

Мусор, нефтепроводы
и Валерий Матвеев —
что общего

На чем
зарабатывает
самарец в Ирландии

Кто помог экс-мэру
забраться
на трубу

Как партнеры
Олега Комарова сделали
полмиллиарда на ЖКХ

Обозрение ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №8/СЕНТЯБРЬ/2017

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

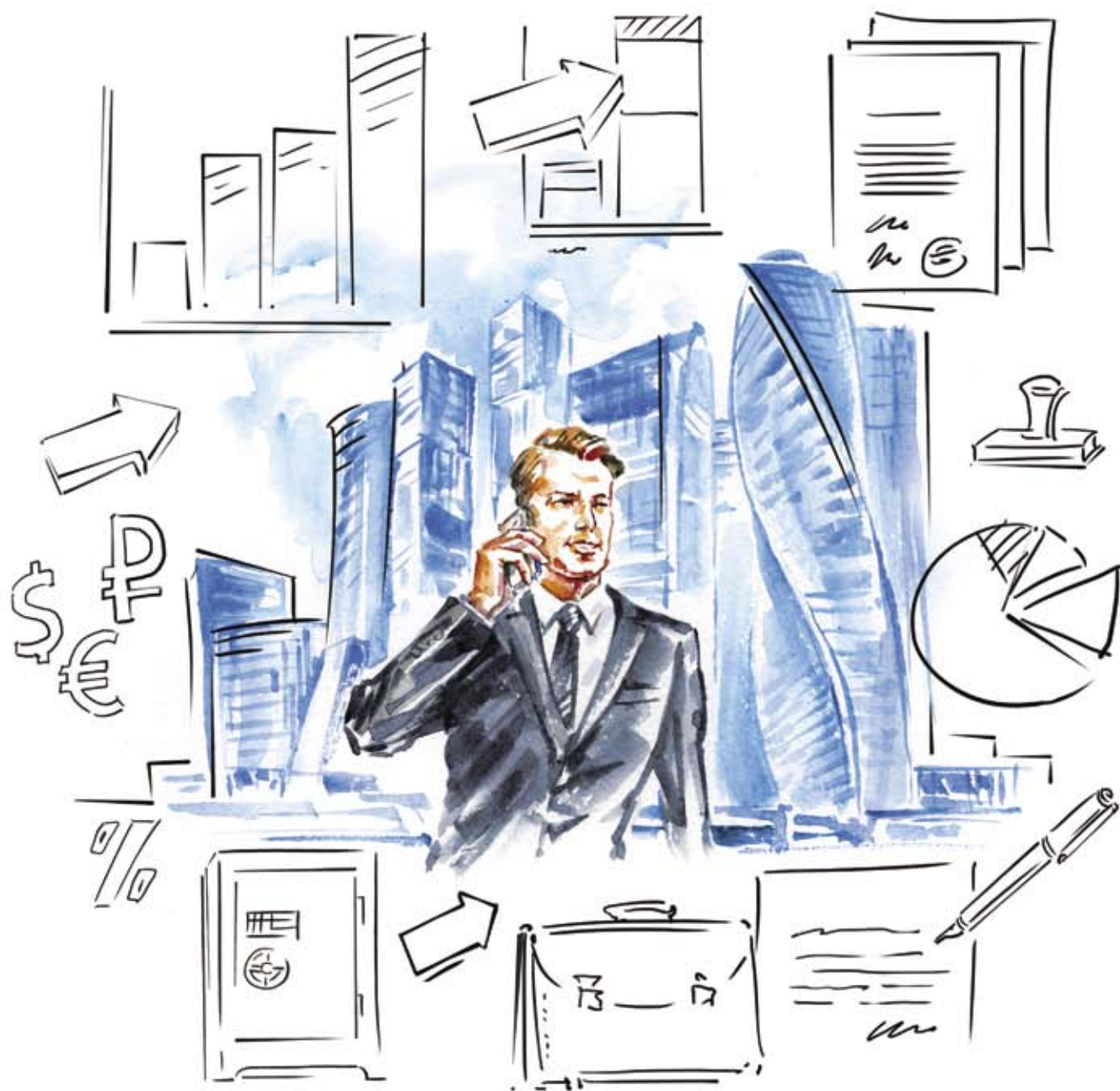
**«ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ»
САМАРСКОЙ
МЕДИЦИНЫ:
НОВЫЙ РЕЙТИНГ
«ДЕЛА»**

ТРУБЫ МИРА
КТО ПОДЕЛИЛ
13 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ
«ТРАНСНЕФТИ» —
В СПЕЦПРОЕКТЕ «ДЕЛА»
О САМАРСКИХ
ПОДРЯДЧИКАХ
ГОСКОМПАНИИ

ВНУТРЕННЯЯ ИМПЕРИЯ

3 000 000 000 РУБЛЕЙ
ЗАРАБОТАЛИ 50 САМАРСКИХ ГОСКЛИНИК
НА ПЛАТНЫХ УСЛУГАХ В 2016 ГОДУ





В любое время в любом месте



**ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

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

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



ДЫШИТЕ, НЕ ДЫШИТЕ

Как главврачи
делают
из бесплатной
медицины бизнес?
СТР. 4



Трубы мира стр. 14



Средство от Комарова стр. 38

Главное

4 Внутренняя империя

Миллиарды рублей под стетоскопом – сколько зарабатывают самарские больницы? «Дело» представляет рейтинг крупнейших госклиник региона по доходам от платных услуг

Спецпроект «Транснефть»

14 Трубы мира

Кто поделил 13 млрд рублей «Транснефти» в Самарской области? «Дело» представляет первый рейтинг крупнейших подрядчиков госкомпаний в регионе

21 Темные трубы

Что прячут партнеры «Транснефти»?

24 Задвижка Матвеева

Что общего между экс-министром транспорта и самарскими королями дорог, трубопроводов и помоек

29 Призрак министра

Бизнес Максима Рузанова развивался по траектории карьеры Валерия Матвеева в госструктурах

31 Просветление Савельева

Как «Транснефть» дала новый заряд потухшему бизнесу экс-мэра Кинеля

34 Проект «О»

Есть ли будущее у конкурентов, теряющих сотни миллионов рублей «Транснефти»

Разведка

36 Тишины игры

Как самарский переводчик планирует заработать на играх для мобильных телефонов... в Ирландии?

Кто есть кто. Story

38 Средство от Комарова

Откуда у родственников и бывших партнеров главы городского района коммунальная империя на полмиллиарда?

ДЕЛО

Дело. Экономическое обозрение
№8 (850),
СЕНТЯБРЬ (25.09.2017)

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.smrmlc.ru
тел.: 334-69-23,
342-50-22, 342-50-27
E-mail: reklama_delo@delo.smrmlc.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.smrmlc.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 14.09.2017
Дата выхода в свет 25.09.2017

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

Доход всех государственных медучреждений Самарской области от платных услуг составил в прошлом году 4,7 млрд рублей. Как коммерция стала частью бесплатной медицины, и главное – насколько?

