть близки НПО «Авангард» (6-е место), «Волга-Проект» (7-е место) и ССК «Дормостаэро» (10-е место), у которых на троих набралось аж около 1,76 млрд рублей. Крупнейшие контракты — строительство улицы Арена-2018 (770 млн, НПО «Авангард») и достройка Кировского моста (665



**МОЩЬ.
ИНТЕЛЛЕКТ.
КОМФОРТ.**

KAMAZ-5490

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ
Официальный дилер ПАО «КАМАЗ»
г. Самара, Ракизовское шоссе, тел. (846) 99-77-188.
www.kamaz-volga.ru

Товар сертифицирован. Реклама.

**СТРОИТЕЛЬСТВО/РЕМОНТ/
ПРОЕКТИРОВАНИЕ**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Всего		
1	«Волгатрансстрой-9»	697
2	«Некс»	401
3	«Белстрой»	401
4	«Флерон»	300
5	ССК «Ладья»	249
6	«Стройнефть»	241
7	СОФЖИ	233
8	«Горизонт»	221
9	«Гарантия»	214
10	«Авиакор»	180
11	«Сплав ЛТД»	173
12	СК «Эра»	170
13	«Квадр»	169
14	«ВолгоИнжинирингСпецТранс»	168
15	Компания «Бамард»	165
16	«Универсал СК»	121
17	«Электроцит - Энерготехстрой»	108
18	СК «Атлант»	108
19	«Градостроитель»	92
20	ГК «Абсолют»	87
21	«Волгатрансстрой-Проект»	86
22	«ВолгаСтройКонсалт»	77
23	«Стентор»	74
24	«Альтернатива»	71
25	«Президент-Агентство»	67
26	«Меридиан»	63
27	«Дозор СБ»	63
28	СК «Вест»	59
29	«Стройком»	51
30	«Волгапромстрой»	49

млн, «Волга-Проект»).

Бенефициаром компаний «Дормостаэро», «Волга-Проект» и НПО «Авангард» принято считать Игоря Разного, но бытует также предположение, что за дорожником могут стоять интересы самой ГК «Амонд». На такой вывод намекают и некоторые факты. Например, директор ССК «Дормостаэро» и бывший владелец НПО «Авангард» Максим Гмирач ранее работал главным инженером в «Амонде» и возглавлял ООО «Амонд». Прежний адрес «Дормостаэро» совпадает с адресом регистрации компаний «Самаралес» и «Фарн» (лик-

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	«Волгатрансстрой-9»	697
2	«Белстрой»	401
3	«Флерон»	300
4	«ВолгоИнжинирингСпецТранс»	165
5	«Волгатрансстрой-Проект»	78
6	«Некс»	70
7	«ВолгаСтройКонсалт»	68
8	«Альтернатива»	60
9	СК «Атлант»	54
10	Компания «Бамард»	45
11	НИИПРИИ «СевзапИнжтехнология»	39
12	«Самараспортстрой»	24
13	«ГеоСпецСтрой»	23
14	«СтройПроект»	21
15	«Вист-Проект»	20
16	«Интерстрой»	16
17	«Самарские Спортивные Сооружения»	15
18	СК «Лидер»	15
19	«Стройград»	13
20	«Протон-2»	13
21	«Стройлад»	10
22	«Реанта»	10
23	«Криогенмонтаж»	9
24	«Стройплатформа»	9
25	«Строительные технологии»	7
26	«Еврострой»	6
27	«Солярис»	6
28	Фирма «Рива»	5
29	«Грейд»	4
30	НП «Инженер»	4

видирована), которые возглавлял Ирбер Хугаев. В базе данных агентства «СПАРК-Интерфакс» указан адрес электронной почты «Волга-Проекта» — с доменным именем amond.ru. Кроме того, и НПО «Авангард», и «Дормостаэро», и «Волга-Проект» стабильно снабжает заказами Федеральное управление автомобильных дорог «Большая Волга», которое возглавляет Роман Залесинский, работавший до этого в ГК «Амонд».

Игорь Разный ранее был гендиректором ССК «Дормостаэро», а теперь возглавляет тольяттинское Дорожное эксплуата-

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	«Венто»	29
2	«СтройМонтажКомплект»	28
3	ССК «Ладья»	27
4	ПСК «Норматив»	22
5	«Гранд Дил»	17
6	«Гипрогор»	16
7	НПЦ «Красгип»	12
8	«Солнечная долина»	11
9	СК «Город»	8
10	«Абсолютстрой»	7
Тольятти		
1	СОФЖИ	36
2	ФСК «Лада-Дом»	29
3	«Скрин»	21
4	«Приоритет-Тольятти»	8
5	АСФ «Сюз-Арт»	6

ционное предприятие №86 (принадлежит бывшей владелице «Дормостаэро» Равзе Шибаевой) и пензенское ДЭП №84 (актив «Волго-Проекта»). Отзывы сотрудников о работе ССК «Дормостаэро» в период, когда ее возглавлял Разный, разные, есть и весьма нелестные. «Игорь Петрович [Разный], у вас есть опыт руководства коммерческой организацией? Или только опыт во ФГУП, как воровать федеральные деньги и покупать «лексусы», снегоходы и недвижимость...» — гневно пишет пользователь сайта orabote.biz. Там же пользователи строят предположения о том, что компания может не платить налоги и брать откаты от поставщиков. За чистую монету их слова принимать, конечно, не стоит. Вполне возможно, это наводят тень на плетень конкуренты. Впрочем, очевидно, что направление бизнеса, связанное с господрядами в дорстрое, таит в себе больше подводных камней, чем собственные коммерческие проекты в строительстве. Возможно, это одна из причин дисквалификации от него бенефициаров.

ЗАШЛИ И ВЫШЛИ

В сфере гражданского строительства изменений больше, хотя новичков на верхних строчках рейтинга нет. Есть только потери.

На первом месте — еще одна компания Сони́на, «Волгатрансстрой-9», выигравшая два контракта на строительство и проектирование инженерных сетей стадиона (697 млн). Серебро — у компании «Некс» Олега Козлова (402 млн), которая и раньше работала по господрядам, но так высоко в рейтингах не поднималась. Подробнее об этой компании — на стр. 12. В спину ей дышит ком-

СРОЧНАЯ ПРОДАЖА!

КВАРТИРА С БОЛЬШОЙ ТЕРРАСОЙ

рассрочка 0%

265,7 м²

6 500 000 руб.

ул. ЛЕНИНГРАДСКАЯ

8 937 071 33 33

www.063.ru

Реклама


ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ/ОРГАНИЗАЦИЯ ПИТАНИЯ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Всего		
1	«АТЛ Плюс»	463
2	ТД «Самара-М»	447
3	«Континент-Агро»	353
4	ГК «Фуд-Структура»	347
5	«АВК»	162
6	«Линия В»	158
7	«Профит»	138
8	«Калинка-95»	134
9	«Ак Барс»	96
10	«Сказка»	85
11	«Тольятти-продукт»	66
12	Летниковское сельское потребительское общество	51
13	ЧУ социально-трудовой реабилитации инвалидов «Арахна»	47
14	«Гермес»	42
15	Торговый дом «Никольский»	32
16	«Камбуз»	31
17	«СамараАгроПрод»	31
18	«Гарантия Качества»	30
19	«Компания Рост»	30
20	«Партнёр +»	30
Самарская область		
1	ТД «Самара-М»	447
2	«Континент-Агро»	329
3	«АВК»	162
4	«Линия В»	158
5	«Калинка-95»	134
6	«Ак Барс»	96
7	«Сказка»	83
8	Фирма «Евросервис»	73
9	«Тольятти-продукт»	59
10	«АТЛ Плюс»	52
11	Летниковское сельское потребительское общество	50
12	«Профит»	43
13	ЧУ социально-трудовой реабилитации инвалидов «Арахна»	38
14	«Камбуз»	31
15	«Гарантия Качества»	30
16	«СамараАгроПрод»	30
17	«Вкуснецк»	23
18	«Пирамида+»	20
19	«Гермес»	19
20	«Алива»	18
Тольятти		
1	«АТЛ Плюс»	404
2	ГК «Фуд-Структура»	347
3	«Профит»	54
4	«Омега»	25
5	«НВК»	14

пания «Белстрой» (401 млн) Вячеслава Гордеева, Лариона Стройкова, Михаила Захарова, Вадима Белогорцева и Михаила Тригубенко. До 2014 года «Белстрой» получал контракты на снос аварийных домов, ремонт помещений мэрии Самары и обустройство парка Победы. С последним контрактом не заладилось. Еще до его заключения Госфинконтроль счел, что 236 млн — слишком дорого для обустройства парка, и стоимость работ пришлось снизить до 96 млн. А потом мэрия Самары была недовольна тем, как уложена плитка, и «Белстрой» уложил дорожки заново.


СВЯЗЬ/ИТ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Всего		
1	«Ростелеком»	1 277
2	«Аксус-Самара»	86
3	«НетЛайн»	75
4	«РТКомм.РУ»	65
5	«Лаборатория Безопасности»	59
6	«Джи-Эс-Ти»	50
7	«Открытый код»	47
8	«Бизнес Ресурс»	43
9	«ВебКом-Самара»	42
10	«АйЭсТи»	39
11	«АйТи-интегратор»	38
12	«ФАМ Групп»	34
13	НКО «Дельта-Информ»	33
14	Информационно-медицинский центр	32
15	«Геос»	30
16	«Дельрус-Самара»	28
17	«Аском-Трейд»	26
18	«Волга-спец-ресурс»	23
19	Бюро автоматизации сложных систем	23
20	«Автодор»	22
Самарская область		
1	«Ростелеком»	1 110
2	НПО «Криста»	116
3	«НетЛайн»	75
4	«Открытый код»	45
5	«АйЭсТи»	33
6	«АйТи-интегратор»	30
7	«Джи-Эс-Ти»	26
8	«Геос»	23
9	«Автодор»	22
10	Бюро автоматизации сложных систем	22
11	«Аксус-Самара»	21
12	НКО «Дельта-Информ»	19
13	Информационно-медицинский центр	18
14	«Волга-спец-ресурс»	16
15	«ТЕХМЕД»	15
16	«Сибмер»	15
17	ИТ «Парус-Волга»	13
18	«МТК Сириус»	13
19	НПЦ «Просвещение»	13
20	«Автоматизированные диагностические системы»	11

После этого компания выдержала паузу, а вернулась в игру в 2016 году, получив контракт на строительство поликлиники в Тольятти.

Из прошлогоднего списка королей госзаказа «Дела» вылетели два фаворита, занимавшие первое и второе места соответственно: «Евроальянс» Евгения Вагнера и «Спецстрой» Юрия Давыдова. Свержение обеих с вершины Олимпа происходило на фоне скандалов. Вагнер оказался в орбите раскрученного сюжета

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	«ВебКом-Самара»	37
2	«Ростелеком»	19
3	НПО «Криста»	10
4	«Квалитет твайс»	6
5	«Современные бизнес-технологии и системы»	6
6	«МегаФон»	4
7	«Ай-Сис Лабс»	3
8	НКО «Дельта-Информ»	3
9	«Жигули-Телеком»	3
10	«Програмос-проекты»	3
Тольятти		
1	«Бюджетные и Финансовые Технологии»	13
2	«Ростелеком»	5
3	«Аист»	2
4	«Вымпел-Коммуникации»	2
5	«Софтлайн Проекты»	1

о коррупции в руководстве областного Минстроя. Компания Давыдова и вовсе попала в уголовные дела как поставщик РКЦ «Прогресс» по контрактам, стоимость которых якобы была завышена.

СУММА НЕ МЕНЯЕТСЯ

Глобальных перестановок среди распорядителей бюджетных средств в регионе в прошлом году не было. Заместителя министра здравоохранения Самарской области Альберта Навасардяна отстранили от должности в конце мая 2016 года. Но пока пул лидеров в сфере поставок медоборудования и лекарств практически не изменился. В рейтинге лидируют «Современные медицинские технологии» Сергея Шатило (1,75 млрд рублей), «Фарм-СКД» Евгения Литвишкова (1,66 млрд), московский «Р-Фарм» (1,1 млрд), «ЦМТ Аналитика» Михаила Баскина (515 млн).

Одна ключевая замена произошла уже под занавес 2016 года. Алексея Гришина на посту министра строительства сменил бывший глава Волжского района Александр Баландин. На закупки 2016 года он повлиять уже не успел, но еще все впереди. Кого выберет в фавориты министр, которого губернатор назначил на должность из-за его «неиспорченности»? Интрига. Еще одна — гипотетическая

ТАКИХ ДЕНЕГ, КОТОРЫЕ ОСВОЕНЫ РАДИ ПРОВЕДЕНИЯ ШЕСТИ МАТЧЕЙ, ЖДАТЬ ПРИДЕТСЯ ДОЛГО



**ЖКХ/ГОРОДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО/
ЭНЕРГОРЕСУРСЫ**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Всего		
1	«Самараэнерго»	1 431
2	«ПТС»	1 031
3	«Самарагорэнергобыт»	1 016
4	«Т Плюс»	852
5	Тольяттинская энергосбытовая компания	410
6	«Самарские коммунальные системы»	234
7	«Газпром межрегионгаз Самара»	227
8	«ПО КХ г.о. Тольятти»	208
9	«Самрэк-Эксплуатация»	204
10	Средневолжская газовая компания	169
11	«Тевис»	149
12	«Сутэк»	145
13	«Электроцит - Энерготехстрой»	108
14	«Самарские городские электрические сети»	84
15	«Волжские коммунальные системы»	74
16	«Теплоэнергокомпания»	72
17	«Тольяттиэнергобыт»	59
18	Коммунальная сервисная компания г. Отрадного	50
19	«Похвистневозэнерго»	48
20	«Волгатеплоснаб»	40

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самарская область		
1	«Самарагорэнергобыт»	417
2	«Самараэнерго»	411
3	«ПТС»	359
4	«Т Плюс»	200
5	Тольяттинская энергосбытовая компания	179
6	«Газпром межрегионгаз Самара»	130
7	«Самарские коммунальные системы»	86
8	Средневолжская газовая компания	42
9	«Волжские коммунальные системы»	30
10	«Самрэк-Эксплуатация»	30
11	«Теплоэнергокомпания»	26
12	«Тевис»	24
13	«Сутэк»	22
14	«Похвистневозэнерго»	18
15	«Сызраньводоканал»	17
16	Коммунальная сервисная компания г. Отрадного	15
17	«Самарские городские электрические сети»	11
18	«ТольяттиЭнергоСбыт»	10
19	«Сбыт-Энерго»	9

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
Самара		
1	«ПТС»	388
2	«Самарагорэнергобыт»	344
3	«Сутэк»	88
4	«Самарские коммунальные системы»	82
5	«Спецавтотранс»	39
6	«Волгатеплоснаб»	29
7	«Сбыт-Энерго»	18
8	Средневолжская газовая компания	17
9	«НК-Энергосбыт»	15
10	«Энергоресурс»	15
Тольятти		
1	«Т Плюс»	349
2	«ПО КХ г.о. Тольятти»	207
3	Тольяттинская энергосбытовая компания	187
4	«Самараэнерго»	108
5	«Самарские городские электрические сети»	55
6	«Тевис»	50
7	«Волжские коммунальные системы»	27
8	«Спарта»	11
9	Управляющая компания №3 г.о. Тольятти	6
10	«ТольяттиЭнергоСбыт»	4

вероятность пересмотра обоймы подрядчиков мэрии Тольятти в связи с вступлением в должность сити-менеджера Сергея Анташева.

Впрочем, все самое интересное в регионе уже разыграли. Следующий рейтинг «Дела» крупнейших подрядчиков бюджета в Самарской области выйдет за

пару месяцев до мундиала. Доходы его участников, видимо, будут еще скромнее.

Что потом? И загадывать страшно. **D**

– Дарья Макушова

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

РЕСТАВРАЦИЯ



Игроки

ТАЙНА ИМЕНИ

ПОЛУЧАТЕЛИ БЮДЖЕТНЫХ СОКРОВИЩ, СКРЫВАЮЩИЕ СВОИ ЛИЦА, КТО ОНИ?

Как известно, самые богатые подрядчики бюджета — в сферах строительства, дорстроя и поставок медицинских товаров. Главные фавориты там не менялись уже несколько лет. Последний раз новые имена появлялись, когда в регионе произошла глобальная смена распорядителей бюджетных средств. Но есть еще и второй эшелон: неизвестные бизнесмены, осваивающие из года в год сотни миллионов рублей из бюджета, но остающиеся в тени. «Дело» нашло нескольких таких игроков. Все они подтвердили свою непубличность фактом

отказа от комментариев относительно их работы в системе госзакупок. Кто они — «подпольные» миллионеры, процветающие при бюджете, и что они скрывают?

«САМАРАДОРСТРОЙ»

Сумма контрактов в 2016 году:
1065 млн рублей

Место 3. Дорожное строительство, мостостроение, метро, берегоукрепление

Владельцы: Владимир Макаров, Евгений Горбунов
«В нашей отрасли вообще не может быть такого, чтобы компания вдруг выросла как гриб — ниоткуда, на новом месте», — говорил как-то гендиректор и совладелец «Самарадорстроя» («СДС») Владимир Макаров.

Его компания и точно далеко не гриб. «СДС» возник в 2015 году на базе активов обанкротившейся одноименной компании, чередой собственников которой интриговала множеством вопросов. Когда-то предприятие принадлежало группе «СОК», потом вместе с утратой ее могущества на время исчезло со сцены, но в какой-то момент было возрождено неизвестными лицами, которые могли быть несомненно значительными фигурами. В 2014 году, когда «СДС» вернулся в строй и выручил на госконтрактах около 1 млрд рублей, компания принадлежала Леониду Драгилеву, а управлял ей бывший глава департамента городского хозяйства и экологии Самары Владимир Василенко. Вскоре Василенко покинул бизнес, вернувшись на повы-

шение в администрацию Самары, где стал первым вице-мэром.

После этого компанию было решено снова обновить. «Самарадорстрой» обанкротился, а его производственные площадки, базы, техника и часть сотрудников перешли... «Самарадорстрою». Только владельцем новой фирмы выступил уже Владимир Макаров, до этого не проявлявший себя в качестве самостоятельного бизнесмена. Почему Макаров? Он в системе господядов свой человек. В дорожной отрасли — с 2007 года. Был заместителем гендиректора и даже исполнял обязанности руководителя в государственном казенном предприятии АСАДО, которое осваивало миллиарды из областного бюджета. Потом работал в одной коммерческой структуре, также являвшейся фаворитом регионально-го Минтранса.

Новая компания «СДС» в свой первый полный год работы — 2016-й — получила три муниципальных контракта общей стоимостью более одного миллиарда рублей на ремонт самарских улиц. Стоит ли уточнять, что все они — от департамента городского хозяйства и экологии Самары? Именно он вмиг превратил возрожденную из пепла компанию «СДС» в первую среди фаворитов городского бюджета.

Компания «НПФ «XXI век», которая выигрывала контракты на ремонт и благоустройство самарских улиц во время работы Василенко на посту руководителя профильного департамента в середине «нулевых», оказалась на втором месте после «СДС» по размеру освоения муниципального бюджета: 887 млн. Впрочем, НПФ «XXI век» никогда и не оказывалась за бортом.

Перспективы «СДС» на поприще освоения бюджетных средств Самары, видимо, следует рассматривать в контексте прочности позиций Василенко в мэрии.

«НЕКС»

Сумма контрактов в 2016 году:
401 млн рублей

Место 2. Строительство, ремонт, проектирование

Владелец: Олег Козлов

Строительная компания «Некс» за четыре года существования никогда не оказывалась в поле зрения СМИ. Ее единственный учредитель Олег Козлов — тоже. А тем временем она ста-

бильно получает контракты на ремонт пансионатов, школ, зданий судов, а в прошлом году достигла максимума: более 400 млн рублей рынка госзаказа региона. Главный «благодетель» — Управление судебного департамента Самарской области, для которого «Некс» наремонтровал на 300 млн рублей (2016 год). Выручка компании в 2015 году выросла в два раза, до 145 млн.

Козлов больше похож на техническую фигуру, чем на реального собственника. Ему в разные годы принадлежало несколько ничем не примечательных строительных компаний в Пензе, Оренбурге, Новокуйбышевске и Самаре. Были также фирмы, занимавшиеся грузоперевозками и торговлей. Но одна организация — компания «Волга-Электро», которую Козлов возглавлял в 2013-2014 годах перед ее ликвидацией, — может пролить свет на возможных бенефициаров «Некса». Одним из владельцев «Волга-Электро» был бывший офицер милиции Олег Фока. На балансе организации числилась нефтебаза, которая считалась подконтрольной отставному милиционеру.

Есть еще одна любопытная деталь. Соучредителями «Волга-Электро» одно время были Андрей Лемдянов и Вячеслав Турапин, которых называли участниками ОПГ «Фока» (несколько лет назад их так окрестили новокуйбышевские предприниматели, жаловавшиеся на давление со стороны Лемдянова, Турапина и ряда бывших работников новокуйбышевской полиции). Совпадение ли, что название ОПГ напоминает фамилию предполагаемого бенефициара нефтебазы «Волга-Электро»? Ответа на этот вопрос нет. Как и на вопрос, насколько хорошо Фока, Лемдянов и Турапин знакомы с бизнесом «Некса» и причинами благосклонности к компании главных распорядителей бюджетных средств в судебной системе региона.

ССК «ЛАДЬЯ»

Сумма контрактов в 2016 году:
249 млн рублей

Место 14. Дорожное строительство, мостостроение, метро, берегоукрепление

Владелец: Михаил Назаренко

ССК «Ладья» Михаила Назаренко заменила в пуле господрядчиков другую компанию — «Строд-Сервис» Александра Охти. Задачи завидные: наносить разметку, устанавливать ограждения и дорожные знаки. «Строд-Сервис» в 2013-2014 годах успешно зарабатывал на таких заказах Минтранса и департамента благоустройства и экологии Самары. По оценкам «Дела», сумма контрактов компании могла тогда превышать 200 млн рублей. В 2015 году в «Строд-Сервисе» началось банкротство, а на первый план в торгах вышла ССК «Ладья». Смена фаворитов? Непохоже.

ССК «Ладья», созданная еще в 2004 году, сначала принадлежала... Александру Охте. В 2009-м в составе учредителей кроме него появились владельцы небольших строительных компаний Данияр Искарлов и Алексей Кажаяев, а в 2013-м — Михаил Назаренко, который позднее сконцентрировал в своих руках компанию полностью. Но связь фирм очевидна до сих пор. Один из телефонов ССК «Ладья» принадлежит «Строд-Сервису». Второй зарегистрирован по адресу квартиры, а женщина, поднявшая трубку, предложила «Делу» направить вопросы на электронную почту с доменным именем strod-servis.ru.