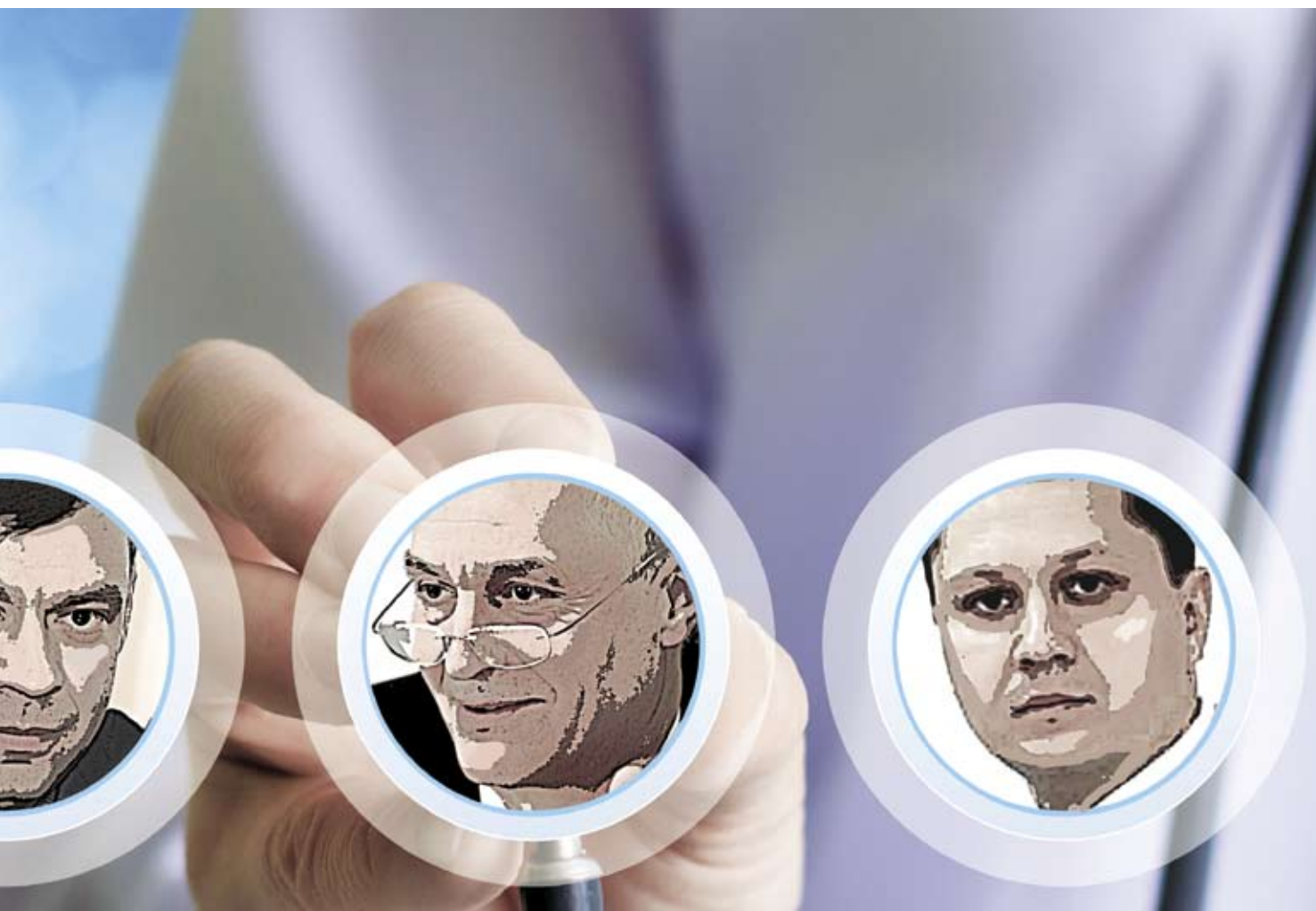


Под стеклом

ВНУТРЕННЯЯ ИМПЕРИЯ

МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ ПОД СТЕТОСКОПОМ – СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ САМАРСКИЕ БОЛЬНИЦЫ? «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ГОСКЛИНИК РЕГИОНА ПО ДОХОДАМ ОТ ПЛАТНЫХ УСЛУГ

УЧРЕДИТЕЛЬ НЕ РЕКОМЕНДУЕТ БЕСПЛАТНОЙ МЕДИЦИНЕ РАЗВИВАТЬ КОММЕРЦИЮ, НО ДЕНЕГ НА ПОЛНОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ СПРОСА БОЛЬНОГО НАСЕЛЕНИЯ, ЖЕЛАЮЩЕГО СТАТЬ ЗДОРОВЫМ, У НЕГО НЕТ. ПАРАДОКС – ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА



У нас территория 24 гектара. Пешком из одного отделения в другое не добежишь. Покупаем автомобили за счет дохода от платных услуг. На средства от ОМС — нельзя по закону. И таких расходов много», — рассказывает о том, куда идут деньги пациентов, главный врач Тольяттинской городской клинической больницы №5 Николай Ренц. Его медицинское заведение — второе в регионе по коммерческой выручке среди госклиник — заработало в 2016 году более 300 млн рублей. Доход всех государственных медучреждений Самарской области от платных услуг составил в прошлом году 4,7 млрд рублей. Предприимчивость — дело полезное даже в госучреждениях, но заведения здравоохранения — на особом счету: в России население получает бесплатную медицинскую помощь по программе госгарантий. Как коммерция стала частью бесплатной медицины, и главное — насколько?

БОЛЬНОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ

При подготовке рейтинга самых коммерчески успешных самарских больниц «Дело» учитывало только медицинские учреждения, которые занимаются лечебной деятельностью: больницы, поликлиники, диспансеры, лечебные центры (для простоты далее всех их мы будем называть условно «госклиники»). Профилактические, коррекционные учреждения, станции скорой помощи в выборку не попали.

Общее количество медицинских организаций, обобщенных анализом «Дела», оказалось 110. Из их числа мы выделили топ-50. Ряд крупных медучреждений региона не попали в рейтинг, поскольку не раскрыли информацию о платных услугах. Среди таких — областной кардиодиспансер (общий доход 1,2 млрд рублей в 2016 году) и областной противотуберкулезный диспансер (784 млн).

Финансовая информация о каждом медицинском учреждении в отдельности была почерпнута в



НАЧМЕД
Дмитрий Купцов
сделал главную
больницу региона
второй
по коммерческой
выручке в РФ

годовых бухгалтерских отчетах, опубликованных на портале bus.gov.ru. Все показатели — за 2016 год. Ранжировались госклиники по доходам от платных услуг, под которыми понимаются как медицинские услуги, так и сервисные вроде предоставления пациентам палат повышенной комфортности.

Общий объем платных услуг, оказанных 110 госклиниками Самарской области в 2016 году, составил 3,4 млрд рублей. Впервые за несколько лет коммерческие доходы у больниц не выросли, а даже несколько снизились. В 2015-м от

платных услуг они получили 3 млрд 452 млн рублей, а в 2016-м — 3 млрд 441 млн.

Финансовая информация медицинских учреждений стала размещаться на портале bus.gov.ru, на который ориентируется в своих подсчетах «Дело», в 2012 году и могла быть неполной. Поэтому судить о динамике можно только с 2013 года, когда совокупный показатель дохода от платных услуг составил 2,9 млрд рублей. В 2014 году он вырос на 10%, а в 2015-м — на 9%.

Стагнация коммерческой выручки произошла на фоне падения об-

щего дохода госклиник Самарской области. В 2016 году этот совокупный показатель сократился на 2,2%: с 35,2 млрд (2015-й) до 34,4 млрд рублей. До этого был рост: на 8,2% в 2014 году и на 29% в 2015 году. Не исключено, однако, что такие колебания могут быть связаны с погрешностью подсчетов «Дела», опирающегося на бухгалтерские отчеты каждого конкретного учреждения, в которых, в свою очередь, данные могут быть представлены некорректно или неполно.

Доля поступлений от платных услуг в структуре доходов больниц тоже застыла на прежнем уровне. Этот совокупный показатель по всем госклиникам Самарской области, попавшим в поле зрения «Дела», в 2016 году составил 10% (областной Минздрав называет цифру 12,9%, но по всем государственным медучреждениям региона). Это всего на 0,2% больше, чем годом ранее, но тогда, в 2015-м, показатель сократился с 11,7 до 9,8%.

ЗОЛОТЫЕ ХАЛАТЫ

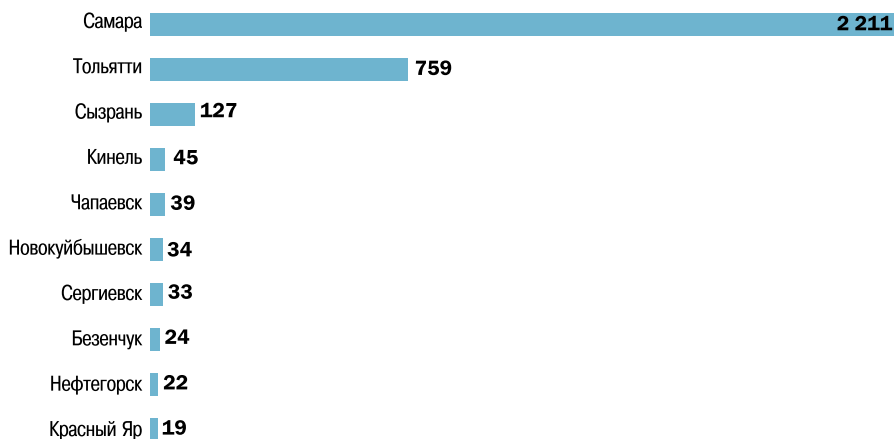
Закономерно, что самые высокие коммерческие сборы — у самых крупных больниц, с общим доходом более миллиарда рублей. Их четыре (пятый оператор, областной кардиодиспансер, не опубликовал сведения).

Тольяттинская 5-я горбольница получила 3 млрд рублей общих доходов в 2016 году, областная клиническая имени Середавина — 2,8 млрд, областной онкодиспансер — 1,9 млрд, самарская городская имени Пирогова — 1,3 млрд. Но с учетом того, что у больниц Середавина и Пирогова выше показатель доли платных услуг от общего дохода (16-17%), чем у тольяттинской 5-й (10%) и онкодиспансера (7%), расстановка их мест в рейтинге, отражающем эффективность предпринимательской деятельности, иная. Больница Середавина обогнала по платным услугам (452 млн) тольяттинскую 5-ю (303 млн), а больница Пирогова (212 млн) — онкодиспансер (130 млн).

Многие госклиники с общим доходом от полумиллиарда до миллиарда рублей оказываются вдалеке от верхушки рейтинга по доходам от платных услуг. Самарская психиатрическая больница (по обще-

Д ПЕРЕЛОМ СО СМЕЩЕНИЕМ

На госклиники, находящиеся в Самаре, приходится 65% коммерческой выручки бюджетных лечебных учреждений региона*, млн руб., 2016 год



*Сумма доходов от платных услуг госклиник Самарской области по их месторасположению. Источники: данные bus.gov.ru, обработанные «Делом»

му доходу шестая из региональных госклиник) по доходам от платных услуг на 18-м месте (56 млн). Тольяттинская клиническая поликлиника №3 (697 млн общих доходов) — 17-я по платным услугам (58 млн), Самарская детская клиническая больница №1 (576 млн общего дохода) — и вовсе 40-я по платным услугам (22 млн). Ближе к четверке миллиардеров из госклиник в категории «От полумиллиарда до миллиарда рублей» — Тольяттинская больница №2 имени Банькина (827 млн), оказавшаяся по коммерческой выручке 11-й (71 млн); Самарская офтальмологическая больница имени Ерошевского (547 млн), ставшая 10-й по платным услугам (74 млн), и Самарская больница №2 имени Семашко (522 млн) — на 12-м месте по платным услугам (70 млн).

Кто же тогда следует по популярности платных услуг за четверкой гигантов региональной медицины? Это средние по общим доходам заведения, но предприимчивые, доля коммерческих заработков в структуре доходов которых доходит до 70%. Так, на пятой строчке рейтинга «Дела» — областной центр репродуктивной медицины «Династия» (120 млн рублей, что составляет 41% от общего дохода). Следующие несколько позиций — у стоматологов. Самарская стоматологическая поликлиника №3 Советского района (106 млн, 32%) — шестая, Самар-



ПОЧТИ ПРИЗЕР

Онкодиспансер под управлением Андрея Орлова удерживает четвертое место

обходимая при получении прав на вождение и для ношения оружия. Выдать документ может только наркодиспансер. У

стоматологов коммерческая составляющая стабильно высокая. В целом из 50-ти попавших в рейтинг «Дела» медучреждений стоматологические поликлиники собирают с пациентов не менее 40% от общего оборота. Выше всего этот показатель, кроме уже упоминавшейся областной поликлиники (67%), в нескольких городских: второй самарской из Промышленного района (69%, 60 млн) и пятой из Куйбышевского (62%, 31 млн), а также в сызранской (58%, 69 млн).

Следом за стоматологами по популярности у платежеспособного населения идут венерологи. Самарскому областному кожно-венерологическому диспансеру платники обеспечили 30% дохода (30 млн рублей из 99 млн), тольяттинскому городскому — 25% (32 млн из 131 млн). Примыкает к ним по востребованности Самарский психоневрологический диспансер: 20%, 33 млн рублей. Психиатрические больницы зарабатывают в основном на платных палатах: самарский стационар берет около 30 тысяч рублей в месяц.

Специфика очевидна: высокий уровень коммерческого дохода в общем заработке свойствен заведениям узкого профиля. У многопрофильных учреждений доля коммерческой выручки ниже. Среди поликлиник общего профиля самый высокий процент платных услуг — сразу в трех самарских поликлиниках Промышленного района: пятнадцатой (29%, 92 млн рублей), первой (20%, 46 млн) и шестой (22%, 45 млн), а также в самарской 9-й Октябрьского района (26%, 60 млн) и тольяттинской поликлинике №1 (20%, 40 млн).

В городских и районных больницах платных услуг немного относительно государственных: до 10% от выручки. Выбиваются из общей массы только самарские больницы: имени Пирогова (17%, 212 млн рублей), имени Семашко (13%, 70 млн), 10-я (14%, 56 млн).

ская областная клиническая стоматологическая поликлиника (85 млн, 67%) — восьмая, Тольяттинская стоматологическая поликлиника №1 (81 млн, 45%) — девятая. Ряды самых богатых стоматологов потеснила Самарская городская клиническая поликлиника №15 Промышленного района (92 млн, 29%), оказавшаяся седьмой.

Больше всего перевес в сторону платных услуг у наркологов и стоматологов. У наркологов разброс большой: есть сызранский наркодиспансер с самым высоким показателем доли коммерческой выручки от общего дохода (89%, 19 млн), а есть тольяттинский (27%, 43 млн). Кроме непосредственно медицинских услуг, денег стоит справка об отсутствии постановки на учет, не-



5-Я БОЛЬНИЦА ТОЛЬЯТТИ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ НИКОЛАЯ РЕНЦА ЗАРАБОТАЛА 300 МЛН

ТОП-50 САМЫХ БОГАТЫХ ГОСКЛИНИК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ДОХОДАМ ОТ ПЛАТНЫХ УСЛУГ, МЛН РУБ., 2016 Г.

Место	Учреждение	Общий доход, млн руб.	Поступления от системы ОМС, млн руб.	Субсидии на выполнение госзадания, млн руб.	Субсидии на иные цели, млн руб.	Доход от платных услуг, млн руб.	Динамика дохода от платных услуг, 2016/2015, %
1	Самарская областная клиническая больница им. В. Д. Середавина	2 784	2 101	284	186	452	-1
2	Тольяттинская городская клиническая больница №5	3 046	2 060	126	538	303	3
3	Самарская городская клиническая больницы №1 им. Н.И. Пирогова	1 268	893	25	259	212	17
4	Самарский областной клинический онкологический диспансер	1 930	1 718	87	<1	130	3
5	Самарский областной центр планирования семьи и репродукции (СОМЦ «Династия»)	293	135	26	1	120	22
6	Самарская стоматологическая поликлиника №3 Советского района	335	60	н/д	5	106	13
7	Самарская городская клиническая поликлиника №15 Промышленного района	317	226	н/д	1	92	7
8	Самарская областная клиническая стоматологическая поликлиника	128	30	4	8	85	2
9	Тольяттинская стоматологическая поликлиника №1	179	84	н/д	12	81	1
10	Самарская клиническая офтальмологическая больница имени Т.И. Ерошевского	547	473	31	1	74	12
11	Тольяттинская городская больница №2 им. В.В. Баныкина	827	662	47	4	71	-4
12	Самарская городская клиническая больница №2 имени Н.А. Семашко	522	546	н/д	19	70	23
13	Сызранская стоматологическая поликлиника	119	51	н/д	5	69	3
14	Самарская стоматологическая поликлиника №2 Промышленного района	87	22	н/д	5	60	-5
15	Самарская городская поликлиника №9 Октябрьского района	234	172	н/д	<1	60	6
16	Самарская медико-санитарная часть №5 Кировского района	305	238	24	3	60	9
17	Тольяттинская городская клиническая поликлиника №3	697	627	0	3	58	-2
18	Самарская психиатрическая больница	738	0	665	10	56	15
19	Самарская городская больница №10	411	346	3	1	56	-3
20	Самарская городская стоматологическая поликлиника №1	109	33	н/д	н/д	50	11
21	Тольяттинская стоматологическая поликлиника №3	116	н/д	н/д	н/д	46	8
22	Самарская городская поликлиника №1 Промышленного района	229	181	н/д	4	46	5
23	Кинельская центральная больница города и района	445	356	27	7	45	2
24	Самарская городская поликлиника №6 Промышленного района	203	161	н/д	<1	45	8
25	Тольяттинский наркологический диспансер	159	0	101	11	43	4
26	Тольяттинская городская поликлиника №1	199	160	н/д	1	40	-12
27	Самарская городская больница №7	424	342	21	21	40	-1
28	Новокуйбышевская центральная городская больница	575	510	8	<1	34	-3
29	Сергиевская центральная районная больница	290	245	16	4	33	2
30	Самарский психоневрологический диспансер	162	0	129	н/д	33	20
31	Тольяттинский городской кожно-венерологический диспансер	131	61	32	<1	32	34
32	Самарская стоматологическая поликлиника №5 Куйбышевского района	50	16	н/д	2	31	-9
33	Самарский областной кожно-венерологический диспансер	99	69	68	<1	30	-11
34	Самарская городская больница №6	357	315	1	10	30	12
35	Чапаевская центральная городская больница	422	378	9	1	26	0
36	Самарская медико-санитарная часть №2 Промышленного района	212	194	н/д	7	26	-10
37	Самарская городская поликлиника №13 Железнодорожного района	262	230	н/д	6	24	-6
38	Безенчукская центральная районная больница	234	195	12	5	24	0
39	Тольяттинская городская больница №4	195	187	1	1	23	-8
40	Самарская городская детская клиническая больница №1 им. Н.Н. Ивановой	576	385	116	4	22	17
41	Самарская городская поликлиника №4 Кировского района	244	219	н/д	1	22	-16
42	Сызранская городская поликлиника	146	117	н/д	<1	22	0
43	Нефтегорская центральная районная больница	258	208	21	14	22	3
44	Тольяттинский психоневрологический диспансер	248	0	225	н/д	21	808
45	Ставропольская центральная районная больница	314	206	15	н/д	20	-2
46	Самарская городская поликлиника №10 Советского района	238	229	н/д	-1	20	20
47	Красноярская центральная районная больница	304	273	18	8	19	0
48	Сызранский наркологический диспансер	21	34	2	2	19	0
49	Самарская городская больница №4	289	267	3	5	17	5
50	Самарская городская поликлиника №3	242	219	1	<1	18	-1