ССК «Ладья» выполняет те же работы, что и «Строд-Сервис». И заказы тоже совпадают. Первые контракты у компании появились в 2014 году, а в 2016-м составили в совокупности 249 млн рублей. Выручка сопоставима с доходом от бюджетных подрядов.

Пока Михаил Назаренко и ССК «Ладья» наносят разметку на самарские дороги, родственница Александра Охти Анна разворачивает аналогичный бизнес в Крыму. В 2016 году она зарегистрировала компанию «Строд-Сервис Юг» в Симферополе. С момен-

**ЗАДАЧИ ЗАВИДНЫЕ:
НАНОСИТЬ РАЗМЕТКУ,
УСТАНОВЛИВАТЬ ОГРАЖДЕНИЯ
И ДОРОЖНЫЕ ЗНАКИ**

**СВЕРХУ ВИДНЕЕ**

При вице-мэре Василенко мэрия выбрала фаворитом фирму, которую он возглавлял

та создания ей удалось заключить контракты с ГУП «Крымдорсвязь» и ГУП «Дагомысское РСУ» примерно на 50 млн рублей. Крым — наш.

«МЕДИТЕК»

Сумма контрактов в 2016 году: 232 млн рублей

Место 9. Лекарства, медоборудование, расходные материалы
Владельцы: Алексей Туренко, Татьяна Султанова

Созданная в 2009 году компания «Медитек» Алексея Туренко — постоянный участник рейтингов подрядчиков бюджета «Дела», теряющийся в тени более крупных игроков. Компания поставляет расходные материалы (шприцы, иглы, перчатки и т.п.) больницам Самарской области. Заказчики самые разные, без очевидного покровительства: тольяттинские клинические больницы №1 и №5, сызранская городская больница №1, больница имени Пирогова и так далее. Сумма контрактов в 2016 году — 232 млн рублей.

Алексей Туренко в бизнесе с начала 90-х. Судя по отчетности в «СПАРК», начинал с оптовой торговли пищевыми продуктами («Агромикс»). Поставками медицинских товаров он занялся в 2008 году, выступив совладельцем компании «Интермед», а затем «Неомед». Деятельность последней чуть не привела его на скамью подсудимых. В отношении неназванных руководителей «Неомеда» было возбуждено уголовное дело по факту мошенничества. Пострадавшим по делу был ИП Федоров, который поста-

вил компании медицинских товаров на 21 млн рублей, после чего она была продана якобы подставному лицу, и взыскать оплату было не с кого. Но постановление о возбуждении уголовного дела было отменено из-за того, что злой умысел не был доказан. Вскоре компания ликвидировалась.

Бизнес «Медитека», где у Туренко 80%, стабильно идет в гору. Выручка компании в 2015 году достигла 434 млн рублей, двумя годами ранее составляла около 200 млн, а до этого — меньше 80.

Неизвестно, кто помог Туренко зайти на чрезвычайно конкурентный госпитальный рынок и есть ли у него тайные партнеры, которые не хотят или которым по статусу не положено себя афишировать. О полезных знакомствах Туренко можно судить по соседям его предполагаемой дачи. Бизнесмену принадлежит доля в компании «Мифрил», на которую записан коттеджный поселок на Проране, один из самарских кооперативов «Озеро». Там могут располагаться загородные резиденции бывшего заместителя мэра Самары по социальным вопросам Екатерины Горбуновой, супруги бывшего вице-мэра Самары Сергея Арсентьева Галины, сына известного бизнесмена Александра Хенкина Михаила... Например, во время работы Горбуновой в мэрии Самары департамент здравоохранения возглавлял Валерий Кириллов, который сейчас занимает должность главврача больницы Пирогова. Эта цепочка связей (или какая-нибудь подобная) и могла в свое время пригодиться «Медитеку»

на сложном пути покорения вершин госзаказа.

Бизнес процветает. Туренко планирует заняться производством. В 2016 году «Медитек» стал резидентом особой экономической зоны «Тольятти», где готовится строить предприятие по выпуску медицинских нитриловых перчаток. Примерная сумма инвестиций — 580 млн рублей, мощность — около 108 млн пар перчаток в год. Завод должен заработать в 2018 году, а уже через год Туренко рассчитывает занять 10% российского рынка одноразовых медицинских перчаток, который оценивается примерно в 1,18 млн пар.

Но у «Медитека» не все безоблачно. В декабре 2016 года больница Пирогова расторгла контракт с компанией Туренко из-за поставки товаров ненадлежащего качества или неисполнения условий договора. Этому предшествовал скандал. В мае 2016 года в больнице Пирогова от сепсиса умерла роженица. Возможно, из-за некачественных расходных материалов. Их поставлял «Медитек» по контракту на 126 млн, заключенному в феврале 2016 года. Уголовное дело по факту смерти роженицы возбуждено, но «Медитек» в нем пока не фигурирует.

Но по следам скандала компанию Туренко ославило также Народное освободительное движение. Плакаты против «Медитека» принесли участники митинга против коррупции в медицине, который прошел в январе 2017 года. «Нет суверенитета, есть коррупция в медицине и убийцы в ООО «Медитек»?» — было написано на плакатах, как видно на фотографиях с митинга в Интернете.

Многие торги «Медитек» проигрывает. На данный момент компания пытается отменить результаты девяти конкурсов на поставку медицинских перчаток, который выиграла ульяновская компания «Родонит». ФАС признала жалобу необоснованной, но Туренко надеется оспорить это решение в суде.

В прошлом году бизнесмен создал новую компанию по оптовой торговле фармпродукцией «Т2А». Новое дело или просто новое юрлицо на смену старому, с подпорченной репутацией? Покажет следующий рейтинг «Дела» крупнейших подрядчиков бюджета региона. **D**

— Дарья Макушова

ТРАНЗАКЦИОННЫЙ БИЗНЕС: ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ



Развитие безрисковых банковских продуктов сегодня, на фоне спада кредитования, ставит перед банками

интересные технические и управленческие задачи. Как они решаются в Промсвязьбанке, рассказал Филипп Литвиненко, начальник управления транзакционного бизнеса.

— Определение транзакционного бизнеса настолько широко, что дает банкам возможность самостоятельно определять наполняемость этого вида деятельности конкретными продуктами и услугами. Каковы основные составляющие транзакционного бизнеса в Промсвязьбанке?

— В первую очередь это расчетно-кассовое обслуживание (РКО): счета, платежи в рублях и иностранной валюте, кассовые операции, валютный контроль, инкассация, операционные кассы. Также мы предлагаем карточные решения (корпоративные и таможенные карты), торговый и интернет-эквайринг. Отдельного внимания заслуживают специализированные решения для централизованного казначейства (host-to-host, мультихолдинг, контроль бюджетов, акцепт платежей, централизованная отчетность) и решения по управлению ликвидностью (физический и виртуальный пулинги, ежедневные и неснижаемые остатки, депозиты, зонтичный овердрафт и т.д.). Вся экспертиза в части продуктов и услуг по управлению расчетами и ликвидностью в Промсвязьбанке собрана в одном управлении. Это позволяет нам вести полноценный диалог с казначействами компаний и обсуждать практически весь спектр интересующих их вопросов. Мы также определяем заинтересованность клиентов в тех или иных банковских продуктах и, исходя из этого, совершенствуем свою продуктовую линейку. И в числе наших основных конкурентных пре-

имуществ — гибкость и возможность разработки для конкретного клиента индивидуального решения в минимальные сроки.

— Тем не менее услуги РКО предоставляют абсолютно все банки России. Чем расчетные сервисы Промсвязьбанка отличаются от предложений других кредитных организаций?

— В первую очередь тем, что мы не стоим на месте и постоянно развиваем наши продукты и услуги. Например, с начала этого года мы сделали исходящие валютные переводы по умолчанию с текущей датой валютирования — теперь нашим клиентам не нужно ставить признак «Срочно», чтобы платеж был отправлен сегодня. Нам также удалось расширить и продолжительность операционного дня: мы проводим платежи в долларах США с текущей датой валютирования до 15:00 по Москве, в евро — до 14:00. Дополнительно существует возможность продлить операционный день до 16:00 для переводов в долларах США и до 15:00 — для переводов в евро. Входящие валютные переводы, которые поступают на наши корреспондентские счета в иностранных банках, мы зачисляем на счета наших клиентов до 20:00 по Москве текущим днем.

Едва ли кто-то еще из банков может похвастаться подобными условиями. Промсвязьбанк — частный банк, и для нас открыты рынки иностранного капитала. Мы работаем со счетами в различных валютах, включая USD, EUR, CNY, GBP и CHF. Широкая сеть наших банков-корреспондентов включает крупнейшие финансовые институты, такие как JP Morgan Chase Bank, The Bank of New York Mellon, Deutsche Bank, Commerzbank AG, Agricultural Bank of China и Bank of China.

Что касается платежей в рублях, то в Промсвязьбанке один из самых продолжительных операционных дней (стандартный до 16:00, продленный до 20:00). Все средства зачисляются на счет клиента текущим днем вплоть до окончания дня, а внутри-

банковские платежи проводятся в режиме онлайн 24/7 без взимания каких-либо комиссий.

— В чем особенность продуктов, связанных с централизованным казначейством и управлением ликвидностью и рисками?

— Возьмем для примера акцепт платежей. Это решение, как правило, нужно структурировать с централизованным казначейством, где платежи создаются на уровне подчиненных структур (например дочерние предприятия, подрядные организации и т.д.), но требуется виза либо вышестоящих организаций, либо каких-то определенных сотрудников. Единое казначейство холдинга компаний может акцептовать платежи, созданные и подписанные филиалами/дочерними компаниями с помощью одного электронного ключа. Существует возможность настраивать дополнительные параметры контроля, включая пороговые значения для акцепта платежей в различных валютах. Наше уникальное решение «Мультихолдинг» позволяет централизованно создавать, подписывать и отправлять платежи от имени всех подчиненных структур практически в один клик с минимальными трудозатратами. При этом под такими платежами будут стоять электронные подписи авторизованных лиц соответствующих организаций. Виртуальный пулинг позволяет объединить остатки на счетах участников пула (например это могут быть разные юридические лица, холдинговая структура или компания с филиальной сетью) для начисления процентов на остатки без физического движения денежных средств. Чем больше размер совокупного остатка участников пула, тем выше процентная ставка. Неоспоримый плюс продукта в том, что клиент получает очень конкурентные ставки (они могут быть как фиксированными, так и вычисляемыми от текущего значения MosPrimeON или RUONIA), но, в отличие от депозитов, не совершает никаких действий для размещения средств — все происходит автомати-



чески в рамках согласованных условий. И самое главное: при начислении процентов на остатки в рамках виртуального пула учитываются все средства, которые поступили на счета участников вплоть до окончания дня. То есть все средства, которые «переночевали» в банке на расчетных счетах — все это работает в пользу клиента. Опять-таки, в отличие от размещения средств в депозиты, средства остаются на расчетных счетах и доступны клиентам с самого утра.

Физический Cash Pooling — автоматическое перераспределение средств между счетами компаний холдинга для эффективного управления ликвидностью. Продукт позволяет установить «умные» правила игры и организовать переброску средств между счетами участников по заданным алгоритмам. Это означает, что средства могут концентрироваться на одном счете, могут раздаваться компаниям/филиалам, которым требуется подкрепление. Это позволяет улучшить рентабельность пассивов и максимально полно использовать внутренние ресурсы, а также снизить затраты на внешнее финансирование.

— Какие способы коммуникации с клиентами готов сегодня предложить Промсвязьбанк? Насколько широки

возможности удаленного обслуживания у клиентов Промсвязьбанка?

— При дистанционном взаимодействии с клиентами Промсвязьбанк использует преимущественно интернет-банк для юридических лиц PSB Online и решение Host-to-Host (прямой обмен информацией между клиентом и банком), реализованное для системы 1С и в виде API для взаимодействия с любыми другими учетными системами. В некоторых случаях мы можем применять системы SWIFT и ЭДО.

Система PSB Online является собственной разработкой банка и обладает очень мощным функционалом. Например, для клиентов, ведущих внешнеэкономическую деятельность, в системе реализован полноценный модуль валютного контроля, который позволяет работать со всеми типами документов этого направления в структурированной электронной форме: заявками на открытие паспортов сделок, справками о валютных операциях, справками о подтверждающих документах, разблокировкой средств с транзитного счета и т.д. В прошлом году мы реализовали модуль для совершения конверсионных операций, который также встроен в PSB Online. Клиенту достаточно ввести параметры сделки —

сумму покупаемой или продаваемой валюты, и на экране мгновенно появится информация с живым рыночным курсом. Никаких дополнительных действий совершать больше нет необходимости: если устраивает курс, то клиент просто нажимает кнопку «Подтвердить», после чего автоматически создается заявка на покупку/продажу валюты, подписывается электронной подписью и направляется в банк, а клиенту практически мгновенно поступает на его счет приобретенная валюта. То есть действия, которые требуются от клиента, сведены к минимуму.

— Интернет-сервисы — один из самых важных инструментов для ведения расчетов в бизнесе. При этом современные тенденции электронной коммерции находятся в постоянном движении — как Промсвязьбанк реагирует на эти изменения, чтобы соответствовать им?

— Интернет-банк PSB Online — это наша собственная разработка, которая неоднократно признавалась одним из лучших решений на банковском рынке. На смену PSB Online в этом году придет наше новое собственное решение — система PSB Corporate. Она унаследует весь функционал PSB Online, а также в ней появятся новые функции и возможности, включая современный интерфейс. Вместе с системой PSB Corporate выходит ее логичное продолжение — СУФК (Система Управления Финансами Корпорации), в которой будут реализованы все наши продукты Cash Management с дополнительным функционалом: сводная выписка, многоуровневый акцепт платежей, контроль бюджетов, прямое управление счетами дочерних структур, cash pooling и пр. Новая система будет оформлена в едином с PSB Corporate интерфейсе. И еще одним продолжением новой линейки станет система PSB Corporate Mobile, которая будет выпущена для платформ Android и iOS и позволит финансовым директорам и казначейкам компаний получать всю необходимую информацию о состоянии счетов и платежах всего холдинга, а при необходимости и акцептовать платежи. Важно также отметить, что мы не просто обновляем интерфейс и дорабатываем функционал — мы реализовали абсолютно новый движок, который позволит нам развиваться дальше значительно быстрее, чем это происходит в настоящее время. А это означает, что мы сможем проявлять еще большую гибкость и мобильность при работе с нашими клиентами.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

Как один из крупнейших заказчиков Самарской области «Транснефть-Приволга» выбирает подрядчиков



В 2016 году, по данным портала zakurki.gov.ru, сумма лотов, которые компания «Транснефть-

Приволга» выставила на торги по 223-ФЗ, превысила 55 млрд рублей. Это крупнейший заказчик региона, с которым заключают контракты лидеры рейтинга подрядчиков по 223-ФЗ, составленного «Делом». Какой политики придерживается «Транснефть-Приволга» при закупках? На каком аспекте работы компания будет сосредоточена в ближайший год? Какие контракты планирует заключать? Об этом «Делу» рассказал генеральный директор АО «Транснефть-Приволга» Андрей Сюмак.

— Насколько сильна конкуренция при закупках «Транснефть-Приволги»? Сколько компаний в среднем борется за один контракт?

— Большинство конкурентных закупок предприятия проводится открытыми способами в электронной форме. Это удобнее и предприятию как заказчику, и участникам закупки, поскольку упрощает процедуру подачи заявки. Как результат, конкуренция в таких закупках выше. Количество участников в аукционах на поставку продукции в 2016 году в отдельных случаях достигало 20.

— Какое количество контрактов заключается с единственным поставщиком? В каких случаях это происходит? Пытается ли «Транснефть-Приволга» снизить количество таких контрактов?

— Существенный объем закупок у единственного контрагента осуществляется у монополиста, то есть у владельца исключительных прав. Это закупки энергоносителей, аренда земель для строительства и реконструкции наших объектов, проведение государственных экспертиз объектов и т. п. Много закупок у единственного контрагента приходится на другие дочерние общества ПАО «Транснефть».

Большая часть продукции является специфической и уникальной и производится дочерними обществами «Транснефти» для собственных нужд на центральных базах производственного обслуживания по всей России.

— Какова доля закупок у малого и среднего бизнеса в общем объеме контрактов «Транснефть-Приволги»? Контракты на какие виды работ или поставку каких товаров, как правило, заключаются с такими компаниями? Как с 2012 года, когда начал действовать 223-ФЗ, изменилась доля закупок у малого и среднего бизнеса?

— АО «Транснефть-Приволга» в полной мере выполняет политику Правительства РФ в части поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), в том числе при проведении конкурентных закупок. В 2016 году доля от общего объема таких закупок составила 13% при нормативе 10%. А общая доля закупок у субъектов МСП превысила установленный правительством норматив почти вдвое и составила 34,5% при нормативе 18%.

— В последние несколько лет в России объявлен курс на импортозамещение. Насколько вопрос импортозамещения актуален при закупках «Транснефть-Приволги»? Как удалось снизить долю импорта в последние несколько лет?

— Один из принципов при строительстве новых объектов и реконструкции действующих — импортозамещение. При планировании закупок в первую очередь мы учитываем возможность удовлетворения потребности российскими товарами и услугами. Кроме того, с этого года, в рамках реализации Постановления Правительства





РФ, в закупках общества установлен приоритет товаров отечественного производства и работ, осуществляемых российскими предприятиями. Сегодня более 90% оборудования, поступающего в АО «Транснефть-Приволга», — российское.

— **Какому аспекту работы компании посвящен 2017 год? Какие цели поставлены в связи с этим**

на год, какие мероприятия запланированы?

— 2017 год в Российской Федерации и ПАО «Транснефть» объявлен Годом экологии. АО «Транснефть-Приволга», являясь частью ПАО «Транснефть», считает своим неизменным приоритетом охрану окружающей среды, обеспечение высокого уровня экологической безопасности производственных объектов.

Экологическая политика общества направлена на постоянное улучшение и совершенствование природоохранной деятельности. Особое внимание уделяется долгосрочному планированию. Так, в рамках реализации экологической стратегии компании «Транснефть» в 2012-2016 годах проведена масштабная реконструкция очистных сооружений на трех производственных объектах: ЛПДС «Кротовка» Бугурусланского РНУ, площадка «Самара» Самарского РНУ, НПС «Зензеватка» Волгоградского РНУ. При проектировании очистных сооружений используются новейшие достижения в области очистки промышленных и бытовых стоков. Общая сумма затрат на реконструкцию очистных сооружений превысила 1 млрд рублей. До 2021 года запланированы реконструкция и строительство очистных сооружений производственно-дождевых и хозяйственно-бытовых сточных вод еще в девяти структурных подразделениях общества.



«ПОМОЩЬ ДЕТЯМ ЧЕРЕЗ ЛЮБОВЬ И ВНИМАНИЕ»

Как центр «Помощь» под руководством Татьяны Ушатовой помогает особенным детям

Татьяна Ушато-ва, директор МБУ ДО «Психолого-педагогический центр «Помощь» Самары, недавно стала дипломантом городского конкурса «Директор года» в номинации «За творчество и стремление к новому». Чуть раньше она была признана «Женщиной года — 2016 Самарской области» в номинации «Женщина-руководитель». В интервью «Делу» Татьяна Ушатова рассказала о себе и о работе центра.

— Вы управляете большим центром. Это сложно?

— Руководить несложно, если делать это ответственно и уважительно, а не с подходом «я начальник — ты дурак». У меня уже был опыт руководства несколькими образовательными учреждениями. С уверенностью могу сказать, что школой управлять гораздо сложнее: больше детей, ответственности, хозяйственных вопросов, более консервативный коллектив. На написание и разработку программ остается гораздо меньше времени.

Хотя я до сих пор скучаю по классу и доске. Ведь педагогом я стала неожиданно для себя, но поняла, что именно эта профессия — мое призвание. В 2006 году я стала лидером самарского образования в номинации «Несущий свет». У меня всегда прекрасно получалось ладить с детьми. И в школе, и здесь.

В центре «Помощь» больше свободы для творчества. У нас специалисты занимаются разными направлениями научно-педагогической деятельности. Я собрала команду высококлассных профессионалов: психологов, педагогов, методистов, логопедов, дефектологов, врачей, — которых очень ценю. Здесь работает несколько кандидата психологических наук. Наши специалисты пишут уникальные программы для «Школ раннего развития», по экологи-

ческой психологии, «Школ успешных родителей» и ряда других проектов, разрабатывают не имеющие аналогов методики. Я их всегда поддерживаю и стараюсь создать благоприятные условия для работы.

— Какие дети занимаются в центре «Помощь»? В чем заключается специфика работы с ними?

— К нам приходят разные дети. Но, конечно, в первую очередь мы занимаемся инвалидами с диагнозами ДЦП, ЗПР, аутизм. Таким детям в обязательном порядке нужны логопед, дефектолог и социальный педагог. Потому что, как правило, в садики они не ходят, но развиваться и социализироваться им нужно. И мы являемся той точкой опоры, которая необходима особенным детям и их родителям. Я считаю, что педагогическая система должна быть направлена не только на детей, но и на родителей. Мы должны понимать, что сегодняшние дети — это завтрашние родители.

Географически мы отвечаем за два района города — Октябрьский и Промышленный. Но кто бы к нам ни обратился, из любого района города, мы всегда оказываем методическую и диагностическую помощь. Помогать жителям всех районов города — это политика Лилии Викторовны Галузиной, руководителя департамента образования г. Самары. Я очень благодарна нашему главе городского округа Олегу Борисовичу Фурсову и администрации города за поддержку нашей системы образования.

Основной проблемой является то, что к нам врачи направляют детей уже после установления основного диагноза, когда, к сожалению, исправить практически ничего невозможно. До трех лет малышам ставят только условный диагноз. Но мы готовы заниматься с проблемными ребятами с более раннего возраста. И наши специалисты сами могут диагностировать аутизм и вовремя скорректировать программу развития ребенка.

Также у нас работает группа кратковременного пребывания. Ее посещают разные

дети, которые по разным причинам не ходят в детский сад. Здесь с ними занимаются, готовят к школе.

В записи журнала учета в очереди сейчас стоят 500 человек. Но инвалидов мы принимаем на реабилитацию и обучение вне очереди. В год центр обязан оказать 9000 консультаций населению, но мы стараемся помочь всем, кто в нас нуждается, и поэтому за год мы проводим около 12000 консультаций. Мой обычный рабочий день начинается с консультации родителей и их детей в 8 утра. В том числе тех, у кого физически здоровые дети, с которыми они не находят взаимопонимания.

— Вы сказали, что оказываете поддержку не только детям с особенностями, но и родителям. В чем она заключается?

— У нас создана «Школа успешных родителей», в которой наши специалисты помогают принять своего ребенка-инвалида и научиться с этим жить. Это крайне тяжело. Я всем таким родителям очень сопереживаю. Ведь любая женщина, ожидая ребенка, готовится к счастливому материнству. Многие родители воспроизводят устаревшую директивную модель воспитания: ты должен и обязан. Но кому должен? Современные дети этого не понимают. Ребенок должен быть уверен, что мама примет его любого, всегда поймет и поддержит. С детьми, в отличие от взрослых, всегда можно договориться. Очень важно в каждом видеть личность, его духовный потенциал, моральные запросы. И быть с ним, а не над ним.

— Несколько лет назад в Самаре появилось направление «инклюзивное образование». Ваш центр помогает учителям школ организовывать работу с детьми с особенностями?

— У нас есть медико-психологическая педагогическая комиссия, которая решает, по какой образовательной программе ребенку учиться, нужно ли ему индивидуальное обучение на дому или требуется коррекционное образовательное учреждение. Многие мамы



хотят, чтобы их дети учились вместе со всеми. Но они не всегда понимают, что ребенок может просто не потянуть общеобразовательную программу и потерять мотивацию и веру в себя. С некоторыми диагнозами он просто не в состоянии учиться в обычной школе. Хорошо, если интеллект ребенка сохранен. А если мало сохранен?

В любом случае под каждого особенного ребенка надо писать индивидуальную программу. Причем по всем направлениям и предметам. Это огромная работа.

— В каких значимых проектах участвовали специалисты центра в последние годы?

— Центр не только оказывает помощь разного рода, но и осуществляет психолого-педагогическое сопровождение образовательного процесса. Департамент образования Самары поставил перед нами задачу адаптировать детей мигрантов.

Мы написали две очень хорошие программы: «Учимся жить в России» и «Солнечный круг». Наш центр — единственный, в котором занимаются дети-мигранты. Педагоги не только обучают их русскому языку, но и учат любить и уважать нашу культуру, давая понять, что мы уважаем и любим их.

Поначалу было сложно объяснить родителям, чьи дети посещают группу кратковременного пребывания, почему мы устраи-

ваем совместные праздники. Надо было адаптировать не только мигрантов к нам, но и нас к ним. К сожалению, у нас в обществе часто встречаются бытовая ксенофобия и обилие стереотипов. Но мы этот предрасудок переборол! И теперь все с удовольствием организуют совместные чаепития с национальными блюдами, играют в игры народов мира, одеваются в национальные костюмы.

— Редко в каком образовательном учреждении можно увидеть такое количество наград. Наверное, на стенах и в кабинетах не все дипломы выставлены?

— Каждый из наших педагогов — победитель различных профессиональных конкурсов. И не все свои награды они вывешивают — что-то складывают в стол, что-то снимают, потому что появляются новые, и места уже не хватает.

Что такое Психолого-педагогический центр «Помощь»

МБУ ДО «Психолого-педагогический центр «Помощь» существует с 1997 года. В 2013 году его возглавила Татьяна Ушатова. Организация не только оказывает психолого-педагогические услуги жителям Самары, но и осуществляет методическое сопровождение специалистов

психолого-педагогических служб детских садов и школ города. Специалисты центра огромное внимание уделяют внедрению в образовательный процесс инновационных психолого-педагогических технологий, разработке адаптивных авторских программ. В 2014 году центр «Помощь» был признан победителем регионального конкурса «Образовательное учреждение — центр инновационного поиска — 2014». В 2015 году центр был удостоен звания «Лучшее учреждение дополнительного образования детей» во всероссийском конкурсе, проводимом Невской образовательной ассамблеей (г. Санкт-Петербург).

В центре «Помощь» ведется активная научно-исследовательская работа. Открыта Школа-лаборатория СГСПУ, на базе которой осуществляется разработка инновационного проекта «Кластерный подход в психолого-педагогическом сопровождении субъектов образовательной деятельности в условиях центра дополнительного образования».

В 2016 году центр «Помощь» получил статус стажировочной площадки СГСПУ по теме «Психолого-педагогическое сопровождение участников образовательных отношений в условиях введения и реализации ФГОС НОО обучающихся с ОВЗ» на период с 2016 по 2019 год.

РАЗВЕДКА

Абсурд и неэффективность — между этими двумя основными берегами лавирует корабль под названием «Нет недобросовестным управляющим компаниям», в штурвал которого вцепились самарские деятели, готовые дойти до Москвы. Что из этого выйдет?

Управляющие компании

ВЕДРО ГАЛАКТИКИ

ВЛАСТИ АНОНСИРУЮТ РЕВОЛЮЦИЮ
НА РЫНКЕ УПРАВЛЯЮЩИХ
КОМПАНИЙ, ОДНАКО УГРОЗА
ПЕРЕДЕЛА РЫНКА МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ
«ЗВОНОМ ПУСТОГО ВЕДРА»



В начале 2017 года управляющая компания «Сутэк» внезапно оказалась «бездомной». Еще недавно она обслуживала более 100 домов в самарских поселках Береза и Прибрежный, которые приносили ей под 200 млн рублей выручки. Теперь ее жилой фонд перешел к УК «Жилищник». Ни для кого не станет сюрпризом, что обе компании контролируются одной и той же группой лиц, близких к бывшему чиновнику Нефтегорского района. Но будь приняты поправки в федеральный закон, лоббируемые самарскими борцами за порядок в сфере ЖКХ и лично градоначальником Олегом Фурсовым, такая рокировка была бы невозможна...

Правда, была бы возможна другая и с теми же результатами: похороны старого, отягощенного долгами юрлица и рождение нового, чистого, готового собирать квартплату, чтобы потом тоже умереть. Абсурд и неэффективность — между этими двумя основными берегами лавирует корабль под названием «Нет недобросо-

вестным управляющим компаниям», в штурвал которого вцепились самарские деятели, готовые дойти до Москвы. Что из этого выйдет?

ХОТЬ ТЭК, ХОТЬ ЭТАК

Приводить в пример внезапно выпавшую из обоймы УК «Сутэк» и пришедшую ей на смену УК «Жилищник» уже просто скучно. Такие рокировки не новость. Это неизбежность — правило для управляющих компаний. История «нового» игрока, УК «Жилищник», началась еще с компании «Жилкомсервис-2», которая первой получила в управление жилой фонд самарских поселков Береза и Прибрежный. Потом она ушла в тень, на ее место пришла новая, потом еще одна... Учредители сначала менялись, потом возвращались прежние. Связи между фирмами и их владельцами было нетрудно проследить.

Вот лишь некоторые факты. Первый оператор, «Жилкомсервис-2», принадлежал супруге тогдашнего главы департамента ЖКХ Нефтегорского района Бориса Досова Людмиле и Николаю Кузнецову. Кузнецов позднее стал заместителем руководителя УК «Сутэк», а теперь, в «Жилищнике», он

снова совладелец и директор. Второй учредитель свеженькой УК «Жилищник» предположительно брат Бориса Досова Николай Досов, который руководил ранее «Жилкомсервисом-2» и другими управляющими компаниями. В этой дружной компании официально появлялся также Андрей Звягинцев (предположительно брат нефтегорского «короля» ЖКХ Алексея Звягинцева), которому ранее принадлежала УК «Сутэк». Предсказать дистанцирование от своего бизнеса компанией «Сутэк» можно было еще год назад, когда по итогам 2015 года она продемонстрировала кредиторскую задолженность, составляющую почти 60% по сравнению с выручкой...

Инициатива самарских активистов во главе с Олегом Фурсовым, которая в случае принятия соответствующих поправок в федеральный закон помешала бы УК «Жилищник» взять в управление дома УК «Сутэк», спорная. Самарцы предлагают лишать лицензии управляющие компании, которые не обзавелись домами в течение полугода с момента ее получения (у УК «Жилищник» лицензия появилась весной прошлого года, а дома — только в начале этого). Цель — отсеять компании, страхующие основную — клоны.

САМЫЕ БОГАТЫЕ

Топ-20 управляющих компаний Самарской области по выручке

Место	Компания	Территория	Долг перед поставщиками услуг в 2016, млн руб.	Выручка, млн руб., 2016	Динамика выручки, %, 2016/2015
1	ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти»	Тольятти	545	3 393	+6
2	ООО «УК №2 ЖКХ»	Тольятти	122	1 395	+10
3	ООО «УК №1 ЖКХ»	Тольятти	171	1 357	+19
4	ООО «Жилищно-коммунальная система»	Самара	724	1 099	+1
5	ООО «УК «Центр»	Сызрань	288	521	+52
6	ООО «УК «Приволжское ПЖРУ»	Самара	Н/д	503	+12
7	МП г. о. Самара «Универсалбыт»	Самара	73	426	+67
8	АО «ПЖРТ Промышленного района»	Самара	82	365	+7
9	ООО «УК «Авиакор-Стандарт»	Самара	38	313	+19
10	ЗАО «УК «Жилстройэксплуатация»	Тольятти	9	298	+2
11	ООО «Визит-М»	Самара	13	274	+24
12	ООО «Сервисная коммунальная компания»	Сергиевский р-н	Н/д	235	+6
13	ООО «Алком-Гарант»	Самара	72	234	+33
14	МП г.о. Самара «Жилсервис»	Самара	42	212	+56
15	ООО «УК «Юг-Сервис»	Волжский р-н	12	145	+39
16	ООО «УО «Коммунальник»	Самара	18	110	
17	ООО «ЖКХ г. Тольятти»	Тольятти	53	83	-70
18	ООО «Нептун»	Безенчукский р-н	Н/д	38	-5
19	ООО «АСК «Градъ»	Жигулевск	29	30	+1
20	ООО «УК «Надежда»	Жигулевск	Н/д	28	-30

Источники: «СПАРК-Интерфакс», сайты Фонда содействия реформированию ЖКХ и Госжилинспекции Самарской области, данные компаний. Учитывались данные, раскрытые до 13.04.2017

«Как сейчас делается? Создается новая управляющая компания, которая получает лицензию и в течение полугода-года не работает. Затем основная компания, на балансе которой огромные долги, банкротится, а дома перебрасываются на новую компанию», — объясняет источник «Дела», участвовавший в разработке поправок. Логично? Как-то не очень. Напрашивается вопрос: «Что мешает перевести жилой фонд с одной фирмы на другую в положенные полгода?». Наверно, шелуху такими мерами отбросить можно, но проблема компаний-клонов вряд ли испарится.

Громкие заявления чиновников и политиков, грозящих вычистить рынок, и тщетные старания профильных общественных организаций, предлагающих одну за другой поправки в закон, похожи на что угодно — пиар, создание видимости борьбы или просто необдуманные ходы, — но не на реальную силу, способную поколебать незыблемое правило управляющих компаний: чтобы выжить, надо умереть. Банкротство — единственный способ списать долги перед поставщиками ресурсов, которые тяготят каждого игрока.

ВЕНИК МЭРА

За последний месяц глава Самары Олег Фурсов уже несколько раз успел продемонстрировать в СМИ свой серьезный настрой: число управляющих компаний в Самаре надо сократить. Перед видеообъективами он даже уточнил: втрое.

Дело в том, что после лицензирования в 2015 году в Самаре осталось 59 управляющих компаний. Но с тех пор их число... почти утроилось. Всего сегодня их в городе 161, а жилой фонд обслуживают только 93 — остальные существуют на бумаге. Механизм лицензирования управляющих компаний должен был очистить рынок, но новые фирмы появляются одна за одной и получают лицензии. Областная лицензионная комиссия выдает их по три-четыре в месяц. Из участников прошлогоднего рейтинга «Дела» крупнейших управляющих компаний Самарской области лицензии лишилось только МП «Коммунальник». Госжилинспекция Самарской области изъяла у предприятия более 15% домов из-за невыполнения предписаний, а этого достаточно, чтобы потерять



КОРОЛЬ И ДАЛЬНЯЯ ДОРОГА
Лидер рынка Виктор Попов зачем-то создал новые фирмы

разрешительный документ.

Фурсов приводит в пример соседние с Самарой и сопоставимые с ней по размеру города, где управляющих компаний от 19 до 45. «И порядка там гораздо больше. Это закономерно: чем больший фонд компания обслуживает, тем больше ресурсов аккумулирует, чтобы приобрести технику, расширять штат дворников и платить достойную зарплату», — сказал недавно Олег Фурсов, а позднее прямо заявил, что он за укрупнение игроков рынка.

Как именно он будет сокращать число компаний втрое, глава Самары не ответил «Делу». Публично он высказывался о планах выйти в Самарскую губернскую думу с инициативой ограничить срок действия лицензии шестью месяцами, если компания не набрала жилой фонд. «Если это предложение будет поддержано, оно пойдет дальше — в Государственную думу», — говорит Фурсов, заявляя тем самым о себе как о чиновнике, готовом влиять на законотворчество всей страны.

Председатель комиссии по местному самоуправлению, строительству и ЖКХ Общественной палаты Самарской области Виктор Часовских в беседе с «Делом» назвал инициативу по ограничению владения лицензией без

домов в управлении шестью месяцами одним из предложений, которые подготовила его комиссия для внесения в законодательную базу, регулирующую процесс лицензирования УК.

По информации сайта Госжилинспекции Самарской области, абсолютному большинству управляющих компаний в регионе, не имеющих домов в управлении, лицензии выданы более шести месяцев назад. «Дело» не обнаружило домов у 85 компаний, из них менее полугода назад лицензии получили лишь пять. Значит, если механизм заработает, по грубым оценкам, можно будет отсеять около 80-ти — то есть половину всех управляющих компаний Самары. Но вероятность, что предложения будут приняты Госдумой, невысока. Поправки в части лицензирования управляющих компаний в федеральном парламенте непопулярны. В конце марта Госдума не приняла законопроект, внесенный законодательством Калужской области, который предлагал установить дополнительные требования к лицензированию управляющих компаний. Профильный комитет Госдумы посчитал, что «достаточное количество требований уже регламентировано ЖК РФ».

Прямых административных путей

ОБЪЕМ РЫНКА УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ САМАРЫ МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ 20 МЛРД РУБЛЕЙ

Д САМЫЕ КРУПНЫЕ

Топ-40 управляющих компаний в сфере ЖКХ Самарской области по площади жилого фонда

1	ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти» Тольятти 100% Виктор Попов 793 (799)	9	ООО «Управляющая компания №3 г.о. Тольятти» Тольятти 25% Рафик Исмаилов, 75% ООО «Комфорт» (Виктор Силивоненко и Елена Стогний) 373 (380)	17	ООО «УЖКК» Самара 45% Татьяна Маркелова, 30% Александр Фомичев, 25% Ирина Дмитриева 120 (115)
2	ООО «Жилищно-коммунальная система» Самара 100% Олег Ипполитов 1269 (1271)	10	ООО «Новоградсервис» Новокуйбышевск 100% КУМИ Новокуйбышевска через АО «РЭП №4» 293 (297)	18	МП г.о. Самара «Жилсервис» Самара 100% ДУИ Самары 1310 (1338)
3	ООО «УК «Центр» Сызрань 100% Алексей Арефьев 1403 (1233)	11	ООО «Куйбышевский ПЖРТ» Самара 51% Роман Платонов, 49% Наталья Кузнецова 662 (511)	19	ООО «УК «ЖЭС» Сызрань 100% Наталья Смирнова 218 (н/д)
4	ООО «Жилуниверсал» Самара 100% Евгений Шильников 683 (677)	12	АО «ЖУК» Новокуйбышевск 100% КУМИ Новокуйбышевска через АО «РЭП №4» 396 (380)	20	ООО «УК №3» Самара 51% Ирина Дмитриева, 49% Татьяна Маркелова 868 (н/д)
5	ООО «УК №2 ЖКХ» Тольятти 100% Валентина Стряпчева 145 (153)	13	ООО «КСК г. Отрадного» Отрадный 100% Игорь Ефремов 279 (276)	21	ООО «УО «Коммунальник» Самара По 50% Максим Шапошников и Олег Терехин 84 (88)
6	АО «ПЖРТ Промышленного района» Самара 100% Анатолий Штейнберг 284 (283)	14	МП г.о. Самара «Универсалбыт» Самара 100% ДУИ Самары 641 (705)	22	ЗАО «УК «Жилстройэксплуатация» Тольятти 34% Ильдар Яндудин, по 33% Роман Данилов и Ирик Давлетшин 44 (45)
7	ООО «УК «Приволжское ПЖРУ» Самара 48,6% Минахмет Халиуллов, 48,6% Мингали Сайфуллин 256 (258)	15	ООО «УК «Авиакор-Стандарт» Самара 100% Андрей Белоусов 192 (168)	23	ООО «УК «Юг-Сервис» Волжский район 60% Николай Чудаев, 40% Евгений Чудаев 77 (72)
8	ООО «УК №1 ЖКХ» Тольятти 100% Семен Арутюнян 148 (150)	16	ООО «Визит-М» Самара 100% Эдуард Волков 21 (19)	24	ООО «ПЖРП №11» Самара 100% Николай Шохин 97 (219)

Источники: «СПАРК-Интерфакс», сайты Фонда содействия реформированию ЖКХ и Госжилинспекции Самарской области, данные компаний. Учитывались данные, раскрытые до 13.04.2017

влияния на укрупнение игроков рынка у мэрии нет. Есть обходные пути: обратиться в правоохранительные органы с просьбой проверить простаивающие без дела управляющие компании, устроить игрокам проверки самим через МП «Городская административно-техническая инспекция по благоустройству», призывать жителей голосовать против неугодных коммунальщиков, чтобы их можно было отстранить от управления домов. Именно так действует мэрия Самары. Олег Фурсов даже обе-

щает ввести мониторинг полноты и качества оказания услуг управляющими компаниями, составлять рейтинги УК и предавать их огласке. Причем уже в этом году. Удастся ли?

ПЫЛЬНЫЕ МИЛЛИАРДЫ

Еще один новый недавно озвученный план главы Самары — обязать управляющие компании перейти на расчеты через Единый информационно-расчетный центр (ЕИРЦ). Олег Фурсов

буквально заявил, что рассчитывает охватить услугами ЕИРЦ 100% управляющих компаний города. Как именно?

Игроки рынка пока не верят в то, что это возможно. Сотрудничество с ЕИРЦ — дело добровольное, а большинство коммунальщиков против. Только около четверти управляющих компаний Самары (23 организации) согласились пока на подобный шаг. Но самарский градоначальник рассчитывает на одобрение Госдумой самарских инициатив, составляет рейтинги

Место — 0
Управляющая компания
Город
Площадь жилья в управлении — 00
Собственник
Количество домов в управлении:
2017 (2016)

25
428
ООО «АСК «Градъ»
Жигулевск
100% Александр Лубский
61 (58)

33
283
ООО «ПЖРТ «Октябрьский»
Самара
100% Алексей Чернов
147 (182)

26
426
ООО «Управляющая компания»
Похвистнево
82% Александр Бычков,
18% Юлия Калимуллина
208 (240)

34
278
МУП «Уютный дом»
Нефтегорск
100% администрация
Нефтегорского района
143 (139)

27
376
ООО «Сервисная коммунальная компания»
Сергиевский район
51% «СамРЭК-Эксплуатация»,
49% КУМИ Сергиевского района
246 (336)

35
257
ООО «Главное управление жилищным фондом»
Самара
100% Минобороны РФ
149 (251)

28
351
ООО «Алком-Гарант»
Самара
ООО «Алком-Гарант»,
9,09% Сергей Фонарев
81 (81)

36
254
ООО «Нептун»
Безенчукский р-н
По 50% Сергей Лесных
и Михаил Романов
320 (316)

29
351
ООО «ЖКХ г. Тольятти»
Тольятти
100% Валентина Антонова
25 (30)

37
242
ООО «Коммунальные системы»
Волжский район
100% Максим Елагин
110 (563)

30
321
ООО «МАИ+ЗН»
Тольятти
По 50% Игорь Браун
и Олег Ширявцев
59 (61)

38
230
ООО «УК «Надежда»
Жигулевск
100% Евгений Степанов
57 (56)

31
313
МП Тольятти «УК №4»
Тольятти
100% мэрия Тольятти
65 (46)

39
183
ООО «УК «Жилсервис+»
Тольятти
67% Вячеслав Ерохин,
33% Олег Донской
33 (23)

32
309
ООО «ПЖРТ «Железнодорожный»
Самара
100% Алексей Осипов
338 (333)

40
143
КП «Волга»
Самара
100% Ирина Мязитова-Иванова
33 (н/д)

управляющих компаний и вдохновляет жителей на протест. Возможно, Фурсов лучше, чем сами коммунальщики, представляет сценарии продуктивных диалогов.

ЕИРЦ не в последнюю очередь коммерческий проект. В самой организации и администрации Самары «Делу» отказались отвечать на вопрос, какую комиссию взимает центр за свои услуги. Несколько лет назад игроки рынка рассказывали «Делу», что сбор составлял 3,5% от платежей. Сегодня, по словам руководителя

одной управляющей компании, — 3%.

Объем рынка управляющих компаний Самары с учетом платежей за коммунальные ресурсы составляет более 20 млрд рублей в год. Нетрудно посчитать, что ЕИРЦ сможет получить со всех управляющих компаний за свои услуги более 600 млн рублей в год. Неплохой заработок на кассовом обслуживании!

Но и это не все. Через ЕИРЦ, модераторский распределение средств, горадминистрация сможет получить серьезные рычаги влияния на незави-

симые от нее управляющие компании. В свое время игроки рынка жаловались «Делу», что 10% из средств, которые ЕИРЦ должен перечислять управляющей компании, хранятся на счету центра. Не устраивало их и то, что при распределении средств жителей в приоритете были поставщики ресурсов, а потом уже управляющие компании, получающие свою часть квартплаты как обслуживающие организации. Поэтому коммунальщики, которые «согласятся» на сотрудничество с ЕИРЦ, будут заинтересованы только в хороших отношениях с центром и стоящей за ним мэрией.

БРОСОК! МИМО

В беседе с «Делом» Виктор Часовских из профильной комиссии Общественной палаты рассказал еще о нескольких региональных инициативах, которые планируется лоббировать на федеральном уровне.

Парадоксально, но дальше всего — уже до Госдумы — дошла странная поправка, согласно которой лишить компанию лицензии можно будет, если ее задолженность перед поставщиками жилищных и коммунальных услуг превысит 3 месяца. Обсуждение этого предложения прошло на заседании комитета по ЖКХ Самарской губернской думы, после чего оно было одобрено к рассмотрению в профильном комитете в федеральном заксобрании. Но, как уже упоминалось, Госдума подобные поправки не принимает. Более того, в конце марта парламент не принял аналогичный законопроект, с которым вышел в центр другой регион.

Почему поправка странная? Управляющие компании говорят, что у каждой из них есть просрочка более трех месяцев. Поставщики ресурсов вторят им: «Почти у каждой».