Источник – портал bus.gov.ru

Из ЦГБ и ЦРБ, кроме самарских и тольяттинских, у которых колоссальный перевес в сторону платных услуг, можно отметить также больницы Кинеля (45 млн рублей), Новокуйбышевска (34 млн), Сергиевска (33 млн), Чапаевска (26 млн) и Безенчука (24 млн). В остальных городах и районах области медучреждения беднее.

Все заведения Самарской области в статусе городских больниц заработали в 2016 году около одного миллиарда рублей, из них примерно половина суммы пришлось на больницы Самары, около 45% — на Тольятти. Остальные города поделили 5-7%.

Самый высокий прирост коммерческой выручки (2016 год по отношению к 2015-му) в двух тольяттинских учреждениях: психоневрологическом диспансере (на 808%, с 2 млн до 21 млн рублей) и кожно-венерологическом диспансере (34%); а также в трех самарских: горбольнице имени Семашко (23%), репродуктивном центре «Династия» (22%), психоневрологическом диспансере (20%). Самое большое падение — в самарской поликлинике №4 Кировского района (-16%), тольяттинской поликлинике №1 (-12%), Самарском областном кожно-венерологическом диспансере (-11%).

БОЛЬНОЕ МЕСТО

«Дело» неспроста подробно изучило вопрос деловой хватки медучреждений. Интрига в том, что это государственные заведения, работающие на государственной территории, на государственном оборудовании и пользующиеся государственными кадрами. Как происходит встраивание в государственную медицину коммерции? Насколько обособлен бизнес внутри бюджетного учреждения, а если нет, то стоит ли на это пенять? Участвует ли учредитель в регулировании предпринимательской деятельности в больнице, следит ли за тем, на чем деньги зарабатываются и на что тратятся? Один вопрос интереснее другого.

«Дело» отправило запросы с просьбой прокомментировать тему главврачам двадцати больниц, занявшим первые места в рейтинге «Дела». К сожалению, откликнулся только Николай Ренц из Тольятти.



**ГЛАВНЫЙ
В ГОРОДЕ**
Александр Вавилов
возглавил самую
богатую городскую
больницу —
Пирогова

Еще один начмед согласился на анонимный комментарий. Отчасти в проблеме помогло разобраться Министерство здравоохранения Самарской области, предоставившее ответ на запрос «Дела».

Начнем с главного. Медицинские услуги в России — бесплатные. Основные деньги медучреждения получают от государства по программе госгарантий бесплатной медицинской помощи: в виде выплат по ОМС и субсидий (на госзадание и на иные цели). Поэтому и основные силы операторы направляют на работу по этой программе. Из бюджета Самарской области в виде субсидий на госзадание выделяют средства на такие направления,

которые не входят в федеральную базовую программу ОМС. Это социально значимые заболевания: психиатрия, лечение туберкулеза и СПИДа, наркология. Есть и целевые субсидии, которые направляются, как правило, на ремонт, закупку оборудования для реализации целевых программ Минздрава.

О размере выплат по ОМС и субсидий «Дело» также сделало вывод благодаря анализу бухгалтерской отчетности медучреждений. По своему основному, ОМС-каналу лечебные учреждения Самарской области, попавшие в поле зрения «Дела», сгенерировали более 19 млрд рублей, причем по сравнению с 2013 годом показатель увеличился



САМЫЙ БЫСТРЫЙ
При Якове
Резникове
коммерция
в больнице
Семашко цветет

ся на 30%. Субсидии на выполнение госзадания в 2016 году — 4 млрд рублей. Больше всего из них досталось областному противотуберкулезному диспансеру (677 млн рублей при общем доходе 784 млн) и Самарской психиатрической больнице (665 млн при 738 млн общих). Субсидии на иные цели составили 2 млрд рублей. Если брать все государственные медучреждения региона, в том числе не попавшие в рейтинг (ско-

рую медицинскую помощь, санатории, коррекционные центры и пр.), то суммы будут значительно выше.

Но у государственного финансирования есть одна основная проблема — его дефицит. За счет бюджетных средств не получается свести баланс больниц к нулю. О масштабе проблемы свидетельствует рост долга медучреждений перед учредителем. «Всем известно, что система обязательного медицинского страхования недофинансирована. Она покрывает примерно 70% затрат на лечение», — сетует Николай Ренц из тольяттинской горбольницы №5. Субсидии, видимо, тоже не спасают.

Поэтому любой врач скажет, что платные услуги — это неизбежность, рожденная недостаточным государственным финансированием.

«Главврачи крутятся. Главная их задача — дотягивать зарплату до

уровня, заявленного гарантом. А где брать деньги? Только от платных услуг», — рассказывает главврач одной самарской больницы. Он имеет в виду региональную дорожную карту по исполнению указа Президента РФ от 2012 года (касается повышения оплаты труда медицинских работников: к 2018 году средняя зарплата младшего и среднего медперсонала должна быть доведена до уровня средней зарплаты в регионе, а у врачей должна вдвое ее превысить). В региональном Министерстве здравоохранения в ответ на запрос «Дела» пояснили, что при отсутствии доходов от платных услуг показатели региональной дорожной карты (у врачей средняя зарплата в 2016 году — 38 тысяч рублей, у среднего медперсонала — 22 тысячи, у младшего медперсонала — 14 тысяч) не были бы достигнуты. По данным самарского Минздрава, в 2016 году 13% от общего объема средств, направленных на зарплату медработникам, обеспечили доходы от платных услуг.

ЭТОТ ЖУРНАЛ ПЕЧАТАЕМ МЫ

А кто печатает ваше издание?

**ЛЮБАЯ
ПОЛНОЦВЕТНАЯ
ПОЛИГРАФИЯ**



РЕКЛАМНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ БЮРО

Эффект

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

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

Реклама

ДЕЛЕНИЕ НЕДЕЛИМОГО

Другой вопрос — как коммерческая деятельность встраивается в работу медицинского госучреждения по госгарантиям, а точнее, обособляется от нее.

Например, кадры. Из личного опыта опрошенных «Делом» пациентов можно заключить, что медперсонал оказывает платные услуги в самарских больницах зачастую именно в рабочее время. Нередко пациенты с полисами ОМС и с деньгами идут вперемешку. Кто-нибудь делал платный рентген в больнице Пирогова и стоял вместе с бесплатниками в общей очереди в один и тот же кабинет, на один и тот же аппарат, к одному и тому же специалисту и фантазировал о том, что можно было бы еще купить на эти 700 рублей? А биохимический скрининг в больнице Середавина? Это уже более двух тысяч рублей...