По данным генерального директора «Жилищно-коммунальной системы» Вячеслава Князькова, просроченная задолженность граждан перед «ЖКС» превышает 500 млн рублей, 70% из которых — долг более чем за три месяца. «Лишение компании лицензии не решит проблему. Наоборот, это окончательно отнимет у управляющей компании возможность расплатиться с долгами», — говорит Князьков.

«Если поправки пройдут, то любую управляющую компанию можно

Комментарий

**АНДРЕЙ
ПАРШИН,**

директор филиала
в г. Самаре
АНП «Национальный
Жилищный Конгресс»

«НАДО ПЕРЕХОДИТЬ НА ПРЯМЫЕ РАСЧЕТЫ»

Законодательство таково, что УК несут ответственность за 100-процентную собираемость с населения платежей за коммунальные услуги, которые они не предоставляют. То есть должны полностью рассчитываться за тепло, воду, а уже на оставшиеся средства обслуживать дома. Но если учесть, что платят за ЖКУ только 95% жителей и на коммунальные ресурсы приходится 70% суммы квитанций, управляющей организации надо ежемесячно изымать из своего оборота до 15% средств. И здесь нужно в очередной раз отметить необходимость прямых отношений потребителей и поставщиков коммунальных услуг. Любая УК, работающая через договор с ресурсником, рано или поздно может потерять финансовую устойчивость из-за долгов потребителей. Поэтому необходим переход на прямые расчеты жителей с поставщиками коммунальных ресурсов. В квитанциях многих УК Самары уже отсутствует строка начисления за холодную воду, поскольку ее поставщик работает с потребителями напрямую. Но платеж за горячую воду и отопление пока остается в общей квитанции. Несмотря на то, что вся законодательная база для прямых отношений уже создана, АНП «Национальный Жилищный Конгресс» принимала активное участие в разработке концепции и законодательного регулирования прямых договорных отношений. В противном случае необходимо введение бытовой надбавки к тарифу за содержание жилья на уровне 10%. Это бы покрыло расходы, связанные с недосбором платежей и взысканием долгов (госпошлины, проценты за просрочку платежа РСО и т.д.). Подобные механизмы действуют в разных странах. Хотя очевиден вопрос: почему ответственные собственники должны платить за должников? Для стабильной работы управляющих компаний необходимо также снижение давления со стороны контролирующих органов. Сегодня за деятельностью УК наблюдает несколько десятков организаций, и все они стараются накладывать штрафы. Особенно эти процессы усилились с введением лицензионного контроля.

лишить лицензии прямо сейчас, — говорит директор новокуйбышевской УК «Новоградсервис» Сергей Варламов. — Как организации избавиться от долгов, если они копились годами? У любой компании есть 1-5% неплательщиков, на которых нет способов воздействия». Но, видимо, поправка не пройдет.

Есть ли еще какой-нибудь выход, кроме непонятных попыток ужесточить законодательство? «Будущее — за муниципальными управляющими компаниями. Сфера ЖКХ должна управляться и контролироваться государством. Посмотрите, что происходит в Самаре: списанные долги, компании создаются заново, и люди продолжают работать, как ни в чем не бывало», — говорит Сергей Варламов из «Новоградсервиса». Он верит в то, что управление жилым фондом будет постепенно переходить от частных муниципальных структурам. Пока это выглядит утопией. До сих пор формирование рынка управляющих компаний в Самарской области сопровождалось, наоборот, заменой муниципальных предприятий коммерческими. Если в момент зарождения рынка его часть и досталась МП, то многие потом тонули вместе с долгами, а на их смену приходили ООО.

Противоположный пример — тольяттинское муниципальное АО МУ «ЖКХ», управляющее коммерческой недвижимостью. В прошлом году компания получила лицензию на управление жилыми домами, правда, процесс стопорится. «Делу» в компании пояснили, что в управлении пока три дома в Тольятти, но в двух из них жильцы обжалуют протоколы общих собраний.

В ряде поселений рынок управления МКД практически полностью контролируется муниципальными структурами. Но что за этим стоит? Подробности о работе такой системы в Новокуйбышевске можно прочитать на стр. 28.

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ ЧЕРЕН

Главные пострадавшие от бесконечных схем управляющих компаний по уходу от долгов — поставщики ресурсов.

Больше всего управляющие компании области должны «Т Плюс Самаре»: более 4 млрд рублей по состоянию на март 2017 года. У боль-

шинства фирм долг растет.

В «Т Плюс Самаре» «Делу» уточнили, что из крупных должников договориться о реструктуризации долгов удалось лишь с «ЖКС», «Жилуниверсалом» и «Департаментом ЖКХ г. Тольятти». Перед «Самарскими коммунальными системами» долг управляющих компаний за услуги холодного водоснабжения и водоотведения — 470 млн рублей по состоянию на март 2017 года. Многие потребители перешли на заключение прямых договоров с поставщиком услуг по водоснабжению и водоотведению, минуя посредника (УК, ООО или ТСЖ). С тепловиками прямых расчетов пока нет.

С ВЕДРОМ НАПЕРЕВЕС

Владелец самой крупной компании региона «Департамент ЖКХ г. Тольятти» Виктор Попов, в свое время создавший личный бизнес по следам одноименной муниципальной структуры, снова активизировался в открытии новых фирм. Летом прошлого года он учредил в Тольятти ООО «ЖКХ г. Тольятти». В январе 2017 года в Москве было создано ООО «ДЖКХ», которое возглавил Виктор Попов, а учредил москвич Роман Туров. К чему бы это? У Попова было уже много разных юрлиц с созвучными названиями, вместе с которыми могли исчезать крупные суммы.

По изобретательности с тольяттинским коммунальщиком может конкурировать самарский бизнесмен Минахмет Халиуллов — автор бесконечных, размножающихся почкованием проектов вроде Приволжского ПЖРТ, Приволжского ПЖРТ-1, Приволжского ПЖРТ-2, Приволжского ПЖРП, УК «Приволжское ПЖРУ».

Смогут ли муниципалитеты зачистить рынок от недобросовестных игроков и укрупнить операторов? Исчезнут ли колоссальные долги управляющих компаний перед поставщиками? Прекратят ли когда-нибудь плодиться бесконечные «коммунальнички», «департаменты», «жкх», «пжрт», «пжрп» и пр.? Несмотря на перманентные «революции», которые затевают власти разных уровней на словах, в воплощение планов на деле верится с трудом — «ведер» с коммунальными деньгами становится только больше. **D**

— лена аумова

УПРАВЛЯТЬ ГРАМОТНО

Коммунальным компаниям пора искать пути избавления от долгов и неплательщиков



Неплатежи в ЖКХ давно перешли все мыслимые границы, простились со здравым смыслом и устремились в бесконечность. Это можно и

нужно прекратить, уверены работники коммунальных компаний. Об этом «Делу» рассказал Андрей Борисов, заместитель генерального директора самарской УК «Жилуниверсал».

— Каким количеством домов сейчас управляет ваша компания и как выстроена работа по их обслуживанию?

— У нас в управлении 665 домов. Для их обслуживания мы привлекаем подрядные организации. Мы остановились на таком варианте, так как он является наиболее эффективным с точки зрения сочетания качества обслуживания и экономии денежных средств населения. «Жилуниверсал» — одна из крупнейших управляющих компаний в городе. Практически все крупные управляющие организации работают по тому же принципу и привлекают подрядные организации для непосредственного обслуживания жилфонда.

— Долги — самая больная тема в ЖКХ, проблема всех управляющих компаний. «Жилуниверсал» не исключение...

— Применительно к сфере ЖКХ, к сожалению, сформировано не имеющее отношения к реальности мнение или предубеждение, что управляющие компании якобы задерживают платежи жителей, которые должны направляться в ресурсоснабжающие организации (РСО). Это как будто бы и является причиной миллионных долгов перед РСО. Но если мы посмотрим объективные данные и количество уголовных дел по фактам неправомерных действий управляющих компаний по отношению к денежным средствам, которые должны направляться в РСО, то увидим, что таких дел единицы. Но ажиотаж вокруг таких единичных случаев создается огромный, как говорится, из мухи делается большой слон, и обыватели уверены, что и другие управляющие компании нечисты на руку. В итоге это ошибочное представление, необъективно сформированное общественное мнение безосновательно ложится тенью на все без исключения управляющие компании. Я могу сказать, что ни одна добросовестная управляющая компания



деньги жильцов, предназначенные для оплаты коммунальных ресурсов, не задерживает ни на один день. Все имеющиеся долги управляющих компаний перед РСО являются, по сути, задолженностью населения. По состоянию на 1 марта 2017 года наша компания должна была ресурсоснабжающим организациям 410 млн рублей, а жители должны нам 417 млн рублей — это факт.

— Грустная арифметика...

— Да. Можно долго рассуждать на эту тему, но с точки зрения страховки и гарантий поступления платежей ресурсоснабжающим организациям, очень эффективным механизмом являются единые расчётные центры — ЕИРЦ. Мы сотрудничаем с ЕИРЦ, который является муниципальным предприятием г.о. Самара. Денежные средства, которые перечисляются жителями за услуги ЖКХ, поступают на счета ЕИРЦ, а не на наш счет. ЕИРЦ эти деньги «расщепляет» между РСО и управляющей компанией, которая в итоге получает деньги, предназначенные исключительно для содержания и текущего ремонта многоквартирных домов. В том числе и поэтому мы поддерживаем прямые договоры жителей непосредственно с ресурсоснабжающими организациями. Могу сказать, что по этой причине у нас нет задолженности, например, перед «Самарскими коммунальными системами», которые оказывают услуги и производят расчеты непосредственно с жителями. У теплоснабжающих организаций иная позиция: им вместо того, чтобы работать

с жителями, проще возложить вину за долги на управляющую компанию и взыскать задолженность с неё.

— Как вы боретесь с неплатежами?

— Порядка полутора миллиона рублей каждую неделю мы собираем путем ограничения коммунальных услуг. Порядка пяти-шести миллионов рублей за год — по итогам обращения в суды, потому что это более длительная процедура. Мы очень активно работаем с должниками.

— Если законодательство в области ЖКХ будет ужесточено, это поможет решить проблему долгов?

— Однозначно да. И не только на федеральном уровне, но и на местном. В отдельных регионах имеется практика переселения должников из муниципального жилья на меньшую площадь. Муниципального жилья довольно много, порядка 30%. У нас в Самаре такие меры не применяются. На должников — собственников приватизированных квартир — также можно воздействовать. Есть внесудебный порядок. Это в первую очередь ограничение коммунальных услуг. С 2017 года процедура уведомления должников об этом упростилась. Прежде нужно было два раза уведомить должника под роспись. Теперь достаточно одного уведомления либо размещения соответствующей информации на квитанции. Также активно сотрудничаем с судебными приставами, принимаем меры, предусмотренные законодательством, регламентирующим исполнительное производство, например опись и арест имущества, ограничиваем выезд за границу. Бытует ложное мнение, что за квартиру не платят только те, кто объективно не имеет средств. На самом же деле ситуация другая: у нас примерно 10-12% тех, кто не оплачивает услуги ЖКХ. Из них только 10% неплатежеспособных. Остальные не платят просто потому, что не платят. В настоящее время в обществе активно формируется негативное отношение к неплатежам за ЖКХ. Не платить за квартиру — это уже дурной тон, это также не порядочно и преступно, как, например, совершить кражу: тепло, воду, услуги по содержанию и ремонту дома получил, а денег за это не заплатил. В результате образуется задолженность перед РСО и страдают добросовестные соседи. Отношение к таким должникам в обществе должно быть нетерпимым.

Интрига

ПОЛЕТЫ В ТЕМНОТЕ

КАК ПОТРЕПАННУЮ КОММУНАЛКУ ОДНОГО ГОРОДА «ЗАСОСАЛО» В ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Одна дама пришла вся в золоте, а квартплату 10 месяцев не платила. Сотрудники ей намекнули, что можно продать украшения.

Обиделась», — рассказывает о том, как его подчиненные пытаются решать проблему неплатежей, директор муниципальной управляющей компании из Новокуйбышевска «Новоградсервис» Сергей Варламов.

Новокуйбышевск — показательный пример практически полного контроля рынка управляющих компаний со стороны муниципалитета. Здесь основная часть жилого фонда поделена между двумя муниципальными организациями: «Новоградсервис» и «ЖУК». Но это только видимость. Реальным обслуживанием домов в городе занимаются коммерческие структуры, близкие прежнему и нынешнему руководству коммунальных муниципальных предприятий. Им через систему контрактов с двумя основными операторами рынка управления МКД достается более полу-миллиарда рублей в год за обслуживание жилого фонда. Как муниципальные служащие делают бизнес на дырявых крышах и обшарпанных подъездах в российской глубинке?

РЭП, ЖУК И ПР.

В основе новокуйбышевской схемы стоит Ремонтно-эксплуатационное предприятие №4 (РЭП №4), принадлежащее комитету по управлению имуществом города. Предприятие, можно сказать, нищенствует. Выручка всего несколько миллионов рублей (4 млн в 2015 году). Крошечная прибыль сменяется убытками... Чудо случилось в 2015 году: прибыль вдруг поднялась до 25 млн. Что произошло?

Примерно десять лет назад РЭП №4 основало две управляющие компании — «ЖУК» и «Новоградсервис». Эти две муниципальные структуры доминируют на рынке управления МКД Новокуйбышевска, годовой объем которого составляет 1,5-2 млрд рублей. По примерным оценкам, компании контролируют более 90% рынка. У «ЖУКа» 396 домов, у «Новоградсервиса» — 293. По итогам 2015 года их выручка составила 758 млн и 792 млн рублей соответственно. «ЖУК» показал 6 млн рублей убытка, «Новоградсервис» — 8 млн прибыли.

Но это условно муниципальный бизнес. И «Новоградсервис», и «ЖУК» — лишь управленческие прослойки между жителями с одной стороны и поставщиками ресурсов и обслуживающими организациями — с другой. В компании «Новоградсервис» «Делу» подтвердили, что она не обслуживает дома самостоятельно. Весь

жилой фонд отдан нескольким обслуживающим организациям: «Уют вашему дому» и «Промжилсервис» Сергея Морозова, «Дока Сервис» Александра Добрышкина и «Победа» Марата Барышникова. Эти компании фактически управляют домами, а «Новоградсервис» аккумулирует коммунальные платежи населения через местный ИРЦ. Контракты «Новоградсервиса» со своими подрядчиками на обслуживание домов, заключенные в 2016 году, составили более 250 млн рублей. Из них на 86 млн рублей с фирмой «Уют вашему дому», на 67 млн — с «Промжилсервисом», на 72 млн — с компанией «Дока Сервис» и на 26 млн — с «Победой».

У компании «ЖУК» ее обслуживающие организации указаны на сайте. Это четыре компании, подконтрольные семье Золиных: «Ремонтник» (118 домов), «Альянс» (24), «Шанс» (35) и «Жилищник» (23), а также «Дока Сервис» (69) и «Лидер» (1) Александра Добрышкина, «Комфорт плюс» Марата Барышникова (125), ИП Крючков (5). Данные отчасти устарели. Например, «Ремонтник» в прошлом году прекратил деятельность при присоединении, но его место занял «Ремонтно-строительный участок» тех же Золиных. Также ликвидировался через присоединение «Жилищник». По данным «СПАРК-Интерфакса», контракты «ЖУКа» со своими обслуживающими организациями в 2017 году составили более 200 млн рублей.

«Ремонтно-строительный участок» получил 21 млн, «Альянс» — 53 млн рублей, «Шанс» — 24 млн, «Дока Сервис» — 37 млн, «Комфорт плюс» — 70 млн.

Кто же эти счастливицы, которым муниципальные структуры переводят сотни миллионов рублей коммунальных платежей ежегодно?

СТАРОГРАД

Лидеры среди коммерческих обслуживающих организаций Новокуйбышевска были основаны руководителями муниципальных структур, их родственниками и ближайшим окружением.

«Ремонтно-строительный участок», «Альянс», «Шанс», а также ликвидированные «Ремонтник», «Ремонтная служба» и «Жилищник» принадлежат Сергею и Дмитрию Золиным. Предположительно их отец Владимир Золин был директором РЭП №4 в 2008 году.

Компанию «Дока Сервис» основал Юрий Добрышкин, который в 2008 году выступал директором управляющей компании ОАО «Новожилсервис», принадлежавшей КУМИ Новокуйбышевска. Вскоре «Дока Сервис» перешла Александру Добрышкину, предположительно сыну муниципального служащего.

Основать бизнес, когда есть доступ к муниципальным ресурсам, несложно. Судя по сайту АО «ЖУК», «Дока Сервис» может работать на базе нескольких бывших советских ЖЭУ. Компания способна рассчитывать и на поддержку на более высоком уровне. Юрий Добрышкин в свое время выступал компаньоном нынешнего главы Госжилинспекции по Самарской области Андрея Абриталина по новокуйбышевской компании по управлению недвижимостью «Мастер-Сервис». До этого Абриталин возглавлял местную муниципальную «ЖУК».

Еще один крупный игрок — Сергей Морозов, которому принадлежат «Уют вашему дому», «Промжилсервис» и «Аварийная служба» («АС»). Последняя компания примечательна тем, что была зарегистрирована в 2013 году Виктором Севастьяновым, который до этого руководил местными муниципальными структурами: МП «Горэлектросети» и «ЖУК». В

2015 году Севастьянов возглавил РЭП №4. И с его возвращением на муниципальную службу собственником «АС» стала Марина Гафарова, а потом и Сергей Морозов. После получения нового статуса ее прежним владельцем компания «АС» заключила контракты на услуги по обслуживанию жилого фонда с РЭП №4 на 28 млн рублей (2016 год), а с «Новоградсервисом» — на 9 млн на ремонт труб (2016 и неполный 2017 год).

В обшарпанные подъезды Новокуйбышевска, в которых хранятся сотни миллионов рублей, вход открыт не всем. Из бывших руководителей муниципальных коммунальных структур не удается полноценно вписаться в выстроенную городом схему Олегу Вигулярному, который был ранее руководителем муниципальных РЭП №4 и «Новоградсервиса». Вигулярный создал в 2014 году свою личную УК «Народная», но ей не выдали лицензию. А его вторая управляющая компания, «Аврора», в прошлом году могла похвастаться только одним домом. Более того, Вигулярный оказался не в тренде у городской администрации. Бывший на тот момент мэром Новокуйбышевска Андрей Коновалов в прошлом году пытался привлечь Вигулярного к административной ответственности за убытки, которые «Новоградсервис» понес за время его руководства с 2012 по 2014 год.

Ироничным развитием сюжета противостояния мэрии с Вигулярным стало то, что год назад муниципальное РЭП №4 основало свою собственную Управляющую компанию «Народная». О ней пока известно только то, что она сдала в аренду «Новоградсервису» помещение за 2 млн рублей. Но если захочет, сможет и домами управлять.

ДВОРНИКИ. ПЕРЕЗАГРУЗКА

Новокуйбышевску не чужд и общий для большинства управляющих компаний тренд — периодическая смена одних юрлиц на другие. Только такие рокировки проводятся не среди муниципальных управляющих компаний (они внешне выглядят непоколебимыми глыбами), а среди их подрядчиков, обслуживающих

организаций.

Так, в 2015 году произошла смена фаворитов «Новоградсервиса», что было вызвано, видимо, уходом с поста руководителя муниципальной компании Олега Вигулярного. За бортом остались прежние подрядчики: «Техсервис-2», «Техсервис-3», «Строд» и «Проспект», близкие одним и тем же лицам. Оба «Техсервиса» (а также ликвидированный «Техсервис-1» и «Техсервис-4») и компания «Строд» принадлежали Александру Демченко, потом Федору Фруэнтову, а следом фирме «Микс». Собственник «Проспекта» — Фруэнтов. О гипотетической близости этих фирм муниципальной команде Вигулярного может свидетельствовать то, что владельцем одной из них — «Строд» — на первых порах выступал партнер Вигулярного Олесь Синюк. Примечательно и то, что все четыре «Техсервиса» были зарегистрированы в одном здании с муниципальным «Новоградсервисом».

Остались в истории и другие имена. Недолго исполнявший обязанности руководителя РЭП №4 (2009 год) Владимир Дремов примерно в тот же период выступал владельцем частных обслуживающих организаций «Жилищно-эксплуатационная контора» и «Проспект», созданных одна следом за другой (в 2008 и 2009 годах соответственно) и просуществовавших менее года каждая.

Впрочем, муниципальные структуры тоже не вечные. С 1995 года в Новокуйбышевске работала управляющая компания АО РСРП «Жилсервис», принадлежавшая городу, но в прошлом году ликвидировалась. Зато, как уже упоминалось, была создана УК «Народная».

И вроде бы плюсы от такой схемы для муниципалитета налицо. У «Новоградсервиса» и «ЖУКа», например, контракты с муниципальным ИРЦ. С каждой компании центр получает примерно по 10 млн рублей в год. Руководство «Новоградсервиса» хвастается высокой собираемостью платежей с населения, близкой к 98-99%. ... Почему же муниципальные управляющие компании не обслуживают дома сами, а фактически организуют бизнес коммерческим структурам?

Кажется, этот вопрос риторический. Препятствия для муниципального бизнеса — часто лишь хороший повод для процветания частного. Особенно если за ним — умелые руки муниципальных служащих. **D**

— иктория Антонова,
лена аумова

ОСНОВАТЕЛЬ ЛИДЕРА РЫНКА
ВЫСТУПАЛ КОМПАНЬОНОМ ГЛАВЫ
ГОСЖИЛИНСПЕКЦИИ РЕГИОНА



Расследование

ПИРАТЫ АММИАЧНОГО МОРЯ

КОМУ НА САМОМ ДЕЛЕ ПРИНАДЛЕЖАТ СОТНИ МИЛЛИАРДОВ КРУПНЕЙШЕГО ХИМЗАВОДА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ?

Тольяттиазот» — один из крупнейших производителей аммиака в мире и крупнейший в России. Только за три последних года тольяттинское предприятие сгенерировало более 150 миллиардов рублей выручки, а его собственники получили более 37 миллиардов рублей чистой прибыли. Официальной.

Настоящий размер прибыли, которую выкачивают из завода его основные владельцы, так же как и реальные показатели масштабов бизнеса ТоАЗа, неизвестны. Сколько миллиардов налогов недополучает государство — можно только гадать: с 2012 года в России безуспешно расследуется уго-

ловное дело о мошенничестве с активами и гигантском занижении прибыли, в котором только по нескольким эпизодам ущерб оценивается в миллиарды долларов. Однако расследуемые в рамках дела схемы вывода имущества, денег и секретных продаж через аффилированные зарубежные фирмы ТоАЗ использует с начала 90-х годов. Сколько всего миллиардов вывели из России собственники тольяттинской компании — трудно даже представить. Спросить не у кого.