Другой вариант — специально отведенные часы под платный прием специалистом, но ведется он все равно зачастую в основное рабочее время. Юристы обращают внимание на то, что в здравоохранении используется повременная форма оплаты труда, следовательно, нельзя дважды платить за одну и ту же работу. Но в законодательстве четко не прописано, в какое время должны осуществляться платные медицинские услуги. Государственные органы управления не больно-то за этим следят (они могут, например, потребовать составления графика использования рабочего времени). Поэтому платные услуги оказываются в основном в рабочее время. Исключение составляют крупные учреждения, у которых есть свой коммерческий отдел. Те немногие главврачи, с которыми пообщалось «Дело», уверяли, что у них коммерческий прием — это подработка после основной работы. «Если запретить эту подработку, то она все равно будет, только мимо кассы», —

СОСТАВ ПОСТУПЛЕНИЯ

В структуре доходов госклиник региона выплаты по ОМС занимают примерно 70%, а платные услуги — 10%*, млн руб.



*Совокупная сумма поступлений по разным статьям дохода во всех лечебных учреждениях Самарской области, попавших в поле исследования «Дела», по итогам 2016 года
Источники: данные bus.gov.ru, обработанные «Делом»

говорит Ренц. Главврачи утверждают, что никого не принуждают к сверхурочной работе, прием хозрасчетных пациентов — вопрос доброй воли.

А что с медицинскими препаратами и расходными материалами, которые идут на платные услуги? Областной Минздрав ответил «Делу», что они закупаются в рамках 44-ФЗ (о закупках для государственных и муниципальных нужд) и 223-ФЗ (о закупках государственными организациями), но за счет средств, полученных «при осуществлении учреждением иной приносящей доход деятельности от физических и юридических лиц». Значит, за рамками бюджетного финансирования. «Больницы хранят хозрасчетные медикаменты и инструменты отдельно от обычных, есть отдельные склады. Это все регламентировано. Иначе любая проверка Минздрава и штраф сведут на нет все заработки», — уверяет главврач одной самарской больницы.

Иное дело — оборудование, которое в одни часы работает по про-

грамме госгарантий, в другие — зарабатывает деньги, а зачастую все вместе. «Любой аппарат должен работать с максимальной отдачей, и деньги от его использования врачи не в карман себе кладут», — оправдываются медработники. Допустим. Но аппаратура куплена на бюджетные средства для оказания бесплатной медицинской помощи, а используется в предпринимательских целях в основном лишь для тех, кто может оплатить услуги дополнительно из своего кармана. Не лицемерие считать медпомощь бесплатной?

ВРАЧЕБНАЯ ТАЙНА

В конечном итоге интрига упирается в вопрос, на что тратятся полученные от платных услуг деньги и кто за этим следит. В этом «Делу» полностью разобраться не удалось.

В областном Минздраве сообщают, что из 4,7 млрд рублей, полученных государственными медицинскими учреждениями региона от платных услуг, 64,8% было направлено на зарплату, 3,1% — на оплату коммунальных услуг, 3,5% — на оплату услуг по содержанию имущества, 4,6% — на приобретение основных средств. На что потрачено еще около 24%, ведомство не уточнило.

«По системе ОМС нельзя заплатить за капитальный ремонт, купить оборудование дороже 100 тысяч рублей и компенсировать врачам дополнительные расходы для поездок на курсы повышения квалификации», — перечисляет Николай Ренц статьи расходов, на которые идут деньги от платных услуг.

«Наша больница старая. Много средств, в том числе от платных услуг, тратится на обслуживание оборудования и коммунального хозяйства», — сетует заместитель главного врача одной самарской больницы.

Контроль учредителя за системой платных услуг в подведомственных ему медучреждениях носит явно неполный характер. Например, в вопросе тарифов министерство не утверждает предельные цены, а лишь определяет методику расчета стоимости услуг. Зато ведомство в лице своего ревизионного управления контролирует поступле-

**СИСТЕМА ОМС
ПОКРЫВАЕТ ОКОЛО 70%
ЗАТРАТ НА ЛЕЧЕНИЕ**

ОБЩАЯ ТЕМПЕРАТУРА

Сколько заработали главврачи десяти самых предприимчивых госклиник региона в 2016 году

Больница	Главврач	Доход учреждения от платных услуг в 2016 году, млн руб.	Личный доход главврача, млн руб.
1 Самарская областная клиническая больница им. В.Д. Середавина	Купцов Дмитрий	452	2
2 Тольяттинская городская клиническая больница №5	Ренц Николай	303	2
3 Самарская городская клиническая больница №1 имени Н.И. Пирогова	Вавилов Александр	212	1
4 Самарский областной клинический онкологический диспансер	Орлов Андрей	130	7
5 СОМЦ «Династия»	Тюмина Ольга	120	1
6 Самарская стоматологическая поликлиника №3 Советского района	Тлустенко Валентина	106	2
7 Самарская городская клиническая поликлиника №15 Промышленного района	Федосеева Лидия*	92	2
8 Самарская областная клиническая стоматологическая поликлиника	Шухорова Лилия	85	1
9 Тольяттинская стоматологическая поликлиника №1	Трунин Алексей	81	1
10 Самарская областная клиническая офтальмологическая больница имени Т.И. Ерощевского	Золотарев Андрей	74	3

*В 2017 году главврач сменился. В Самарской городской клинической поликлинике №15 Промышленного района им стала Ирина Назаркина. Источники: bus.gov.ru, minzdrav.samregion.ru

ние и расходование средств от приносящей доход деятельности. Но, судя по результатам этих проверок, контролировать нечего: медучреждения региона почти безупречно в распоряжении самостоятельно заработанными финансовыми потоками. В ответе областного Минздрава на запрос «Дела» приводится... всего два нарушения, выявленных в ходе проверок за 2016 год. Самарский областной клинический госпиталь для ветеранов войн не включил в прейскурант платную услугу «занятия в реабилитационном зале», и в областном наркодиспансере психиатр-нарколог провел медосмотр по цене ниже утвержденной прейскурантом. Так ли все безоблачно на самом деле?

ИНТЕНСИВНАЯ ТЕРАПИЯ

Активно исцеляя людей с помощью платных услуг, государственные клиники всерьез конкурируют с частными. Коммерческие доходы лидеров в том и другом сегменте сопоставимы. Но две самарские частные клиники идут впереди государственных монстров. Это «Медицинская компания ИДК» (работает под брен-

дом «Мать и дитя»), выручка которой составила по итогам 2016 года 812 млн рублей, и многопрофильная клиника «Медгард» (474 млн). У остальных частных компаний доходы в разы ниже. Бизнес Сергея Бранчевского (ООО «Региональный медицинский центр» и ООО «Фемто клиника, эксимер центр «Лазерная коррекция зрения») принес в 2015 году 140 млн рублей. У Консультативно-диагностического медицинского центра выручка 66 млн рублей, у медицинского центра «Визави» из Тольятти — 31 млн.

Соотношение пациентов, выбирающих бесплатные бахилы в частной клинике, и пациентов, выбирающих платные бахилы в государственной клинике, существенно не меняется. У каких-то коммерческих медучреждений нет прироста выручки. У каких-то она на 7-8% в год прибывает. Все примерно так же, как и в государственных больницах.

Судя по финансовым показателям частных клиник, у медицинского бизнеса хорошая рентабельность. В «ИДК» чистая прибыль составляет 22% от выручки, в «Медгарде» — 29%. О рентабельности платных услуг в государственных клиниках

судить сложно. С одной стороны, расценки в бюджетных учреждениях обычно ниже, чем в коммерческих (в среднем по России на 30%). Но зато в мощности и амортизацию вкладываться не надо: работают на всем готовом.

У государственных больниц есть множество приманок, которых нет у большинства частных клиник: развитая материально-техническая база, экстренная помощь (для ее создания нужна колоссальная инфраструктура, что для коммерсантов накладно), возможность совмещать платную услугу с оплатой по ОМС. Прочный фундамент создает гарантированный объем госзаказа, покрывающий базовые затраты.