Приватизировавший в 1992 году завод его первый директор Владимир Махлай уже 14 лет скрывается от российских следователей в Лондоне. Его сын Сергей Махлай, ставший председателем совета директоров ТоАЗа в 2011 году и также разыскиваемый в связи с уголовным расследованием, пря-

чется под новой фамилией Makligh в США. Еще один сын Владимира Махлая, Андрей Махлай, давно контролирует продажи ТоАЗа из Швейцарии.

Вот уже 25 лет считается, что «Тольяттиазот» принадлежит семье Махлаев, которые старательно создают ТоАЗу имидж российского предприятия. Однако так ли это на самом деле — большой вопрос.

Внешне «Тольяттиазот» — это налоги, социальная ответственность, забота об экологии, мишура поэтических конкурсов и спортивных турниров. На самом деле ТоАЗ — стратегическое предприятие с особо опасным производством — одна из самых непрозрачных компаний страны, сотрясаемая бесконечными скандалами и уголовными делами на протяжении полутора десятков лет. Ее истинные владельцы

контролируют миллиарды долларов через несколько офшоров. Кому они принадлежат?

ОТКЛЮЧИЛИ, ОТОБРАЛИ, ВЫГНАЛИ

«Он темнит по поводу своих акций, говорит, что ему принадлежат всего 5%», — писал в 2000 году Wall Street Journal про Владимира Махлая. Руководители ТоАЗа всегда любили рассуждать на публике об ответственности и роли предприятия в экономике России, Самарской области, Тольятти. Но по поводу приватизации и акционеров высказывались, мягко говоря, весьма скупно.

«Завод мы бандитам не отдадим», — по-хозяйски говорил в 2006 году Владимир Махлай. Кто эти «мы»? Махлай не пояснял. В 2011 году Владимира Махлая на посту председателя совета директоров сменил его младший сын Сергей. «Акционеры избрали меня», — заявлял он в 2012 году. Кого он имел в виду, когда говорил «акционеры»? Неясно.

В прошлом, 2016 году Владимир Махлай внезапно выступил с несколькими сенсационными заявлениями, касающимися собственников миллиардов ТоАЗа. В интервью двум российским СМИ Махлай заявил, что дети еще в 2011 году насильно лишили его собственности и рычагов управления.

«Папа, дай мне акции, мы с Андрюшкой поделимся», — передавал слова своего сына Сергея Махлая-старший в разговоре с корреспондентом русского Forbes. — Я что-то подписал, но точно ничего не оформлял официально».

«Как я считаю, у меня 76-83%, — заявил Владимир Махлай интернет-журналу «Секрет Фирмы». — 5 марта 2011 года меня отключили от связи с предприятием и уничтожили всю документацию в «Тольяттихимбанке». За один день поснимали со всех должностей, отобрали офшоры и выгнали из трастов. Офшор, который мне сделали, я уже пять лет ищу и не могу найти. Я сегодня, поверьте, на сухарях живу. Уже вторичный продукт ем. А все мои деньги разворовали наши банки».

Были ли у Владимира Махлая акции «Тольяттиазота» и, если были, сколько и кому достались? После прошлогодних сенсационных заявлений бывшего главы ТоАЗа в нынешнем году вопрос о том, кому принадлежит химический гигант Тольятти, встал с новой остротой. 29 апреля должно пройти собрание акционеров предприятия. Впервые в состав совета директоров, который с 2011 года возглавлял Сергей Махлай, его кандидатура для голосования на собра-

нии не выдвинута. В списке выдвинутых акционерами претендентов в этом году — лишь лоббисты, юристы и статисты. Кто за ними стоит?

РЕЗИДЕНТ ИЗ ЛУГАНО

«Махлай использовал всех людей, кого только мог», — вспоминает историю перехода ТоАЗа из государственной в частную собственность Александр Ровт, первый деловой партнер Владимира Махлая на мировом рынке, президент американской компании IBE Trade. После объявленной в 1992 году приватизации гиганта советской химиндустрии акции завода помогали скупать родственники Махлая, топ-менеджеры предприятия и иностранные партнеры. «Махлай купил «Тольяттиазот» за 500 тысяч долларов, мы дали их ему, когда он покупал завод», — утверждает Александр Ровт в эксклюзивном интервью «Делу» (читайте в этом номере в рубрике Story). Кому в итоге стали принадлежать акции ТоАЗа после завершения приватизации?

Как следует из отчета об итогах выпуска ценных бумаг ОАО «Тольяттиазот» за 1998 год (отчет удалось разыскать «Делу»), по итогам размещения акций ТоАЗа в октябре 1997 года у тольяттинского завода — тогда, напомним, крупнейшего в мире производителя аммиака — появились несколько акционеров с пакетами свыше 5%. Все... иностранные. Четыре компании из Швейцарии — Chimrost AG (5,57%), Nitrochem Distribution AG (13,89%), Project Planning & Finance Management AG (19,99%) и Tech-Lord SA (19,99%) — контролировали в сумме около 60% завода, считавшегося, между прочим, российским. Еще 10,4% принадлежало СП «ТАФКО», созданному ТоАЗом и швейцарской компанией Amergora AG. Последняя принадлежала швейцарскому партнеру Владимира Махлая Феликсу Циви, который выступал главным продавцом продукции тольяттинского завода на мировом рынке с середины 90-х годов. «ТАФКО» занимался старший сын Махлая», — рассказал «Делу» Александр Ровт.

В том же отчете о выпуске ценных бумаг было указано, что лично Владимиру Махлаю принадлежат 4,19% акций ТоАЗа. Но кто стоял за швейцарскими компаниями?

В отчете за первый квартал 1999 года список акционеров «Тольяттиазота» выглядел уже по-другому. По 19,99% завода принадлежали все тем же швейцарским компаниям Project Planning & Finance Management AG и Tech-Lord SA. У Nitrochem Distribution

AG и Chimrost AG было, соответственно, также по 13,9 и 5,57%. Однако номинальным держателем 11,17% был указан подконтрольный Махлаю «Тольяттихимбанк».

Во втором квартале 1999 года пакет Nitrochem Distribution AG увеличился до 18,3%, «Тольяттихимбанка» — уменьшился до 7,13%. К четвертому кварталу того же года банк увеличил долю до 7,59%. Во втором квартале 2000 года «Тольяттихимбанк» из списка акционеров исчез, зато появился Владимир Махлай, которому официально принадлежали уже 11,78%.

Кто стоял за этим броуновским движением акций? Циви, Махлаи или они вместе? Узнать это было невозможно. Мало того, с 2000 года у ТоАЗа началась продолжительная амнезия: начиная с третьего квартала компания перестала указывать в отчетах, сколько акций у Владимира Махлая, и вообще прекратила раскрывать информацию о собственниках на долгие 12 лет.

СТРАСТИ ПО РЕЕСТРУ

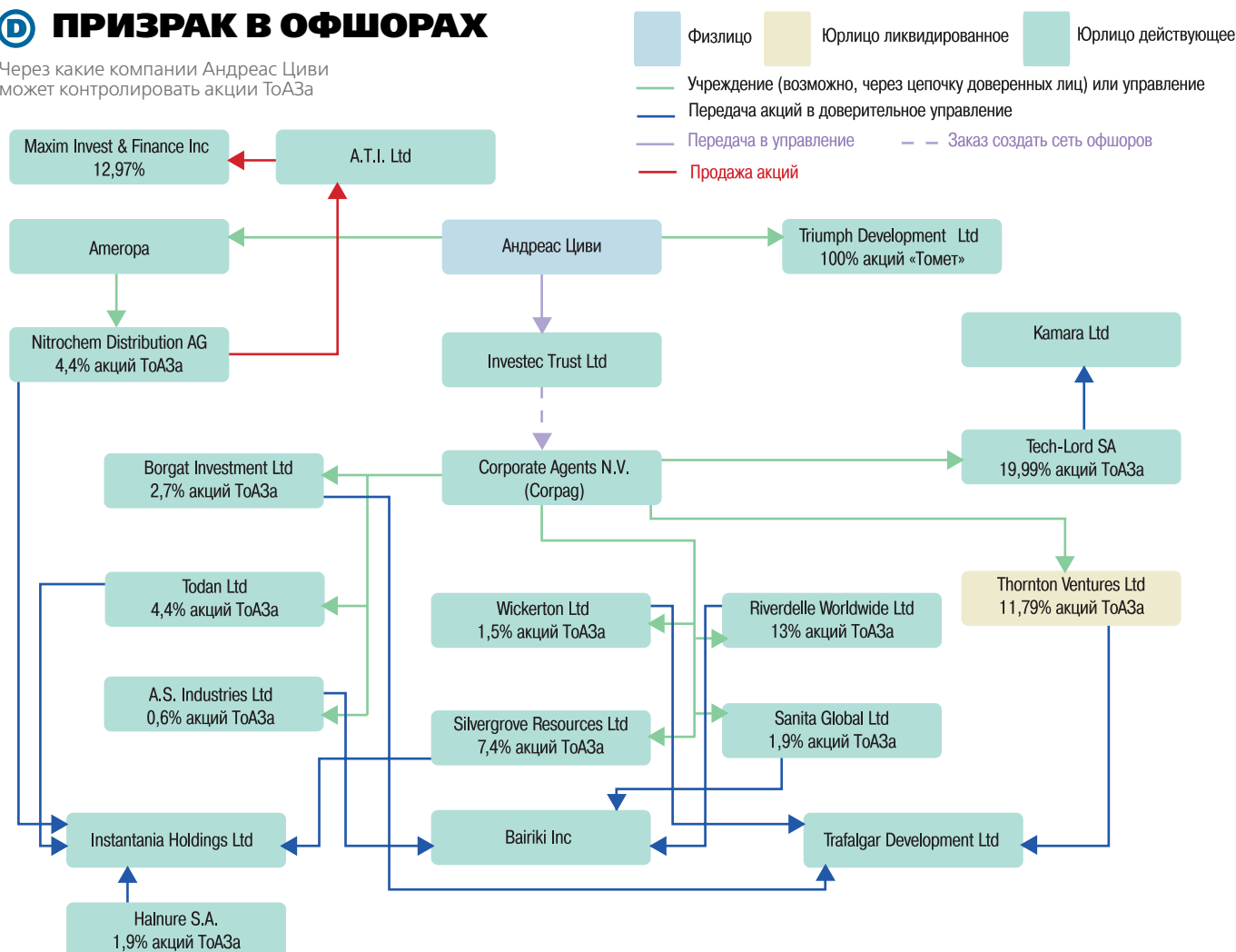
Руководство «Тольяттиазота» объявило реестр акционеров коммерческой тайной и не раз меняло его держателей. В конце девяностых и начале «нулевых» реестр вели подконтрольные заводу компании АОЗТ «ФИК «ТоАЗ-Инвест» и «Центральный объединенный регистратор». Директором этих компаний был Евгений Королев, который в то же время занимал должности на ТоАЗе, а в 2011 году стал исполнительным директором предприятия. По совпадению, пока держателями реестра были «ТоАЗ-Инвест» и «Центральный объединенный регистратор», из документа пропадали записи о миноритарных акционерах. В частности, так реестродержатель «потерял» сведения о компании Evrotoaz Ltd — правопреемнице СП «Евротоаз», купившей на инвестиционном конкурсе 10% акций ТоАЗа.

Доступ к сведениям о владельцах «Тольяттиазота» не могли получить ни миноритарии, ни потенциальные инвесторы.

В середине «нулевых» СМИ стали сообщать о том, что ТоАЗом заинтересовался владелец группы компаний «Ренова» Виктор Вексельберг. Это никогда официально не подтверждалось, однако подконтрольная ему (так считалось) фирма Synttech Group выкупила у двух банков 7,5% завода. Весной 2005 года директор Synttech Group Николай Левицкий с командой приехал на собрание акционеров ТоАЗа. На заводе ему были явно не рады. «Махлай встретился с нами чуть ли не в комнате уборщиц», — вспоминал Левицкий в интервью Forbes.

Д ПРИЗРАК В ОФШОРАХ

Через какие компании Андреас Циви может контролировать акции ToAZa



Источник — заявление ОХК «Уралхим»

Руководитель завода наотрез отказался показывать любую отчетность.

Вскоре в отношении Владимира Махлая и его заместителя Александра Макарова было возбуждено уголовное дело, на предприятии начались обыски, выемки документов. Особенно следователей интересовал реестр акционеров ToAZa. Его пытались найти не раз в ходе расследования разных дел. «Следствие проводит в Тольятти выемку документов. Ну, понятно, уголовное дело — надо собирать доказательства. Но скажите, зачем в уголовном деле об уплате налогов следователю понадобился... реестр акционеров?!» — возмущался автор статьи об обысках на ToAZe, написанной явно по заказу предприятия в 2007 году. Следователи искали реестр акционеров не только на ToAZe, но и в московском офисе Ameropa. Безуспешно.

В 2008 году пакет акций Synttech Group купила ОХК «Уралхим» Дмитрия Мазепина, но и ему не удалось договориться с руководством ToAZa и получить доступ к

реестру акционеров. «Уралхиму» пришлось действовать по старой схеме — писать заявления с требованием возбудить уголовное дело и изучать документы, изъятые в ходе обысков.

АНОНИМНЫЙ ИНТЕРНАЦИОНАЛ

Все изменилось в 2012 году, уже после того, как сыновья Владимира Махлая якобы отобрали у отца завод. «Тольяттиазот» в отчете за третий квартал 2012 года впервые за много лет опубликовал список акционеров. Оказалось, что к тому времени ToAZ принадлежал пяти офшорам, зарегистрированным в островных государствах.

Согласно отчету, на 4 февраля 2011 года завод принадлежал компаниям A.T.I. Ltd (12,97%), Instantania Holdings Ltd (18,75%), Kamara Ltd (19,95%), Bairiki Inc (16%) и Trafalgar Development Ltd (15,95%).

A.T.I. Ltd была зарегистрирована в Гонконге, Instantania Holdings Ltd —

на Британских Виргинских островах, Kamara Ltd — в островном государстве Сент-Люсия, Bairiki Inc — еще в одном островном государстве Невис, Trafalgar Development Ltd — на острове Ангилья (самоуправляемая территория Великобритании). Еще 9,73% акций числились за Сбербанком, который выступал номинальным держателем пакета акций «Уралхима». В списке на 21 февраля 2011 года вместо Сбербанка фигурировал уже сам «Уралхим».

В августе 2014 года A.T.I. Ltd заменил другой офшор — Maxim Invest & Finance Inc, зарегистрированный на Британских Виргинских островах. Последний список акционеров ToAZa опубликован в отчете за четвертый квартал 2015 года.

ДОСТУП К ДЕЛУ

Офшоры, подставные компании, номинальные держатели... Кому же на самом деле принадлежат миллиарды ToAZa? Свою сенсационную версию на этот счет

выдвинул «Уралхим» Дмитрия Мазепина, которому в 2012 году все-таки удалось докопаться до секретной документации об акционерах ТоАЗа.

В самом начале 2012 года, ссылаясь на незаконный отказ «Тольяттиазота» предоставить список лиц, имеющих право на участие в собрании акционеров, «Уралхим» обратился в правоохранительные органы с требованием справедливости: по утверждению холдинга Мазепина, у него сорвалась сделка по продаже акций ТоАЗа и он потерял 204 млн долларов. Чудесным образом жалоба «Уралхима» привела не только к быстрому возбуждению уголовного дела, не только к обыскам на ТоАЗе и в «Тольяттихимбанке» — следствие с удовольствием поделилось с «Уралхимом» добытыми документами с целью «пояснить их суть».

«Поясняя» изъятые в результате обысков на ТоАЗе совершенно секретные до той поры документы, холдинг Дмитрия Мазепина получил доступ к инсайду, ставшему основой для следующего заявления «Уралхима» в Следственный комитет о возбуждении нового уголовного дела (есть в распоряжении «Дела»).

Представители «Уралхима» утверждали, что выстроенные «Тольяттиазотом» с помощью швейцарской компании Ameropa схемы сбыта продукции созданы с целью незаконного завладения денежными средствами путем обмана остальных акционеров и являются мошенничеством чистой воды.

Доказывая предмет мошенничества, «Уралхим» провел целое расследование, в результате которого пришел к сенсационному выводу: более чем 71% акций «Тольяттиазота» распоряжается не семья Махлаев, а семья... Циви. Как это возможно?

САМ СЕБЕ ПОСТАВЩИК

«Создается впечатление, что «Уралхим» оказывает на нас давление с целью вынудить продать ему свою миноритарную долю», — писал в 2015 году в открытом письме российским властям нынешний владелец швейцарской Ameropa Андреас Циви, наследник уже упоминавшегося друга Владимира Махлая Феликса Циви. По его словам, компании Ameropa принадлежат всего 12,96% акций «Тольяттиазота». Однако, как было видно по отчетам ТоАЗа, швейцарские компании, так или иначе связанные с семьей Циви, контролировали более 60% ТоАЗа еще в конце 90-х годов.

«В переписке работников ОАО «Тольяттиазот» с работниками и представителями швейцарской компании Ameropa AG



ТОЧКА СХОДА

За офшорами, которым принадлежит ТоАЗ, может стоять Андреас Циви

(Беатом Рупрехтом, Надеждой Ляпуновой) содержатся данные, свидетельствующие о том, что эти лица рассматривают ОАО «Тольяттиазот» и компанию Ameropa AG и ее дочерние предприятия (швейцарские компании Nitrochem Distribution, Chimrost Trading и другие) как один связанный хозяйственный субъект», — сказано в заявлении в Следственный комитет РФ «Уралхима».

О каких представителях идет речь?

Беат Рупрехт — член правления Ameropa, директор Nitrochem. Ляпунова — глава российских представительств Nitrochem и Ameropa.

В прочитанных «Уралхимом» письмах, о которых идет речь, сотрудники ТоАЗа и Ameropa принимали в отношении «связанного хозяйственного субъекта» решения о внесении и распределении денежных вкладов, расчетах, иных операциях и сделках. «В файлах, обнаруженных в компьютере руководителя юридической службы ЗАО «Тольяттиазот» (управляющая компания ОАО «Тольяттиазот»), имеется список зависимых лиц, в котором прямо указана компания Nitrochem Distribution AG как лицо, через которое осуществляется продажа продукции компании на экспорт», — пишет представитель «Уралхима». Кроме того, доверенности на представителей Ameropa, ее дочерних компаний и офшоров, которым принадлежит ТоАЗ, оформляла юридическая служба завода.

«ИЗ ТРАСТОВ ВЫГНАЛИ»

«Уралхим» утверждает, что пакетом акций ТоАЗа в размере более 71% имеет право распоряжаться не Владимир, не Сергей и даже не Андрей Махлай, а не кто иной, как Андреас Циви.

Андреас Циви, считает «Уралхим»,

передал свой мажоритарный пакет акций «Тольяттиазота» в трастовое управление компании Investec Trust Limited. Она зарегистрирована на Нормандских островах. Условия управления активами Циви регулируются трастовой декларацией. Согласно этой декларации, как пишет «Уралхим», компания Investec Trust Limited должна создать сеть офшоров и распределить по ним акции ТоАЗа.

Чтобы выполнить соглашение, Investec Trust Limited обратилась к международной компании Corporate Agents N.V. (Corpag), которая специализируется на учреждении офшоров и управлении ими. У этой компании есть офисы в США, Великобритании, Гонконге, Кипре, Швейцарии, а также лицензированные трастовые компании или поставщики корпоративных услуг на Британских Виргинских островах и в Сент-Люсии и партнеры в Невисе и Ангилье. Во всех странах, где зарегистрированы компании-акционеры ТоАЗа, у Corpag есть представительства. Согласно заявлению «Уралхима», Corpag учредила компании, о которых пойдет речь далее.

«ОФШОРЫ СЪЕЛИ»

Офис компании Corpag на Британских Виргинских островах расположен по одному адресу с четырьмя офшорами, которым принадлежат акции ТоАЗа. Это компании Wickerton Limited (1,5% акций ТоАЗа), Silvergrove Resources Limited (7,4%), Riverdelle Worldwide Limited (13%) и Sanita Global Limited (1,9%). «Уралхим» проследит связь этих компаний с Corpag, Investec Trust Limited и «Тольяттихимбанком».

У этих четырех компаний одинаковые адрес электронной почты и сайт — bvi@corpag.com и www.corpaggroup.com. Почтовый адрес Wickerton Ltd совпадает с адресом компании Investec Trust Limited. Соглас-

но сайту offshoreleaks.icij.org, в 2009 году акционером всех четырех офшоров была компания Investec Nominees (Jersey) Ltd. В 2012 году, по данным «Уралхима», представителем Wickerton Ltd был некто В.В. Пузин, по предположению «Уралхима» — родственник Натальи Пузиной, которая в 2012 году работала экономистом кредитного отдела «Тольяттихимбанка».

На Кипре у Corrag есть ассоциированные компании — Oxford Management Limited и Alpha Secretarial & Management Ltd. Эти фирмы — профессиональные консультанты по управлению кипрскими офшорами. Им подконтрольны еще три фирмы, которым принадлежат акции ТоАЗа: Borgat Investment Limited (2,7%), Todan Limited (4,4%) и A.S. Industries (Cyprus) Limited (0,6%). Эти компании зарегистрированы по разным адресам. Но «Уралхим» также проследил их связь с Corrag и ее ассоциированными компаниями.

Например, директор, секретарь и единственный учредитель Borgat Investment Ltd (во всяком случае по данным 2012 года) — женщина по имени Chrysanthoy Nicol, которая родилась в 1984 году, окончила университет Кингстон в Лондоне по специальности «мастер делового администрирования» (MBA). Она работает в департаменте маркетинга уже упомянутой компании Oxford Management Ltd, которую «Уралхим» связывает с Corrag и Investec Trust Limited.

Компанией Todan Ltd управляет фирма Zebadia Holdings Limited, владеет — Hayden Innovations Limited, которая зарегистрирована по адресу компании Corrag на Британских Виргинских островах. Юридические услуги офшору Todan Ltd оказывает уже не раз упомянутая компания Oxford Management Limited.

Зарегистрированным агентом компании Hayden Innovations Ltd является компания Corporate Agents (BVI) Ltd, аффилированная с компанией Corrag.

Третий кипрский офшор A.S. Industries (Cyprus) Ltd возглавляет некая Katerina Koliandri. Обслуживающая компания офшора — Alpha Secretarial & Management Ltd, которую «Уралхим» тоже связывает с Corrag. До 25 ноября 2003 года компанию A.S. Industries (Cyprus) Ltd возглавляли Беат Рупрехт, Андреас Циви и Феликс Циви. Единственный акционер компании A.S. Industries (Cyprus) Ltd — фирма Tiberius Investment Group Ltd. Ее учредитель и управляющий — Corporate Agents (BVI) Ltd.

Швейцарское подразделение Corrag, пользуясь услугами профессионального швейцарского управляющего Claude Lelais, учредило компанию Tech-Lord SA. Ей с кон-

ПРОВЕРЕННЫЙ МЕТОД

ТОАЗ МОГ ДЕСЯТКИ ЛЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОДИН СПОСОБ ВЫВОДА ДОХОДОВ

«Уралхим» в заявлении в Следственное управление пишет, что с 2008 по 2011 год доходы ТоАЗа выводились за рубеж. Такой вывод в компании сделали после изучения расчетов главного бухгалтера ТоАЗа Людмилы Милосердовой о размере занижения по отношению к реальным рыночным ценам стоимости продукции, которую экспортирует предприятие.

Схема не новая — ее еще в 1998 году описала «Российская газета» в статье «Афера, или Как Махлай обманывал Россию».

«Тольяттиазот» продавал на

экспорт по заниженной цене жидкий аммиак и карбамид (возможно, и иную продукцию) швейцарской компании Nitrochem Distribution AG.

Эта компания на 100% принадлежит Ameropa. Компания Nitrochem Distribution AG пользовалась налоговыми льготами для юрлиц, зарегистрированных в Швейцарии и ведущих деятельность за пределами страны. Таким образом, ставка налога на прибыль у Nitrochem Distribution AG была равна 2%.

Полученную по заниженной цене продукцию ТоАЗа Nitrochem Distribution AG продавала по рыночным ценам независимым зарубежным покупателям. Около 70% от разницы в цене якобы получали владельцы Nitrochem Distribution AG и Ameropa. Оставшиеся 30% переходили на счета офшорных

ЛОВКОСТЬ РУК

Беат Рупрехт возглавляет фирму Nitrochem, выводившую с ТоАЗа деньги



http://www.ameropa.com

компаний, которые контролировали сыновья Владимира Махлая Сергей и Андрей.

В заявлении «Уралхима» приводятся расчеты, согласно которым только за четыре года, с 2008 по 2011, совокупная сумма недополученного ТоАЗом дохода составляла более полу-миллиарда долларов. Государство потеряло свыше трех миллиардов рублей налога на прибыль.

ТоАЗ в ответе на запрос «Дела» отказался отвечать, какую часть продукции завода реализует через Ameropa. На сайте компании Ameropa сказано, что она продает продукцию «Тольяттиазота», но скромно умалчивается, в каких объемах.

Великобритании Clive Guillo и Andrew Victor William Greenfield. В 2011 году, согласно выписке из Торгового реестра, она ликвидирована. «Уралхим» считает, что 11,79% акций после ликвидации Thornton Ventures Ltd перешли в управление Investec Trust Limited.

ВСЕ СХОДИТСЯ

Офшоры, которым принадлежат акции ТоАЗа, передали свои пакеты в доверительное управление компаниям Trafalgar Development Ltd, Instantania Holdings Ltd, Kamara Ltd, Bairiki Inc. Это те самые компании, которые, согласно квартальным

ца 90-х годов принадлежат 19,99% акций ТоАЗа. Этот же Claude Lelais — директор еще одной швейцарской компании TLP S.A. Tech-Lord Projects, которая в прошлом называлась Toaz Projects Management SA. До 2003 года этой фирмой управлял Феликс Циви.

Еще 11,79% акций ТоАЗа принадлежат британской компании Thornton Ventures Ltd. Ее почтовый адрес совпадает с адресом офиса Investec Trust Limited. Функции исполнительного органа Thornton Ventures Ltd выполняли компания Investec Secretaries (Jersey) Limited и ее сотрудники, в том числе граждане

отчетам ТоАза, являются сегодня официальными акционерами завода. По данным «Уралхима», все эти компании имеют счета в «Тольяттихимбанке».

Этими компаниями также управляет Corpag. В доверительном управлении Trafalgar Development Ltd находятся 15,95% акций ТоАза (2,7% Borgat Investment Limited, 1,5% Wickerton Limited, 11,79% Thornton Ventures Ltd).

Instantania Holdings Ltd управляет 18,75% акций (4,4% Todan Limited, 7,4% Silvergrove Resources Ltd, 4,4% Nitrochem Distribution AG, 1,9% Halnure S.A.).

Кому принадлежит уругвайская компания Halnure S.A. и как она связана с Циви, Corpag и Investec Trust (Jersey) Limited, в заявлении «Уралхима» не сказано.

Компания Kamara Ltd управляет пакетом компании Tech-Lord SA (19,99%). Bairiki Inc передали в управление пакеты компании Riverdelle Worldwide Limited (13%), Sanita Global Ltd (0,6%) и A.S. Industries (Cyprus) Ltd (1,9%) — суммарно 16,8%.

Офшор Maxim Invest & Finance Inc, который стал акционером ТоАза в 2014 году, «Уралхим» тоже связывает с компаниями Циви. Пакет акций ему перешел от зарегистрированной в Гонконге A.T.I. Ltd. Эта компания, в свою очередь, в 2004 году приобрела пакет акций у Nitrochem Distribution AG. Более того, интересы A.T.I. Ltd в России представляет руководитель российских представительств Америкора и Nitrochem Надежда Ляпунова. Ляпунова имеет доверенность, ведет официальную переписку от имени A.T.I. Ltd, управляет счетом-депо и расчетным счетом, открытыми на компанию в депозитарии «Райффайзенбанка». Кроме того, Ляпунова возглавляет уже упомянутый офшор A.S. Industries (Cyprus) Ltd, которому принадлежат 1,9% акций ТоАза.

В заявлении в Следственное управление представитель «Уралхима» утверждает, что 4,4% акций ТоАза принадлежат компании Nitrochem Distribution AG.

ОДИНАКОВЫ С ЛИЦА

Компании, в доверительном управлении которых находятся акции ТоАза, возглавляют сотрудники Corpag.

Директор Trafalgar Development Ltd — 67-летний James Walfenzao. Он руководит подразделением Corpag на Антильских островах и вместе с David te Boekhorst возглавляет дочерние общества компании Corpag в США — компании Corpag Services (USA) Inc и Corpag Group LLC. Жена James Walfenzao 56-летняя Catherine Wilma Walfenzao возглавляет офшор Instantania

Holdings Ltd. Она также сотрудник уже упомянутых компаний Corpag Services (USA) Inc и Corpag Group LLC.

Супруги Walfenzao живут в США во Флориде, но являются налоговыми резидентами Монако, где зарегистрированы по адресу, где находится ассоциированная с компанией Corpag фирма Jason SAM.

Офшором Kamara Ltd управляет Wolfgang Out. Он член совета директоров дочернего общества компании Corpag в Швейцарии Corpag Services S.A. А председатель ее совета директоров — вышеупомянутый James Walfenzao.



Компанию Bairiki Inc до 2012 года возглавлял David te Boekhorst, с 2012 года — Andrew Vanwell (William Greenfield). Последний имеет гражданство Великобритании и входит в состав коллегиального органа управления Corpag. Он же представляет в совете акционеров другой офшор — A.T.I. Ltd. Также он возглавляет британскую компанию, названную его именем Vanwell Management Limited и аффилированную с Corpag. Напомним, в связи с компанией Thornton Ventures Ltd «Уралхим» называл Andrew Victor William Greenfield. Является ли он родственником Andrew Greenfield из Bairiki Inc или это разные написания имени одного и того же человека? Неизвестно.

James Walfenzao и Andrew Vanwell William Greenfield занимают должности в исполнительном комитете Transnational Taxation Network (Транснациональное объединение по налогообложению). Членами этого объединения являются Corpag, ее подразделения и ассоциированные с ней компании. Также в объединении состоит компания DLA Piper LLP из США, которая оказывает услуги по вопросам международного налогообложения и коммерческого права. В том числе, вероятно, «Тольяттиазоту». В материалах следствия есть письмо от 27.02.2012 с офертой на заключение договора с DLA Piper LLP. Отправитель письма — Стюарт М. Берксон, получатель — юрист ТоАза Андрей Кичаров.

Как утверждает «Уралхим» со ссылкой на изъятые документы, в 2011 году доверительные управляющие заключили соглашение об исключении Владимира Махлая из совета директоров «Тольяттиазота» и назначении Сергея Махлая на его место в качестве представителя мажоритарных акционеров. Это соглашение есть в материалах уголовного дела, оно изъято у руководителя юридической службы ЗАО «Корпорация «ТоАЗ» Андрея Кичарова. Подписи James Walfenzao и Catherine Wilma Walfenzao заверил 20.01.2011 нотариус из Амстердама, подпись Wolfgang Out — 27.01.2011 нотариус в Швейцарии. Подпись Andrew V.W. Greenfield не была заверена.

Кроме ТоАза Андреас Циви может контролировать и компанию «Томет». Этой фирме в 2010 году ТоАЗ продал производство метанола и часть производства аммиака, в частности один из самых новых агрегатов, который заработал в 2007 году. «Томет» заплатил за все имущество всего 133 млн рублей, тогда как одна установка могла стоить около 13 млрд рублей. «Томет» на 100% принадлежит компании Triumph Development Limited из Гонконга. Ее владелец — Андреас Циви. Интересы Triumph Development на собраниях представляет уже знакомая нам Надежда Ляпунова.

СМУХЛЕВАЛИ

«Всё смухлевали и сфабриковали, — грустит в далеком холодном Лондоне Владимир Махлай. — Nitrochem мы организовали с Феликсом Циви. Всё шло хорошо, пока он не умер в 2010 году. Я в самом начале совместной работы предлагал обменяться акциями: я ему — «Тольяттиазот», он мне — Америкора. Но он сказал, что это запрещено, будет похоже на нелегальную торговлю. А потом его сын Андреас сделал то же самое втихаря, через моих замов и сыновей. Когда я сам об этом узнал, жутко возмутился! У меня волосы на голове встали!»

Действительно ли сыновья Махлая и Андреас Циви обменялись акциями? Получили ли Махлай акции Америкора? Считают ли они друг друга равноправными партнерами? Если кто-то из них главный, то кто? Правда ли, что Циви и Махлай отстранили от управления Владимира Махлая, или громкие заявления в интервью и письма с обвинениями — спектакль для следствия?

Возможно, когда-нибудь ответы на эти вопросы появятся. Как убедилось «Дело», участники истории ТоАза не раз выступали с запоздалыми откровениями. **D**

— Андрей аврюшенко,
Дарья Макушова

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

«Честно говоря, мне жалко Владимира Махлая. Жалко, что к своей старости он остался у разбитого корыта и никто, ни один человек о нем ничего хорошего сказать не может»

Story

«ОН СУМАСШЕДШИЙ»

Американский миллиардер и первый деловой партнер «Тольяттиазота» в эксклюзивном интервью «Делу» рассказал *новую историю семьи Махлаев*

Я прошу устроить мне с Ровтом суд присяжных, чтобы на нас посмотрели с нейтральной стороны», — такими словами в прошлом году бывший владелец «Тольяттиазота» Владимир Махлай, живущий сегодня в эмиграции в Лондоне, публично потребовал восстановить «историческую справедливость» в отношениях с его первым деловым партнером на международном рынке, ставшим... врагом №1. Какой суд, с кем и почему?

Один из крупнейших в мире азотных заводов, «Тольяттиазот», 25 лет назад был приватизирован его директором, Владимиром Махлаем. Первым трейдером продукции ставшего самостоятельным ТоАЗа на американском и мировом рынке выступил Александр Ровт из компании IBE Trade (США). Ровт стал близким партнером Махлая: он не только вывел бизнес «красного директора» в Америку, но и принял участие в приватизации 10% акций ТоАЗа компанией Evrotoaz, и активно помогал членам семьи Махлая, которые решили в те годы переехать в США. Однако к концу 90-х Махлай и Ровт прекратили совместный бизнес на фоне скандальных публикаций в российских СМИ. Махлай обвинил Ровта в рейдерской атаке на свой завод и заказе разоблачений в правительственной «Российской газете», где рассказывалось о махинациях Махлая при приватизации завода и тайной торговле продукцией через подставные офшорные компании. Вскоре самому Махлаю пришлось бежать в Лон-

дон от уголовного преследования на родине. Александр Ровт стал врагом номер один для Махлая, источником всех несчастий, и до сегодняшнего дня остается символом «бесконечных рейдерских атак» на «Тольяттиазот», которые — в версии Махлаев — есть корень всех проблем ТоАЗа на протяжении 20 последних лет.

Свой юбилейный 2017 год «Тольяттиазот» встречает с ужасающей репутацией собственников, которыми до сих пор считаются члены семьи Махлаев. Акции ТоАЗа разбросаны по островным офшорам. Контролировавший их Владимир Махлай, до сих пор скрывающийся в Лондоне, заявля-

ет о том, что дети выгнали его из бизнеса. Объявивший себя в 2011 году главой ТоАЗа сын Махлая Сергей стал фигурантом уголовных дел и скрывается от международного розыска под американской фамилией Makligh.

Эхом над всеми этими скандалами до сих пор плывет имя Александра Ровта, расставшегося с владельцами «Тольяттиазота» еще в 90-х. Без него не обходится, пожалуй, ни один разговор Владимира Махлая с журналистами о настоящем и прошлом ТоАЗа.

Сам Александр Ровт никогда не давал интервью российским СМИ. Для «Дела» он

Александр Ровт, президент и владелец IBE Trade Corp. (США).

Родился 23 июля 1952 года в г. Мукачево Закарпатской области Украинской ССР. Окончил Львовский торгово-экономический институт.

В 1973 году эмигрировал из СССР в Венгрию. Прошел путь от грузчика до начальника управления сбытом в системе государственной оптовой торговли машиностроительной продукцией Венгрии.

В 1985 году эмигрировал в США. С 1987 по 2000 год — менеджер, партнер, владелец компании IBE Trade Corp. (бартерная торговля с развивающимися странами, торговля химической продукцией и минеральными удобрениями).

К 2009 году IBE Trade контролировала около 12% мировой торговли аммиаком и являлась совладельцем группы предприятий по производству минеральных удобрений в США, Венгрии, на Украине и в России, в том числе ОАО «Минудобрения» (г. Россось, Россия), ОАО «Концерн Стирол» (Донецкая обл.,

Украина), СП «IBE-Стирол» (Донецкая обл., Украина), ЗАО «Северодонецкое объединение «Азот» (Луганская обл., Украина).

В конце «нулевых» активы IBE Trade на Украине были проданы структурам украинского бизнесмена Дмитрия Фирташа.

В 2011 году IBE Trade продала свой мажоритарный пакет в ОАО «Минудобрения» структурам Аркадия Ротенберга.

С 2011 года IBE Trade сосредоточилась на бизнесе в сфере Real Estate (США, Канада, Венгрия).

В 2016 году венгерская фирма IBE-Russia (дочерняя компания IBE Trade) стала владельцем 15% в ООО «Медицинский центр Елены Малышевой» (Москва).

Forbes оценивает состояние Александра Ровта в 1,3 млрд долларов (апрель 2017 г.). Александр Ровт входит в **топ-500 самых богатых людей США** и в список **2000 богатейших людей мира**, по версии Forbes.

«Я К МАХЛАЮ НИКАКИХ ПРЕТЕНЗИЙ НЕ ИМЕЮ. Я ИМЕЮ ПРЕТЕНЗИЮ ТОЛЬКО К ЕГО ПАСКВИЛЯМ, ГДЕ ОН МОЕ ИМЯ УПОМИНАЕТ. ПОТОМУ ЧТО КРОМЕ НЕГО НИКТО В МИРЕ ПРО МЕНЯ И СЛОВА ПЛОХОГО НЕ СКАЗАЛ НИКОГДА, НАЙДИТЕ ХОТЬ ОДНОГО»





сделал исключение, рассказав новую, неизвестную историю начала бизнеса «Тольяттиазота» семьи Махлаев.

«ОН ХИТРЫЙ И УМНЫЙ»

— Вы никогда не давали интервью российским журналистам. Почему вы изменили свое отношение и согласились на эту встречу?

— Что меня заставило отойти от своих правил не заниматься разговорами? Никогда в жизни я бы не пошел на это, но статья в Forbes о «Тольяттиазоте» (статья в российском Forbes «Дело с запахом аммиака: как «красный директор» «Тольяттиазота» потерял контроль над предприятием». — Прим. «Дела»), где Владимир Махлай во всех своих бедах снова обвиняет меня, вынуждает рассказать правду...

— Правду о том, что вы думаете о Махлаеве?

— Я хочу начать с самого начала. Сам Махлай по своей натуре — талантливый инженер, талантливый организатор. Это правда, что он сам построил завод в Губахе (Губахинский химический завод по производству метанола, Пермская область. — Прим. «Дела»); это правда, что министр Петрищев (министр минеральных удобрений СССР А.Г. Петрищев. — Прим. «Дела») его потом пригласил в Тольятти. Махлай даже мне рассказывал, что ему обещали дать Героя соцтруда, если он запустит «Тольяттиазот». Он этого добился, создал этот завод. Но его болезненное стремление — знаете, как бы это сказать, стать царем — не давало ему двигаться дальше.

Он человек хитрый и в то же самое время умный. Хитрость его заключается в чем? Надо знать его историю, мне он ее рассказывал сам. Он происходил из раскулаченной семьи, переехавшей на Урал. Он мне рассказывал, как тяжело работал в детстве и юности, как брат его за ремонт

машины брал с него деньги, как отчим ему ни в чем не помогал.

Так что если говорить откровенно, он себя создал сам, нет вопросов. Не было никого, кто бы его куда-то толкал, каких-то влиятельных людей в Советском Союзе. Хотя позже, когда он стал уже директором, стал значимым человеком в этой индустрии, у него, конечно, появилась поддержка. Не надо забывать, что «Тольяттиазот» был самым крупным производителем аммиака в мире в то время. Это сегодня они сдали позиции, и Махлай прав, когда говорит, что завод после его отстранения от управления работает не так, как надо. Он, безусловно, сделал очень много, чтобы завод когда-то стал таким мощным. Он всегда был прогрессивным, всегда стремился внедрять на производстве новшества. С другой стороны, правильно он делал или нет — я не могу судить, потому что я не специалист в производстве, я не химик. Я продавец, трейдер.

— Как вы вообще познакомились с Владимиром Махлаевым и начали работать с ТоАЗом?

— Познакомились мы благодаря тому, что мы поставили первый в Советском Союзе импортный кирпичный завод в Тольятти для «Тольяттиазота».

— Тот самый испанский завод, о котором всегда так любит рассказывать Владимир Махлай?

— Да, это был завод фирмы AGEMAC Techseveco, S.A. Именно наша компания IBE организовала поставку Махлаю линии по производству сначала кирпича, потом черепицы, потом глазурованной плитки. В 1988 году в Армении, где был единственный в СССР завод по производству такой плитки, произошло землетрясение, и завод был разрушен.

— Это было еще до приватизации ТоАЗа и до начала вашей совместной с Махлаевым работы по продаже аммиака и минеральных удобрений?

— Конечно раньше. Мы познакомились еще во второй половине 80-х годов.

— Странно, ведь в России многие считали, что определяющую роль в вашем знакомстве с Махлаевым сыграл министр минеральных удобрений РФ в 90-е годы Ольшанский, ваш якобы лоббист уже тогда, который потом станет вашим партнером по химическому заводу, который вы купите в России, в Россоши. Владимир Махлай утверждал в свое время, что именно Ольшанский познакомил ТоАЗ с компанией IBE как с посредником на рынке, на который вышел «Тольяттиазот» после приватиза-

ции самостоятельно.

— Это неправда. Все было совершенно не так, не тогда и не с тем. Ольшанский не был нашим лоббистом ни в отношениях с Махлаем, ни в отношениях еще с кем-либо. Вообще с Ольшанским, а если говорить точнее, с его сыном, мы познакомились значительно позже, чем с Владимиром Махлаем. Значительно позже.

Как я уже сказал, с Махлаем мы начали работать еще во времена Советского Союза. То есть не в 90-е годы, как вы говорите, а в 80-е. Нужно понимать, как тогда все было устроено. Дело в том, что многие советские заводы были заинтересованы в ведении самостоятельной внешнеэкономической деятельности. В те времена, а тогда уже началась перестройка, разрешения на бартерные сделки, разрешения на экспорт продукции давало объединение «Союзагрохимэкспорт» во главе с Юрием Алексеевичем Орловым. Кстати, он до сих пор возглавляет компанию, которая теперь называется просто «Агрохимэкспорт». Так вот, тогда без его разрешения не выдавались квоты на продажу. Махлай ходил сам к Орлову и сам лоббировал контракты, подписанные с нами, на поставку заводов по производству кирпича, черепицы и глазурированной плитки. Воевал там и выбивал себе разрешения.

Рассчитывался с нашей компанией IBE за эти заводы «Тольяттиазот» своей продукцией — карбамидом и аммиаком. Была зафиксирована стоимость каждого завода, и каждую поставку тольяттинской продукции в счет оплаты по контракту фиксировали по цене, одобренной «Союз-агрохимэкспортом». Тогда еще был ЦК КПСС с кураторами промышленности. О каких лоббистах может вообще идти речь, это же смешно.

— Это был 1988 год — год, когда вы в США начали работать в компании IBE и курировали направление с Советским Союзом?

— В IBE я начал работать в 1987 году. Мы не занимались только предприятиями СССР. Работали со многими странами: Бразилией, ЮАР и так далее.

— Как ваша компания IBE, которая уже через 10 лет станет одним из крупнейших в мире трейдеров на рынке аммиака и минудобрений, вообще вышла на заводы в СССР? Об этом никогда не рассказывалось.

— Это интересная история. У меня был друг Имре Пак, который в середине 80-х работал в IBE. Он меня и пригласил в эту компанию. Однажды он сказал, что во Львове есть предприятие, «Горзеленхоз»,

которое хочет построить кирпичный завод и готово рассчитаться торфом. «Там есть товарищ», — сказал мне Имре Пак, — который говорит, что знаком с тобой». Я его действительно знал — Михаил Гольдман. Мы поехали во Львов и заключили сделку: хотели поставить им кирпичный завод. Они отгрузили нам два вагона торфа, который мы отправили в Италию. Но оказалось, что этот торф не горит, мы потеряли деньги. Тем не менее мы увидели, что в СССР есть заинтересованные люди, есть рынок, есть продукция для обмена. А компания IBE и занималась бартерными сделками по всему миру.

В СССР, в конце его существования, денег ни у кого не было, был только бартер. И еще был дефицит. Всем нужны были импортные телевизоры, видеомагнитофоны, ну и также другая дефицитная продукция: новые технологии, импортные запчасти.