Из разговора с рядовыми врачами следует, что со стороны региональных властей идет установка на активизацию работы в системе платных медицинских услуг. Официальная позиция Министерства здравоохранения Самарской области, изложенная в письменном ответе «Делу», другая. «Рекомендаций об увеличении числа платных услуг в адрес главных врачей со стороны министерства не поступает [...] Главным врачам даны указания информировать население о возможности получения медицинской помощи без взимания платы, а также провести необходимые мероприятия, направленные на выявление и пресечение фактов неправомерного навязывания платных медицинских услуг взамен либо дополнительно к медицинской помощи, оказываемой бесплатно», — рапортует ведомство.

Двигатели платной медицины тем не менее есть. Основной — очередь на бесплатную, от нескольких часов до нескольких лет. Еще один — возможность выбора того или иного медицинского препарата, материала, специалиста, которая стоит денег. Плюс сервис. Учредитель, конечно, не рекомендует бесплатной медицине развивать коммерцию, но денег при этом на полное удовлетворение спроса больного населения, желающего стать здоровым, у него нет.

Парадокс — двигатель прогресса. Но здоровья ли? **Д**

— Елена Наумова,
Семен Безинов

У МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
ОКОЛО 30%

Самара – Москва

4–16 перелетов

от **6 745** рублей*
за полет в одну сторону

Бронирование за
1 час
до
Вылета

Бесплатные изменения в бронировании
неограниченное количество раз

Деловой проездной

Специально для тех пассажиров, которые регулярно совершают полеты на рейсах авиакомпании, мы предлагаем удобный тарифный продукт «Деловой проездной». Это «единый» билет класса Эконом и класса Бизнес на несколько полетов «туда и обратно» на выбранном маршруте. Стоимость «Делового Проездного» зависит от количества приобретаемых полетов «туда и обратно», класса обслуживания и направления. Первый полет Вы бронируете на конкретную дату и рейс, а остальные полеты остаются открытыми, и Вы можете забронировать их на любой удобный для Вас рейс**, позвонив в контактный центр ПАО «Аэрофлот», а также обратившись в офис собственной продажи ПАО «Аэрофлот» или в агентство, оформившее «Деловой проездной», не позднее, чем за 1 час до запланированного времени вылета рейса.***



ЛУЧШАЯ
АВИАКОМПАНИЯ
ЕВРОПЫ В 2017 году



THE WORLD'S
4-STAR AIRLINE
Авиаконница
44 звезд Skytrax



САМЫЙ СИЛЬНЫЙ
РОССИЙСКИЙ БРЕНД
Согласно рейтингу Бренд Финанс 2017

8 (800) 444-5555
www.aeroflot.ru

* Количество направлений и стоимость перелетов могут быть изменены. Уточняйте информацию в контактном центре Аэрофлота, а также в офисах продаж и у агентов. ** При наличии мест по Вашему тарифу. *** За исключением первой даты вылета, которая фиксируется при оформлении Делового проездного.

«ТРАНСНЕФТЬ»

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ПОДРЯДЧИКИ ГОСКОМПАНИЙ

Более 170 млн рублей заработала на поставках заборов структурам «Транснефти» самарская фирма «Периметральные ограждения». Она была основана Петром Вахтеровым, ставшим позднее членом правления компании «Транснефть – Приволга»

Счетная палата

ТРУБЫ МИРА

БЛАГОДАРЯ «ТРАНСНЕФТИ» ТЫСЯЧИ ЛЮДЕЙ ПОЛУЧАЮТ ЗАРПЛАТЫ, А ДЕСЯТКИ ПОКУПАЮТ LAND CRUISER И PORSCHE. КТО ОНИ — САМАРСКИЕ СЧАСТЛИВЧИКИ, КОТОРЫХ «ТРАНСНЕФТЬ» СДЕЛАЛА БОГАЧАМИ?

КТО ПОДЕЛИЛ 13 МЛРД РУБЛЕЙ «ТРАНСНЕФТИ» В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ? «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПЕРВЫЙ РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ ГОСКОМПАНИИ В РЕГИОНЕ

В середине «нулевых» рентабельность была за 100%, рынок подрядов в нефтянке — богатый, а игроки только формировались. Теперь не редкость, когда заказчики выставляют лоты по таким ценам, что на конкурс не подается ни одной заявки. Невыгодно. Расценки «Транснефти» тоже уже не те», — жалуется «Делу» на сократившуюся доходность топ-менеджер одной самарской компании, поставляющей оборудование предприятиям ТЭК. За всеобщим плачем о кризисе, о сжавшихся рынках, об остающейся без объемов армии подрядчиков и о рентабельности, за каждый процент которой те-

перь приходится выворачиваться, теряются факты. По подсчетам «Дела», «Транснефть» в 2016 году потратила 13 млрд рублей на контракты, которые достались частным компаниям, зарегистрированным в Самарской области. И эти деньги есть. Благодаря им определенный бизнес жив, платит какие-то налоги, тысячи людей получают зарплаты, а десятки покупают Land Cruiser и Porsche. Кто они — самарские счастливики, которых «Транснефть» сделала богачами?

ЗАБОР ПОКРАСЬТЕ

...В 2013 году Петр Вахтеров основал компанию «Периметральные ограждения», которая запустила в Самаре производство заборов. Точнее, ограждений панельного типа под собственным товарным знаком

Profence. Где-то на улице XXII Партсъезда, по адресу регистрации нескольких предприятий, в том числе принадлежащих известным бизнесменам Александру Хенкину и Вячеславу Малееву. Но вот новый поворот: в ноябре 2015 года Вахтеров стал членом правления компании «Транснефть — Приволга» и, согласно данным «СПАРК-Интерфакса», до сих пор является членом коллегиального исполнительного органа предприятия. Примерно за месяц до получения статуса в госкомпании его «Периметральные ограждения» перешли некой Елене Малышевой, а затем Дмитрию Бахареву.

В первый год работы заборы раскупались плохо. Выручка за год составила всего 4,4 млн рублей. Может быть, потому, что производство было запущено только ближе к концу года. Но в следующем году (2014) финансовая информация и вовсе не раскрывалась. А в 2015-м дело пошло. Компания выиграла три конкурса «Транснефти» («Транснефть — Трубопроводная строительная дирекция», «Транснефть — Дружба», «Транснефть — Приволга») на поставку ограждений, что принесло 104 млн рублей (первые контракты от монополии пошли еще до того, как Вахтеров обосновался в управлении госпредприятия). Появились заказчики и поменьше. Выручка подскочила до 128 млн. В 2016 году, когда Вахтеров уже был при должности, «Транснефть» добавила в историю успеха самарских заборов еще 70 млн, из них более 60 млн — «Транснефть — Приволга».

Собрав за два года с нефтетранспортной монополии 174 млн рублей за свои заборы (из них 118 млн от «Транснефть — Приволги»), компания неожиданно остановила свое славное шествие. В 2017 году «Периметральные ограждения» пытались принять участие всего в одном конкурсе — стоимостью 7 млн рублей, но проиграли. Конкурент, екатеринбургская компания «Дефенс-Рус», предложила цену на 1 млн рублей меньше, чем другие участники... У самарских заборов перспективы, видимо, есть. Например, «Периметральные ограждения» входят в реестр субъектов МСП, присоединившихся к программе партнерства другой госкомпании — «Зарубежнефть». Вахтерова в управлении «Зарубежнефти» пока не видно.

Это только один пример самар-

СТРОЯТ И ОБОРУДУЮТ

На каких контрактах «Транснефти» компании Самарской области заработали больше всего*, млн руб.



8 997

Строительство зданий и трубопроводов



1 757

Поставки и монтаж оборудования



767

Автоматизированные системы управления



380

Транспортные услуги и ГСМ



92

Проектирование



92

Прочее



74

Поставки



73

Услуги, связанные с недвижимостью

*Сумма контрактов, заключенных частными компаниями Самарской области с организациями системы «Транснефть» в 2016 году, по разным видам деятельности. Источники: данные портала zakupki.gov.ru, обработанные изданием

ского бизнеса, расцветшего благодаря «Транснефти». А их немало.

ТРУБЫ ГОРЯТ

«Дело» ежегодно составляет рейтинги крупнейших подрядчиков госкомпаний Самарской области, но впервые решило исследовать отдельно заказы «Транснефти» и ее дочерних компаний, в том числе зарегистрированной в Самаре «Транснефть — Приволги». И впервые мы ограничили круг подрядчиков только организациями, зарегистрированными в Самарской области. Причем в поле исследования попал лишь частный бизнес. Организации системы «Транснефть», которым достаются основные объемы контрактов от своих же, и другие государственные компании в числе подрядчиков не учитывались.