Мы были первые, кто начал поставлять в СССР импортные запчасти для оборудования химических заводов. Ведь большинство из них работало на импортном оборудовании, потому что многие химзаводы, как и «Тольяттиазот», были построены по контрактам с западными компаниями. Так что всем нужны были запчасти. ТоАЗу мы поставляли, например, итальянские и американские запчасти, и они рассчитывались своей продукцией. Естественно, мы на этом зарабатывали. Сколько именно зарабатывали, я тогда не знал, потому что в те годы не был ни совладельцем, ни директором, я был просто менеджером. Но, наверное, мы зарабатывали неплохо, раз меня тогда держали в этой фирме.

«ЦАРЕМ БЫЛ ОН»

— Как же вам удалось продать «Тольяттиазоту» кирпичный завод?

— Однажды я познакомился в Москве с заместителем Владимира Махлая, ныне покойным Владимиром Ивановичем Истратовым. Он был замдиректора «Тольяттиазота» по строительству и вообще коммерческим проектам. А Истратову меня рекомендовал также ныне покойный замдиректора Одесского припортового завода Гизо Григорьевич Гибуадзе. Он мне сказал, что в Тольятти хотят купить кирпичный завод, ищут продавцов. Я и мой друг, тоже

менеджер IBE, Имре Пак встретились с Истратовым, рассказали об испанской технологии, которая тогда была лучшей в мире. Истратов попросил прислать проект и сказал, что доложит Махлаю. Он доложил, Махлай заинтересовался, и лишь после этого мы познакомились.

— Вы приезжали в Тольятти?

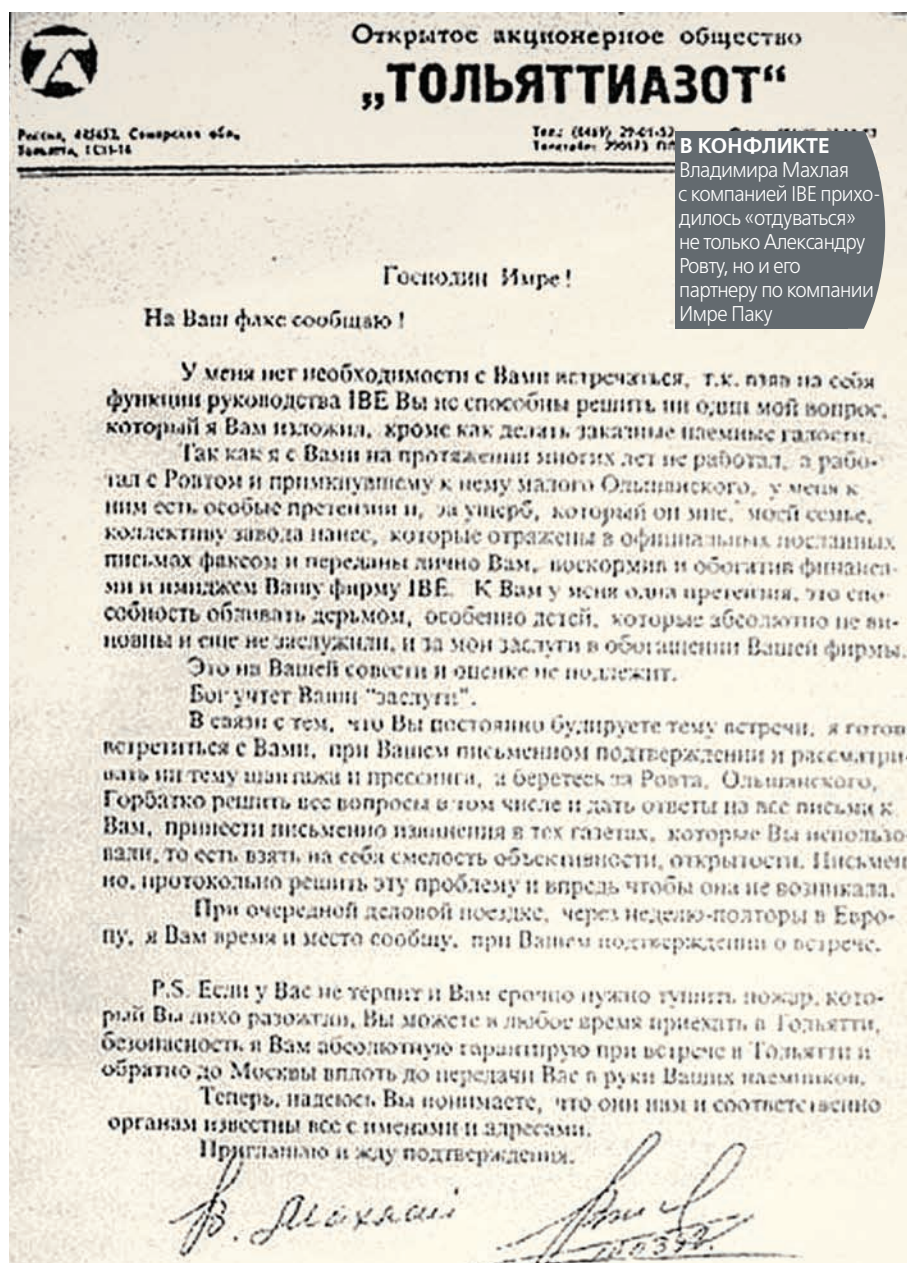
— Нет, тогда мы встречались в Москве. Уже потом, когда мы начали совместно работать, я стал приезжать в Тольятти даже не из-за какой-то необходимости — ведь я не был специалистом по производству — просто мне было интересно, тем более что приглашали. Я приезжал на день-два. Махлай возил меня и нашу команду — работников наших офисов в Москве и Киеве — по Волге, показывал красивые места, организовывал рыбалку. Был я в Тольятти всего три раза.

— Каким вам тогда показался Махлай?

— Он был очень дотошным директором, и он был прагматик и практик. Например, когда мы еще договаривались о продаже ТоАЗу кирпичного завода, Махлай сказал, что хочет сам все увидеть. Он и сейчас никому не доверяет. Он никому не доверял и тогда. Мы организовали Махлаю поездку в Испанию, показали завод. Он был приятно удивлен. Увидел, что человеческие руки не дотрагиваются до кирпича в процессе производства и что на заводе мощностью 10 млн штук в год работает всего около сорока человек. Махлай даже сам пересчитал карточки рабочих, на которых отмечаются рабочие часы людей, чтобы точно быть уверенным, сколько человек там на самом деле работает. Он думал, не обманывают ли его испанцы, ведь он вообще никому не доверял. Испанцы были очень удивлены и даже немного огорчены, что их принимают за каких-то аферистов и жуликов. Но я им объяснил, что у человека такая натура, ее невозможно поменять. В общем, Махлай тогда загорелся, и мы заключили нашу первую большую сделку. Все было очень серьезно, мы даже отправляли в Испанию тольяттинскую глину и испанцы под нее специально откорректировали проект завода.

Кстати, потом, когда построили завод по производству глазурированной плитки,

**«НЕСМОТЯ НА ВСЕ ГАДОСТИ,
Я О НЕМ НИКОГДА И СЛОВА
ПЛОХОГО НЕ СКАЗАЛ»**



Махлай тоже все контролировал сам, ездил, помню, по всей Америке искал глазурь и меламин. Нельзя не отдать Махлаю должное: он всегда стремился сделать свое предприятие самым лучшим, а его продукцию — самой выгодной. Даже иногда, когда он принимал решение в ущерб своему заводу, он делал это потому, что верил, что оно будет самым для предприятия лучшим.

Кстати, несмотря на все гадости, которые Махлай всегда говорил про меня, я о нем никогда и слова плохого не сказал. Я действительно считаю, что он был настоящим хозяином. Немногие из так называемых красных директоров были хозяевами, но он им был. Он не давал ничего никому раскрадывать. Если что и было позволено, то только «царю». А царем был он.

«В НЕМ ОЧЕНЬ МНОГО ЗЛОСТИ»

— Сколько стоил кирпичный завод ТоАЗу?

— Это был контракт, кажется, на 10 млн долларов. По тем временам — напомним, это был конец 80-х — это были очень большие деньги для СССР.

— В то время, как известно, ТоАЗ львиную долю продукции должен был отгружать по контракту с американской компанией Occidental Petroleum. Как IBE, договариваясь о поставке ТоАЗу кирпичного завода, за который Тольятти рассчитывался своей продукцией, смогла вывести ее на рынок? Вы, получается, открыли для «Тольяттиазота» новый рынок?

— Совершенно верно. У них были контрактные обязательства, согласно которым аммиак из Советского Союза, а потом и России, с «Тольяттиазота», построенного на средства Occidental Petroleum Арманда Хаммера, мог поставаться только в США, эксклюзивно через Occidental Petroleum. Но можно было поставлять карбамид, хотя и на него в США было некое, можно сказать, эмбарго — жесточайшие налоги на реализацию. Дело в том, что карбамид из СССР ущемлял интересы американских производителей. СССР располагал самым дешевым газом, и поэтому себестоимость его продукции была значительно ниже, чем в США, где принимали протекционистские меры для защиты своего рынка.

Так что продавать продукцию ТоАЗа нам было непросто. От «Тольяттиазота» США, в общем, серьезно защищались. И было от чего, конечно: это был гигантский завод, крупнейший в мире, он производил тогда более двух миллионов тонн аммиака в год, до трех миллионов доходило. Работали тогда все агрегаты. Это потом Махлай, как мне кажется, ошибочно пошел на то, чтобы часть агрегатов по производству аммиака перевести на выпуск метанола, который сегодня никому не нужен. Угробил колоссальное количество денег.

Вот это была, кстати, одна из основных проблем Махлая: принимать решения без какого-то глубокого экономического анализа, полагаясь только на свою интуицию и свое знание производства. Он принимал решения практически самостоятельно.

— А зачем тогда ТоАЗу был нужен метанол?

— Сложно сказать. Я думаю, что, возможно, это была ностальгия, и это было сделано в пику Губахинскому заводу, который построил Махлай в Пермской области, с которого началась его карьера и откуда он переехал в Тольятти. Вы, наверное, не знаете, но Махлай пытался приватизировать и Губахинский химзавод. Но его оттуда выкинули, как ненужную портянку. Это он сам мне рассказывал. Как на него там наехали, насылали на него машины с охраной. Ему не дали приватизировать этот завод и выкинули его оттуда. Так вот метанол на ТоАЗе, возможно, появился как раз в качестве ответа Губахе, чтобы перебить им рынок.

— Это была такая месть?

— Знаете, Махлай — человек действительно мстительный, в нем очень много заложено злости, хотя по натуре он человек неплохой, нескупой. Не скупой... Но есть в нем какая-то скрытая злость по отноше-

нию ко многим людям, это я всегда чувствовал по его рассказам. Видимо, это до сих пор сказывается.

Я скажу вам откровенно, я сделал Махлаю очень много хорошего. Очень много...

Его сын здесь, в Америке, появился благодаря мне. Это моя заслуга, я помог ему, оформил на фирму, он приехал сюда и после этого получил грин-карту и затем гражданство.

— И все же Владимир Махлай давно считает вас своим врагом, хотя вы и сейчас называете его настоящим хозяином, прагматиком и отдаете должное его качествам.

— Я просто стараюсь быть объективным. Я вижу, что в нем были положительные качества, и прямо говорю об этом. Да и обо мне, как мне казалось, он только недавно начал так плохо говорить. Поэтому, вы знаете, я думаю, что у него какой-то маразм.

— Почему вы думаете, что он называет вас врагом недавно? Насколько я помню, все началось еще с 1998 года, когда в газетах стартовала «война компроматов». Именно с тех пор вас на ТоАЗе называют не иначе как захватчиком, рейдером и так далее. И до сих пор вы во всех интервью Владимира Махлая в одном ряду со всеми его врагами, Мазепиным и так далее.

— В 1998 году он не говорил так, как говорит сейчас. Я думаю, это его кто-то заставляет мне приписывать... Я никогда в жизни Мазепина не встречал и не имел ничего общего с ним. Ничего плохого о нем не могу сказать, так как не слышал ничего такого. Наоборот, слышал, что Махлай обманывает его, так как его компания является акционером ТоАЗа. Это похоже на Махлая.

О Махлае я никогда в жизни не говорил плохо, потому что у меня просто не было причин. Хотя он на меня был обижен давно.

«ОН СУМАСШЕДШИЙ ПАРЕНЬ»

— Что на самом деле между вами произошло, почему вы стали врагом номер один для Махлая? Версий на этот счет всегда существовало немало. Вы говорите, что он обижен, хотя вы ему сделали очень много хорошего, вывели его на рынок в начале 90-х, помогли переехать в США сыну.

— Я вам скажу, что из-за сына он на меня и обижен. Из-за его сына, Сергея, мы

«Я НЕ ДУМАЮ, ЧТО ОН СПОСОБЕН НА ПОДЛОСТЬ. А ВОТ МЛАДШИЙ — ДА»

и разошлись.

— Что именно произошло?

— Сергей никого не хотел слушать.

Он приехал первый раз в Америку, и отец взял его на переговоры ТоАЗа с Occidental Petroleum. Меня там не было, но мне рассказал подробности человек, который присутствовал на встрече. Сергей, вообще только что приехавший в страну и уж точно ничего не понимавший ни в трейдинге, ни в аммиаке, вышел после переговоров и стал кричать: «Папа, они же тебя обманывают все!». Он понятия не имел ни о чем!

Вот старший сын, Андрей, был умеренный, спокойный. Я не думаю, что он способен на подлость. А вот младший — да. Младший, затаивший обиду, да.

— О какой обиде вы говорите?

— Отец хотел ему купить здесь, в США, дом, когда он только переехал. Владимир Махлай сказал, что выделяет сыну, по-моему, 600 тысяч долларов. Отец попросил меня проследить за сделкой в рамках этой суммы. Я дал Сергею брокера, они поехали смотреть дом. Вскоре выяснилось, что он не хочет за 600 тысяч, а хочет за полтора миллиона долларов. Мне было все равно, это же не мои деньги. Но отец просил проследить, и я ему позвонил сообщить. Услышав, Владимир Махлай стал говорить: «Что?! Да пошли его на... Что он о себе думает!». Я позвонил Сергею, говорю: «Сергей, извини, отец сказал нет». Он на меня тогда уже обозлился.

Он смотрел на это дело и на меня так: это не твои деньги, чего ты вникаешь. Я не вникал, меня не интересовали чужие деньги. Но я должен был его отцу передать конкретную информацию, что и сделал. Но оказался крайним.

— Где был расположен дом?

— Здесь недалеко, в Нью-Джерси. Это потом он переехал в Северную Каролину, стал рассказывать, что его преследуют. Никто его не преследовал, он для нас вообще ничего не значил.

— Рассказывали про каких-то полицейских, которые якобы специально чуть ли не по вашему заказу приходили его проверять, про каких-то странных людей, которые якобы следили за Сергеем в США.

— Это все было неправда. Все это выдуманные истории. Вы на самом деле ду-

маете, что здесь, в США, можно прислать полицейского куда-то кого-то проверять просто так, потому что тебе хочется кого-то попутать? Это Америка, здесь такое невозможно.

Мы работали с Владимиром Махлаем очень плодотворно до тех пор, пока он не ввел в дела Сергея, сказав ему, что это будет его «курсовая работа». Но он себя вел страшно возмутительно. На меня он обозлился сразу. Однажды он пошел в русский ресторан «Распутин» на Брайтон-Бич. Они были там всей семьей: Сергей, его жена, теща, тесть. Там Сергей оскорбил гардеробщика, послал его, нагрубил всем. А меня там знали, мне передали эту историю. Я позвонил отцу, говорю: «Поговорите со своим сыном, скажите ему, что здесь так не принято, это не Россия». Тот ему позвонил, сказал, что я звонил. Сергей на меня еще больше разошелся.

Я думаю, что Сергей поставил себе цель меня убрать. Ему было легче доказывать свою правоту, он же был сын. Вот он и начал возводить на меня разные поклепы.

— А дом в итоге в Нью-Джерси Сергей Махлай купил?

— Конечно, этот дом отец ему и купил. Но он там жил недолго, насколько я знаю. Потом продал его и переехал в какую-то дыру, в Северную Каролину. Но там он считается королем, в этой глубинке Америки.

— Писали, что вы якобы не давали ему серьезной работы в Нью-Йорке, может быть, поэтому он был так недоволен?

— Это не я ему не давал, это отец его не допускал, потому что Сергей понятия не имел о рынке и работе. Кроме того, он не говорил по-английски. Учиться он ни у кого не хотел. И при этом все время заявлял: «Папа, нам никто не нужен, я сам все знаю». Это мне рассказывал Алан Спиритус, который работал тогда на Махлаев. «Он сумасшедший парень», — говорил мне Спиритус.

— А как Сергей Махлай потом легализовался в США, он же получил грин-карту, а потом и гражданство в итоге? В этом тоже вы принимали участие?

— Нет, это уже он все получал сам. И, кстати, жена Владимира Махлая, мать Сергея, тоже потом приехала в Америку и,

ВЫШЕ КРЫШИ

Продав химический бизнес, Ровт вложил деньги в недвижимость в Нью-Йорке



возможно, до сих пор здесь живет. А сам Владимир Махлай живет сейчас, как я слышал, в Лондоне.

— В Северной Каролине Сергей Махлай окончил университет. В его поступлении туда вы тоже принимали участие?

— Я ему помогал. И ему, и Андрею Махлаю, старшему сыну — он тоже учился в Северной Каролине. Мы им помогали вместе с Шелдоном Сильверстоном, моим бывшим шефом, в то время владельцем и главой компании IBE. Он знал кого-то из руководства университета.

Махлай очень хотел, чтобы дети получили американское образование. Андрей первый окончил колледж в городе Durham. Он приехал по студенческой визе и, пока учился, жил там с женой и ребенком. А Сергей приехал уже позже, по рабочей визе. Для этого мы специально создали в США совместное предприятие и завели в него Сергея.

«ЧЕЛОВЕК ЗАБЛУДИЛСЯ»

— В 90-е первой иностранной компанией ТоАЗа была созданная здесь, в Нью-Йорке, фирма Amotoaz. Именно с ней был связан огромный скандал, разразившийся в России после публикации в «Российской газете». Газета утверждала, что Amotoaz участвовал в разработанной Махлаем схеме вывода и сокрытия прибыли «Тольяттиазота» от экспорта.

Вы имели какое-то отношение к созданию Amotoaz?

— Мы помогали советом, как снять помещение, потому что Amotoaz Владимир Махлай решил расположить в одном с нами здании.

Amotoaz — это было представительство «Тольяттиазота» для продажи его продукции в США. Amotoaz был создан, когда в 1997 году истек контракт ТоАЗа и Occidental Petroleum. До этого «Тольяттиазот» реализовывал свой аммиак американской компании через представительство Министерства минеральных удобрений РФ в США — внешнеторговую компанию «Агровит», расположенную во Флориде, в Тампе.

Весь состав сотрудников Amotoaz был сформирован лично Махлаем. Даже директора он привез своего из Тольятти — Арнольда Дебберга. Он приехал в США по рабочей визе, но потом уехал в Германию, так как был этническим немцем.

Этот Amotoaz продавал тольяттинскую продукцию в США, оставляя, видимо, себе какие-то комиссионные, и так далее. Я даже не уверен, что Amotoaz напрямую покупал у «Тольяттиазота» аммиак и кар-

бамид. Возможно, в цепочке посредников были и еще какие-то офшоры Махлая, где также оседала и выводилась прибыль. Он на офшорные фирмы получал деньги.

— В той публикации в «Российской газете» в 1998 году впервые была обнародована схема продажи ТоАЗом аммиака через аффилированные Махлаю компании по заниженным экспортным ценам. Неучтенная прибыль оседала в офшорах, завод недополучал сотни миллионов рублей, государство — налоги. Эта фабула потом ляжет в основу уголовного дела 2004 года против Владимира Махлая, после которого он эмигрировал в Лондон. Эта же фабула по сути лежит в основе нынешнего уголовного дела 2014 года, по которому в розыске находится Сергей Махлай. Владимир Махлай в 1998 году предполагал, что за той статьей стояли вы. Это так?

— Это была статья «Российской газеты», не наша. Да, ко мне приезжал какой-то журналист, задавали вопросы, мы разговаривали, но не более. В те годы мы уже не работали с Махлаем. Я сам с ним не хотел уже тогда работать. Я тогда сказал своим партнерам в IBE: человек заблудился, пусть

«ОН СУМЕЛ, И ЭТО ЕГО ЗАСЛУГА. ТО, ЧТО ОН СУМАСШЕДШИЙ — ДРУГОЙ ВОПРОС»

сам выпутывается. Он же все продавал сам, через кого — не знаю, но, по слухам, это была Амегора.

— Кто придумал Махлаю эту схему с перепродажей аммиака через своих посредников? Или он сам ее изобрел?

— Он все придумывал сам, но не без помощи, как я думаю, своего швейцарского партнера из Амегора — старого Циви. Феликс Циви его очень любил. Сын Феликса, Андреас, Владимира Махлая всегда не любил и считал его сумасшедшим. И, видимо, поэтому он пошел наговор с сыновьями Махлая — я имею в виду заявления Владимира Махлая о том, что его против воли отстранили от управления в 2011 году. Андреас Циви даже мне говорил про Сергея Махлая: «Он сумасшедший, если бы не отец, я бы с ним никогда в жизни не имел дел».

«ЭТО АБСОЛЮТНАЯ ЕРУНДА»

— В версии Владимира Махлая, не раз транслировавшейся ранее в СМИ, начало недоверия между вами было связано с покупкой некоего здания в Нью-Йорке, приобретённого по вашей рекомендации. Якобы приехавший в США Сергей Махлай увидел сам и убедил потом отца, что за здание значительно переплатили, и Махлай потребовал у вас вернуть ему деньги. Ссылавшиеся на Владимира Махлая СМИ писали, что якобы здание стоило 8 млн долларов, а вы продали ему его за 16 млн, и Махлай потребовал вернуть 8 млн обратно.

— Он сумасшедший человек. Это абсолютная ерунда. Во-первых, инициатива покупки здания принадлежала самому Махлаю. Во-вторых, это было отличное офисное здание на Мэдисон-авеню, prime place, отличная инвестиция, которая бы принесла Махлаю огромный доход. Оно с тех времен несколько раз уже перепродано, и последняя цена составляла 87 млн долларов. Тогда Махлай его купил не за 16, а за 8 млн долларов, но потом сказал срочно его продать, потому что передумал, а с подачи Сергея обвинил в неудачной, по его мнению, сделке нас и от нас потребовал вернуть эти деньги. Сергей тогда начал говорить: «О, они много на этом заработали». Ничего мы не заработали, комиссионные заработал брокер. Это была странная история, хотя за ней не стояло никакого обмана. Но Махлай считал, видимо, иначе и даже связался с какими-то адвокатами, которые сразу отказались от участия, пото-



РОССИЙСКАЯ правительственная газета в начале 1998 года разоблачила схемы продажи продукции ТоАЗа по заниженным ценам

му что там все было легально и правильно сделано. Ни в один суд Махлай не обращался с каким-либо иском по этому поводу.