Аналогичный рейтинг — «Крупнейшие подрядчики РЖД в Самарской области» — был опубликован в предыдущем, августовском номере журнала «Дело». Поэтому уже есть с чем сравнивать. Общая сумма контрактов, заключенных с региональными бизнесменами структурами РЖД в 2016 году, — порядка 6 млрд рублей. «Транснефть» обошла железную дорогу в два раза.

В целом объемы контрактной системы «Транснефти» колоссальны. Общая сумма контрактов, разыгранных одной самарской «Транснефть — Приволгой» в 2016 году между всеми своими подрядчиками (в том числе из других регионов, принадлежащими государству, входящими в систему «Транснефть»; все эти категории не учитывались при составлении данного рейтинга) составила... 49 млрд рублей. Объем всего госзаказа в Самарской области (контракты по 44-ФЗ, заказчиком по которым выступают органы власти всех уровней и бюджетные учреждения) был больше всего на 40% — 69 млрд рублей.

Что касается частных компаний Самарской области, пристроившихся к нефтетранспортной монополии, то их самым щедрым заказчиком является местная «Транснефть — Приволга». И это закономерно. От нее они получили в 2016 году 82 контракта на 4 млрд рублей. На втором месте — «Черноморские магистральные трубопроводы», общая сумма подрядов с самарцами которых составила 2,4 млрд руб. Помимо этого, крупные контракты обеспечили и другие

организации системы «Транснефть»: «Транснефть-Дружба», «Транснефть-Восток», «Транснефть-Балтика», «Транснефть — Дальний Восток». Все го заказчиков около 30-ти.

Самые крупные заказы (стоимостью сотни миллионов рублей и даже более миллиарда) связаны со строительством и реконструкцией трубопроводов, а также зданий и сооружений. Всего на те или иные строительные подряды было направлено 9 млрд рублей, на поставку и монтаж оборудования — порядка 2 млрд рублей, на автоматизацию управления — около 1 млрд.

ЧЕРНЫЕ КОРОЛИ

Выше всех по «золотым» нефтепроводам взобралась строительная компания «БИН» Ваагна Налбандяна: 1-е место в рейтинге, 3,4 млрд рублей. Налбандян — один из самых закрытых самарских миллионеров, обязанный своим состоянием «Транснефти». Первый серьезный подряд он получил в начале 2000-х от «Приволжскнефтепровода» (позднее преобразован в «Транснефть — Приволгу»): реконструировал очистные сооружения на нефтеперекачивающей станции. Потом появились более сложные и специальные работы вроде строительства резервуаров. В 2013 году сумма контрактов с разными структурами «Транснефти» перевалила за 1 млрд рублей. Нередко на конкурсах «БИН» конкурировал с саратовскими, татарстанскими, московскими, краснодарскими компаниями, но обгонял их. К 2015 году набралось уже порядка 3 млрд. Результат 2016 года — 13 подрядов на общую сумму около 3,5 млрд руб. Крупнейший из них — стоимостью около 1,7 млрд, на реконструкцию инженерной защиты — был заключен с «Черноморскими магистральными нефтепроводами». Это самый крупный из всех контрактов, который достался от структур «Транснефти» самарским бизнесменам за прошлый год. В текущем году Налбандян не отстает: за первые восемь месяцев получил семь подрядов на 6 млрд рублей.

С отрывом на один миллиард рублей от Налбандяна идет серебряный призёр рейтинга «Дела» — еще один неизменный местный фаворит структур «Транснефти», кинельская компания «Премиум» Александра Максимова и его племянника Олега

ВЕРХОМ НА ТРУБЕ

ТОП-30 крупнейших подрядчиков «Транснефти» в Самарской области*

Место	Компания	Выручка в 2015 году, млн руб.	Сумма контрактов за 2016 год, млн руб.	Крупнейший заказчик
1	СК «БИН»	3147***	3412	«Черноморские магистральные нефтепроводы»
2	«Премиум»	4853***	2335	«Транснефть-Приволга»
3	«Возрождение»**	2446	1482	«Транснефть-Восток»
4	«НефтегазоТехнологии»	529	883	«Транснефть-Приволга»
5	«Эксперт»	353	568	«Транснефть-Приволга»
6	«Нефтегазсервис»	н/д	564	«Транснефть-Балтика»
7	НПП «СМС»	493***	358	«Транснефть-Дружба»
8	Первая транспортная компания	13	307	«Транснефть-Логистика»
9	НПФ «СМС»	812***	231	«Транснефть-Прикамье»
10	«Эспаса»	360	203	«Транснефть-Прикамье»
11	«Межотраслевые Инженерные Системы»	129	190	«Транснефть-Приволга»
12	«Промсенсор»	797	178	«Транснефть-Сибирь»
13	Поволжская промышленная компания	112	140	«Транснефть-Север»
14	«Стройнефть»	н/д	139	«Транснефть-Дружба»
15	«Организация обустройства нефтепроводов»	31	118	«Транснефть-Метрология»
16	«Новокуйбышевск-Волгоэлектромонтаж»	145	109	«Транснефть-Дружба»
17	«Энергокомплект»	9	104	«Транснефть-Восток»
18	Центр управления поставками	93	94	«Транснефть-Сибирь»
19	«Арсеналстрой»	27	89	«Транснефть-Урал»
20	Компания «СКС-Монтаж»	114	89	«Транснефть-Приволга»
21	«Энергия»	50	89	«Транснефть-Приволга»
22	«Южная Планета»	43	78	«Транснефть-Приволга»
23	«Периметральные ограждения»	129	74	«Транснефть-Приволга»
24	«Волжские земли»	12	73	«Транснефтепродукт-Самара»
25	ТД «Роском»	2777***	73	«Транснефть-Сибирь»
26	«Энергомонтажсервис»	105	69	«Транснефть-Балтика»
27	«Оргнефтестрой»	157	53	«Черноморские магистральные нефтепроводы»
28	«Стройконструкции-регион»	117	49	«Транснефть-Прикамье»
29	«Гидрограф С»	26	43	«Транснефть-Подводсервис»
30	«Оргтехнефестрой»	84***	39	Институт по проектированию магистральных трубопроводов

Автоматизированные системы управления

Поставки и монтаж оборудования

Проектирование

Прочее

Строительство зданий и трубопроводов

Транспортные услуги и ГСМ

Услуги, связанные с недвижимостью

*По общей сумме контрактов, заключенных зарегистрированными в Самарской области компаниями с ПАО «Транснефть» и ее дочерними организациями в 2016 году.
** Компания в 2016 году сменила регистрацию с Самарской на Пензенскую область. ***Выручка за 2016 год. Источники: zakurki.gov.ru, «СПАРК-Интерфакс».



**«ВОЗРОЖДЕНИЕ»
И УПАДОК**
Фаворит
«Транснефти»
Александр Шахов
остался почти
без заказов

Матвеева (2,3 млрд рублей). На подряды «Транснефти» кинельские бизнесмены переориентировались в 2010 году. До этого Максимов с Матвеевым занимались оптовой торговлей топливом: закупали его на уфимских НПЗ, транспортировали на арендованную нефтебазу в Кинельском районе и продавали оптом и в розницу — на собственной АЗС. Основными заказами компанию «Премиум» обеспечивает «Транснефть — Приволга». В 2016 году среди прочих она доверила кинельским бизнесменам свой самый крупный контракт — стоимостью более 1 млрд рублей, на замену негерметичных колодцев. В 2017 году «Премиум» остается на уровне. Компания выиграла десять контрактов общей стоимостью 1,7 млрд. Крупнейшие из них — от «Транснефть — Порт Приморска» (реконструкция административного здания) и «Транснефть — Приволги» (реконструкция магистрального нефтепровода).