— Но конфликт по этому поводу и его итог вы подтверждаете?

— Мы тогда сказали: хотите сами — делайте все сами. Насильно мил не будешь. Мы никому ничего не были должны. Ни Махлаю, ни заводу. Мы тогда уже занимались сделками с их продукцией, получая просто комиссионные, и не 2%, как писали в СМИ, а всего три доллара с тонны. Смешные деньги за то, что мы их фактически вывели на рынок, мы их продавали, они же ничего не умели сами.

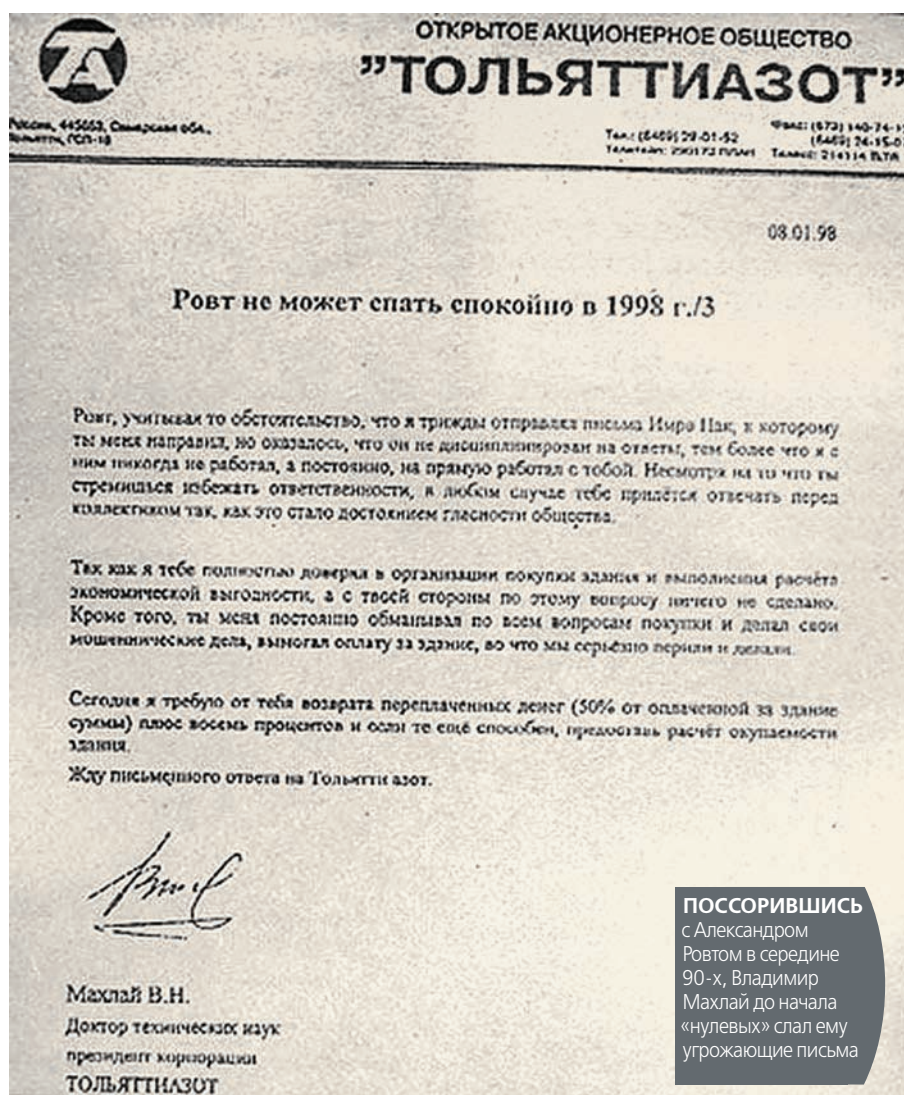
Это потом Махлай начал делать «ТАФКО» (СП «Тольяттиазота» и швейцарской компании Амегора, европейского трейдера ТоАЗа. — Прим. «Дела») параллельно. Он же никогда не доверял никому. А «ТАФКО» были умнее, всю дурость его просто проглатывали, но за его деньги. Мы же ему старались подсказывать. «ТАФКО» занимался старший сын Махлая, он был умеренный, спокойный, сначала думал,

потом говорил. А младший сразу кричал: «Не, нам ничего не надо». Когда покупали здание, Сергей тогда сказал отцу: «Я могу сам, буду сам вкладывать деньги, инвестировать». А если бы оставались в сделке мы, Сергей был бы не у дел. Все и правда с него и началось, и закончилось.

Но где он сейчас сам — младший Махлай? Вот результат его ментальности. У него не существовало никаких рамок и авторитетов. Он себя считал самым авторитетным человеком во всем. Он даже фамилию себе поменял, стеснялся быть Махлаем. Вы же знаете, как его теперь фамилия? Makligh. Под ирландца «косит». И не Сергей, а Serge — Serge Makligh.

— С какого года ваши отношения с «Тольяттиазотом» начали останавливаться?

— Это было еще в 1994 году. Владимир Махлай считал, что если он разорвёт с нами отношения, нам придёт конец, потому что наша компания зарабатывала на трейдинге его продукции. Да я даже благодарен сегодня судьбе, что в 90-х мы



перестали работать с ТоАЗом. Я настолько верил Махлаю, который говорил, что хочет работать с нами, что и не думал о том, чтобы приобрести какие-то активы. Мы были сконцентрированы на его продажах и не замечали другие предприятия и возможности. Но после прекращения отношений с ТоАЗом, слава Богу, мы купили заводы на Украине, в Воронежской области России, в Венгрии, в США и потом стали тем, кем стали. А с ним я бы, может, до сих пор был простым средним торговцем минеральных удобрений.

— Мне встречалась в прессе история ваших последних переговоров с Махлаем в Будапеште на тему вашего

делового «развода». Сообщалось, что встреча состоялась в стиле киноклассиков: в парке и с применением записывающей аппаратуры и вами, и Махлаем. На этой встрече якобы вы угрожали Махлаю компроматом. Вы можете это подтвердить или опровергнуть?

— Это все брехня. Никогда не слышал, что он такие записи делал. Думаю, что это выдумки желтой прессы, которой заплатили. У нас, конечно, были какие-то встречи, где мы обсуждали вопросы о том, как нам расстаться. Но это были совершенно спокойные встречи. Мы в принципе же мирно разошлись. Мы с ним не разругались, мы не посылали друг друга. Все было спокой-

но. Правда, я с ним на Вы всегда разговаривал, а он со мной — на ты.

— Да, некоторые письма Владимира Махлая в ваш адрес всплывали в СМИ, в них он обращается к вам не иначе как «ты, Ровт».

— Да, были такие письма, и я, конечно, просто тогда от них опешил. А мои партнеры были просто шокированы. Меня ведь когда-то называли «мистер Тольятти», потому что все знали, что я являюсь лицом «Тольяттиазота» в бизнесе, представляю его на рынке. Но вообще он такой тон позволяет себе со всеми.

Понимаете, у него была такая концепция руководства: «я начальник — ты дурак». Он не признавал никого. Все, кто был ниже него, были никто. Он не считался ни с кем. С теми, кто был выше, он лавировал, мог затаиться, а потом выйти и добиться своего. Я уже говорил вам, что он хитрый человек. Это не только я так думаю, это мне рассказывали многие люди, которые с ним работали. Махлай же очень со многими людьми воевал, хотя рассказывал в основном обо мне. Он воевал с Ткачевым в Краснодарском крае, чтобы построить там порт. Он воевал со своими заместителями. С тем же самым Истратовым, о котором я упоминал. Тот отказался продавать Махлаю свои акции «Тольяттиазота», Махлай его выгнал, а Истратов через год умер. Махлай воевал и продолжает воевать с Седыкиным по «Волгодеммашу», где, по словам Седыкина, Махлай также его обманул.

«МАХЛАЙ СТРАШНО БОЯЛСЯ»

— До сих пор с ТоАЗом судится ирландская компания Evrotoaz Ltd, ставшая правопреемницей венгерского «Евротоаза», участвовавшего в приватизации «Тольяттиазота» и получившего 10% его акций в 1994 году на инвестиционном конкурсе. В конце 90-х Evrotoaz Ltd оказался исключен из реестра ТоАЗа, и с 2010 года пытался много раз вновь обрести право на свой пакет. «Евротоаз», и потом Evrotoaz Ltd, всегда называли вашей компанией. А ее руководителя Георгия Галантая — вашим двоюродным братом. Это правда?

— Нет. Это вообще отдельная длинная история. Ее придумал сам Махлай, и компанию «Евротоаз» он сам себе сделал, так же как и «ТАФКО» (стала также победителем инвестиционного конкурса по приватизации 10% акций ТоАЗа в 1994 году. — Прим. «Дела»). Махлай использовал всех людей, кого только мог. А потом по под-

«МАХЛАЙ КУПИЛ «ТОЛЬЯТТИАЗОТ» ЗА 500 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ»

дельным документам взял и вывел.

Георгий Галантай — это мой знакомый и знакомый Махлая. Он был членом совета директоров ТоАЗа, и Махлай его туда сам ввел. Махлай в начале 90-х работал с человеком по фамилии Козма. Вы знаете, что на «Тольяттиазоте» одно время была налажена сборка венгерских автобусов «Икарус»? Это придумал как раз Козма, и он же потом Махлая и кинул. Он уже покойный. У Козмы была в Венгрии фирма, и он многое в Тольятти Махлаю поставлял. Так и мы попали в Венгрию. Не потому, что я имел отношение к Венгрии, а потому, что Махлай имел отношение к Венгрии. Я разговариваю на венгерском, и я его там сопровождал. Мы с Махлаем ходили по квартирам этого Козмы, потому что тот от него скрывался. Не рассчитался с ним. Я лично ходил с Махлаем. Козма не расплатился за карбамид «Тольяттиазота», который тот поставил в Венгрию за автобусы, и еще какое-то оборудование.

— И все же фирма «Евротоаз» была вашей компанией?

— Никакого отношения ко мне не имела.

— Forbes в статье, о которой и вы упоминали в начале нашего разговора, сообщает прямо, что венгерская Evrotoaz (имела 60% в СП «Евротоаз») принадлежала вам и вашему другу Имре Паку. То есть «Евротоаз» всегда ассоциировали именно с вами.

— Ну слушайте, ассоциировать можно что угодно, вы же сами видите — ассоциируют везде. Понимаете? Никакого отношения ко мне это не имело. Это полностью его компания.

— «Евротоаз» должен был инвестировать в развитие «Тольяттиазота» 20 млн долларов в обмен на акции.

— Я точно не помню: что-то они инвестировали, что-то нет. Знаю только, что потом его выкинули из реестра. Это все, на этом и остановилось. Больше я ничего не знаю. С «ТАФКО» я тоже не знаю, что произошло. Но это все были подставные фирмы Махлая. Он их сделал для того, чтобы государству не достались акции ТоАЗа, потому что иначе государство получило бы право участия в хозяйственной деятельности завода. А Махлай этого страшно боялся. Потому что он тогда бы не смог свои дела решать сам.

— Насколько я помню, Evrotoaz связывали с вами, потому что вы даже как-то от его имени комментировали его инвестиционные обязательства.

— Все правильно. Я же вам рассказываю, что я помогал в создании. Так же как

«Я НЕ СОБИРАЮСЬ ДОКАЗЫВАТЬ Тому дураку ничего, он и сам то знает»

«ТАФКО» ему помогало, чтобы акции не достались государству. Но на самом деле я к «Евротоазу» отношения не имел.

— Несколько лет назад господин Седыкин, выступая в Высшем арбитражном суде РФ по иску Evrotoaz Ltd к ТоАЗу о восстановлении в реестре акционеров, сообщал, что у него есть некая дарственная на акции Evrotoaz от вашего имени и что он сам встречался с вами, и вы предлагали ему участвовать в процессе против ТоАЗа на стороне Evrotoaz.

— Понятия об этом не имею. И потом, какое отношение Седыкин может иметь к «Евротоазу»? С Седыкиным я один раз в жизни встречался по его инициативе. Он мне рассказывал, как его Махлай кинул на цементном заводе и тому подобное. Я говорю ему: «А что вы хотите?». А он мне: «Да чтобы мы воевали вместе против Махлая». Я ему сказал, что меня это не интересует.

По большому счету я к Махлаю никаких претензий не имею. Я имею претензию только к его пасквилям, где он мое имя упоминает. Потому что кроме него никто в мире про меня и слова плохого не сказал никогда, найдите хоть одного. Покажите мне хоть еще одну публикацию в мировой прессе, где бы обо мне так отзывались, как Махлай.

Вот почему у нас с вами состоялось это интервью. Если бы не пасквили Махлая, я бы никогда на него не реагировал. Я очень многое про него могу сказать. Но я не люблю, как говорится, грязное белье выносить на свет.

Но если он будет и дальше продолжать про меня рассказывать небылицы, и я расскажу, но правду. Например, вы знаете, что Махлай купил свой завод, «Тольяттиазот», за 500 тысяч долларов? Точнее, 600 тысяч долларов мы дали ему, когда он покупал завод. Он дал пять счетов. Причем счета были в России. И один счет он дал неправильный. Потом наехал на меня. Я ему говорю: «Так вот ваша бумага со счетами, которую вы мне дали, посмотрите». «Не», — отвечает, — я ничего не знаю». Я в итоге вынул из кармана, дал еще сто тысяч, поэтому это стоило 600 тысяч.

За эти 500 тысяч долларов он купил акции завода. За копейки. Но, правда, тогда в России 500 тысяч были сумасшедшие

деньги.

— А вы на каких условиях давали ему эти 600 тысяч долларов?

— Предполагалось, что он потом даст нам товар, чтобы мы продали и своими комиссионными с продаж их вернули. Так тогда договаривались.

Кстати, то, что он смог приватизировать завод за копейки, — это, надо отдать ему должное, было, безусловно, его заслугой. И я не обвиняю его в этом. Скажите, что один Махлай тогда так получил свой завод в России? Получили тысячи. Тысячи заводов были проданы за копейки. Что ж ругать Махлая, смог — значит молодец. Другие директора не смогли. Других выкинули. Он сумел, и это его заслуга, надо это признавать. То, что он сумасшедший — это другой вопрос.

Он всегда хотел иметь свой завод в числе самых лучших. И ему это удавалось в самом начале. Что произошло потом? Вы помните, была такая статья «Головокружение от успехов» Сталина? Я думаю, что Махлай в какой-то момент возомнил о себе, что он все знает лучше всех.

Однако это было далеко не так. Что-то он делал совсем неправильно, как тот пример с переделькой агрегатов по производству аммиака на метанол. Что-то он делал по сути правильно, но не так, как надо, как тот случай со строительством порта в Тамани. Порт нужен, но Махлай начал его строить там, где это почти — я подчеркиваю — почти физически невозможно. Это же аммиак, это страшно опасно. Я думаю, что Ткачев, будучи губернатором, правильно рассуждал, блокируя эту стройку: зачем ему в свой регион, который пахнет цветами, тащить такую опасность. Не дай бог хоть с одного судна произойдет утечка — это же будет все, катастрофа! Полная катастрофа!

— Ну, Махлай в оправдание необходимости срочной постройки порта в свое время обвинял вас в том, что вы лоббировали на Украине повышение пошлин на прокачку аммиака через территорию Украины, блокируя ему транзит. Был даже, насколько я помню, межгосударственный скандал на эту тему.

— Что я ему блокировал и зачем? Это все ерунда полная. Это политика Украи-

ны, и посмотрите, что происходит сейчас: я уже семь лет как вышел из химического бизнеса, а пошлины на транзит для ТоАЗа теперь в 10 раз выше, чем раньше. В декабре транзит у ТоАЗа вообще оставался, как вы знаете. Это снова я виноват? Смешно же.

А вот как поступал Махлай в то время: мы восемь лет ходили по судам, терпели огромные убытки на нашем Россошанском заводе из-за того, что Махлай, приватизировав себе аммиакопровод, не выполнил условия приватизации — не построил отводы к другим заводам. Он все время приезжал в Россошь, разговаривал с покойным Игорем Ольшанским, обещал, что все сделает, и пропал. Восемь лет мы несли колоссальные убытки! Так спросите, кто кому мешал на самом деле. Ответьте. Один за другим суды выносили решения о том, что отводы должны быть построены, и ничего не делалось. И тут Махлай хотел всех обхитрить, остаться монополистом транзита по России.

Он был ненормальный человек. Обвинил как-то одного директора завода в том, что тот якобы украл у Махлая какие-то цистерны: это было в Швейцарии. Абсолютно голословно, потому что ему так показалось!

— Кстати, Махлай как-то утверждал, что вы у него якобы украли однажды в одесском порту аммиак на 14 млн долларов, загрузив без его ведома и разрешения суда и отправив на продажу.

— Вот-вот, такая же история, как с цистернами. Это все рассчитано на некомпетентных людей, на обывателей. Я вам скажу, раз уж вы спросили: если производитель не дает сертификат о количестве и качестве груза, судно не может выйти из порта. Это во-первых. Во-вторых, что тогда произошло?

У ТоАЗа, допустим, стоит в одесском порту танкер емкостью 35 тысяч тонн под загрузку. Но своего аммиака у Махлая только 15 тысяч тонн. Он дает коносамент на загрузку еще 20 тысяч тонн с Одесского припортового завода (ОПЗ), чтобы сделать SWOP и на следующем судне, когда пойдет загрузка аммиака ОПЗ или другого производителя, отдать

ему уже свои 20 тысяч тонн. То есть по сути ОПЗ ему помогает загрузить судно и отправить его, избежав простоя и колоссальных убытков.

Но Махлай все переворачивает с ног на голову, вот в чем заключается его подлость. Мне странно слышать подобные обвинения, ведь все же легко проверить по документам, если нужно. Но я не собираюсь доказывать этому дураку ничего, он и сам это знает. Да и потом, если бы что-то на самом деле было в ущерб ТоАЗу, был бы, наверное, иск в суд. Никогда в жизни он не подавал на нас в суд.

«ОН ЕГО КИНУЛ»

— Когда последний раз вы видели кого-то из Махлаев?

— Последний раз я видел Андрея Махлая в самолете лет 12 назад. Мы летели вместе из Цюриха в Будапешт. Ведь у Махлая в Будапеште дом тоже есть, еще я когда-то помогал его строить. Кто-то мне рассказывал, что дом сейчас стоит запущенный, Махлай же не хочет ничего предоставлять.

— Кстати, о Цюрихе. Как вы считаете, насколько могут быть оправданы предположения о том, что пакет из более чем 70% акций «Тольяттиазота» на самом деле давно контролирует не Сергей Махлай, а семья Циви в Швейцарии?

— Не думаю. Швейцарцы очень порядочные люди, и компания имеет хорошее имя на рынке минеральных удобрений. Хотя все может быть. Может быть, он и передал им. Но если и так, то это может быть такой постановкой, чтобы слезли с него как с российского гражданина. Если швейцарцы купили и официально владеют, то какие к ним могут быть претензии? Почему ко мне никогда не было никаких претензий относительно химических заводов, которые мне принадлежали? Потому что я ими владел официально, через американскую компанию.

— Вы называете обвинения Махлая в ваш адрес пасквилями. Как вы думаете, зачем он это делает?

— Я думаю, это все связано даже столько с ним, сколько с его сыном Сер-

геем. Он его подбивает на это. Если он смог сделать такую подлость, как отца родного кинуть, как об этом сообщает сам Владимир Махлай в одном из своих последних интервью, где говорит, что его выгнали из бизнеса, тогда я вообще не удивляюсь ничему. Отец ввел Сергея в бизнес, сделал его богатым человеком, а он его кинул. Даже если половина правда из того, что говорит Махлай, когда утверждает, что его отстранили от завода и что у него нет сейчас денег, что можно думать о Сергее?

— Насколько известно, с Махляями много раз вели переговоры о продаже «Тольяттиазота». В разные годы называли разные имена: в 2006-м — Вексельберга, в 2011-м — Евтушенко-ва. Последний раз в 2015 году Кирсан Илюмжинов объявлял себя покупателем ТоАЗа. Вы, наверное, один из самых осведомленных людей на рынке и провели больше всех сделок по продаже химических активов. Как вы думаете, кто стоял за Илюмжиновым и сколько вообще может стоить сегодня «Тольяттиазот»?

— Мне сложно сегодня судить, я продал свой последний химзавод в 2011 году. Про Илюмжинова не знаю, мне кажется, за ним ничего не стоит, кроме шахматной доски. Может быть, его участие было какой-то «операцией прикрытия», организованной самими Махляями. Однако я знаю, что семь лет назад Махлаю предлагали за завод 2 млрд долларов. Я знаю конкретно, кто это был. И Махлай ему отказал, хотя был у власти и мог продать.

— Кто же это был?

— Дмитрий Фирташ.

— И Махлай отказался?

— Махлай отказался. Это показывало его недалекость, непонимание ситуации и реальности. Если бы я был на его месте, я бы двумя руками ухватился за такое предложение, потому что сегодня за «Тольяттиазот» Махлай, может быть, не получит и полмиллиарда долларов с учетом цен на рынке на аммиак, скандальной репутации самого Махлая, уголовных дел вокруг завода, запутанных офшоров, в которых прячут акции.

Честно говоря, мне жалко Владимира Махлая. Жалко, что к своей старости он остался у разбитого корыта и никто, ни один человек о нем ничего хорошего сказать не может. **□**

— Андрей аврюшенко

«ЖАЛКО, ЧТО К СВОЕЙ СТАРОСТИ ОН ОСТАЛСЯ У РАЗБИТОГО КОРЫТА»



В любое время в любом месте



Банк «ВБРР» (АО)
Генеральная лицензия Банка России №3287

г. Самара, ул. Осипенко, д.11
тел. 8 (846) 276-07-78
www.vbrr.ru

В жизни всегда есть место открытию



открытие

PRIVATE
BANKING

8 800 100-99-80 | 8 495 755-70-70 | pb.open.ru

Москва, Санкт-Петербург, Астрахань, Волгоград, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Калининград, Когалым, Краснодар, Красноярск, Нижневартовск, Н. Новгород, Новороссийск, Новосибирск, Пермь, Ростов-на-Дону, Самара, Саратов, Сургут, Тюмень, Уфа, Ухта, Хабаровск, Ханты-Мансийск.
ПАО «Банк «ФК Открытие», лицензия ЦБ РФ №2209. Private Banking — частное банковское обслуживание. Реклама.