Бронза рейтинга «Дела» — у компании ЗАО «Возрождение» Александра Шахова (1,4 млрд рублей). Шахов тоже давний фаворит «Транснефти». Он специализируется на самых слож-

ных работах — прокладке нефтепроводов под водой, и основной его фронт работы — Сибирь и Дальний Восток, где он подключился к флагманским проектам госкомпании: «Восточная Сибирь — Тихий океан» и «Куюмба-Тайшет» в Красноярском крае. Работы под водой требуют серьезных инвестиций. Например, в 2012 году ЗАО «Возрождение» купило в Корею режущее дноуглубляющее судно за 3,5 млн долларов, и техникой Шахов укомплектован неплохо, в отличие от некоторых подрядчиков. Но и цена услуг Шахова соответствующая. Еще год назад бизнесмен мог бы претендовать на первое место в рейтинге. Сумма контрактов его «Возрождения» со структурами «Транснефти» в 2014 году составила более 4 млрд рублей, в 2015 году — 6,4 млрд. Но в 2016 году вдруг падение до 1,4 млрд, а в 2017-м компания получила только один небольшой контракт по замене труб всего на 61 млн рублей. Финал или перезагрузка? Шахов несколько лет назад похоронил одно свое «Возрождение». Со скандалом и кредиторами, мечтавшими о расплате. Его действующее ЗАО «Возрождение», скатившееся с Олимпа «Транснефти»,

перерегистрировалось в 2016 году из Самарской в Пензенскую область. Не придется ли снова возрождаться?

Больше подрядчиков-миллиардеров нет. За полмиллиарда рублей сумма контрактов перешагнула у трех самарских игроков: «Нефтегазотехнологии» (883 млн рублей), «Эксперт» (568 млн), «Нефтегазсервис» (564 млн). Также 589 млн рублей в совокупности заработали две компании, входящие в одну группу: НПП «СМС» и НПФ «СМС». Все они — проверенные подрядчики структур «Транснефти», не первый год осваивающие ее богатства. «Нефтегазотехнологии» входят в группу «ТК», реальные владельцы которой неизвестны. Но все ее компании так или иначе принадлежали Павлу Азарову, а также Сергею Лотцу и Андрею Лушникову, которые могут быть родственниками выходцев из газовых структур.

Собственник «Эксперта» — Дмитрий Наточеев, начинавший в свое время с охранного бизнеса, а потом переключившийся на госзаказ. Выполнив пару-тройку контрактов по поставкам камер видеонаблюдения и кабельной продукции для самарских тюрем, он оказался востребован в структурах «Транснефти», которые стали подписывать с ним один за другим контракты на капремонт зданий (первые «Дело» обнаружило в 2013 году). Потом добавился и ремонт охранных систем. Основные объемы предпринимателю обеспечили «Транснефть — Приволга» и «Транснефть — Прикамье». Вместе с другими структурами «Транснефти» они загрузили заказами «Эксперт» на 99%. Всего от нефтетранспортной монополии он получил 462 млн рублей в 2014 году, 298 млн в 2015-м, 568 млн в 2016-м. Улов за восемь месяцев 2017 года — 135 млн.

Основным владельцем «Нефтегазсервиса» является Олег Иванчик — самарский предприниматель, поднявшийся благодаря сотрудничеству с доверенными лицами бывшего министра транспорта Самарской области Валерия Матвеева. Подробнее об этой компании — на страницах этого номера «Дела».

Собственниками группы «СМС» являются уроженцы Самарской, Оренбургской и Саратовской областей Андрей Сидоров (36,5%), Владимир Киреев, Александр Колосовский, Александр Прокопович, Александр

Трешников, Сергей Шумаков (все по 12,2%). Группа является поставщиком услуг промышленной автоматизации, дилером производителя электрооборудования Siemens AG. «Транснефть» — ее опорный, но не единственный крупный клиент. Оборот группы — 2 млрд рублей в год. Прямых контрактов с «Транснефтью» — примерно на 600 млн рублей в год, с января по август 2017 года — около 200 млн.

СРЕДНИЙ ЭШЕЛОН

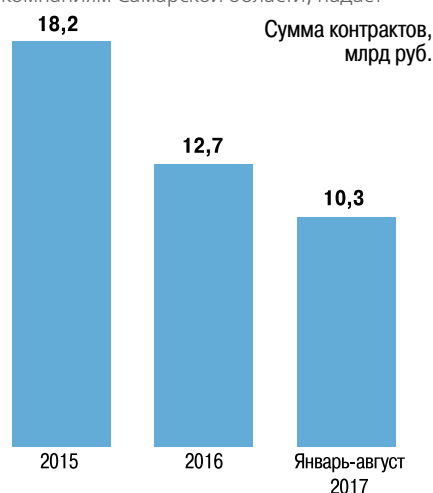
Среди компаний, которым от «Транснефти» достается менее чем по полмиллиарда рублей в год, тоже много тех, кто ориентирован на госмонополию и не работает с другими госзаказчиками.

Такое впечатление, например, производит компания с серьезным названием «ООН». Расшифровывается как «Организация обустройства нефтепроводов». Созданная в конце 2014 года, фирма получила в 2015 году от самых разных структур «Транснефти» контрактов на 44 млн рублей, а в 2016 году — на 118 млн (15-е место в рейтинге «Дела»). Основал ее некто Николай Шпиц. В чем заключается обустройство нефтепроводов, на его взгляд? В поставке мебели, сварочного оборудования, жалюзи, строительных материалов и всякой всячины. Крупнейший контракт прошлого года — на поставку резиновых изделий за 15 млн рублей для «Транснефть-Метрологии».

Похожий игрок — Центр управления поставками (ЦУП) Ирины Дорофеевой (18-е место, 94 млн рублей). Компания создана в 2012 году, а с 2014 года успешно вспахивает поле мелких контрактов «Транснефти». Хозтовары, расходные материалы, электротехника, видеорегистраторы... Да что уж: лодка с прицепом и аптечки первой помощи. Впечатляет настойчивость предпринимательницы: в год (2014), когда ЦУП вышел на «Транснефть», компания приняла участие в 244 (!) конкурсах нефтегазотранспортной компании, а выиграла всего 10, на 8 млн рублей. Кто такая Дорофеева, неизвестно. Директор фирмы — Денис

ТРУБА СДАЕТ

Объем заказов от организаций системы «Транснефть», доставшихся частным компаниям Самарской области, падает



Источники: данные zakupki.gov.ru, обработанные «Делом»

Трандин. Он или его тезка представлен в одной из социальных сетей как работник самарского филиала «Оргэнергонефти», принадлежащей московским предпринимателям и также получающей подряды «Транснефти» («Транснефть — Приволга» и «Транснефть — Дальний Восток»).

Компания «Энергокомплект» Андрея Морозова (17-е место, 108 млн рублей), занимающаяся поставками электрооборудования и систем кондиционирования, пытается выходить на разных заказчиков, но основной доход ей обеспечивают подряды структур «Транснефти». Бурную контрактную деятельность фирма начала в 2015 году, но результат был невысоким. Уже на следующий год объем контрактов, полученных «Энергокомплект» от «дочек» «Транснефти», составил 108 млн рублей (другие госзаказчики обеспечили только 20 млн). Крупнейшие из них — с компаниями «Транснефть-Дружба» и «Транснефть-Восток».

Чем ниже место в рейтинге, тем более изворотливы компании. «Транснефть» лишь эпизод в их контрактной истории. Например, фирма «Промсенсор» Анны Ждановой и Елены Горячкиной заработала на контрактах госкомпании в 2016 году 177 млн рублей, крупнейший заказ — на оборудо-

дование систем автоматики и телемеханики от «Транснефть-Сибири». При этом выручка организации — 780 млн рублей по итогам 2015 года, когда от «Транснефти» шли еще меньшие суммы. В 2017-м пока ни одного контракта от монополии.

Поставщик электрооборудования «Эспаса» Сергея Малинова и Максима Тактаева получил от нефтегазотранспортной компании в 2016 году контрактов на 200 млн рублей. От других госзаказчиков — еще 50 млн. Первые контракты общества с «Транснефтью», которые удалось обнаружить в открытом доступе, датируются 2014 годом, и тогда они были незначительны относительно выручки (219 млн рублей). Для «Транснефти» «Эспаса» поставляла не только лампочки, но и строительные материалы, метрологическое оборудование, кулеры, речное звено понтонного парка, карбидокремниевые изделия...

Компания «Стройнефть» (14-е место), которая входит в ГК «ВИСТ», до 2016 года специализировалась на подрядах муниципальных организаций Самарской области. В прошлом же году она получила контракт стоимостью 139 млн рублей от «Транснефть-Дружбы», обойдя на этом конкурсе среди прочих одного из лидеров рейтинга «Дела», компанию «Премиум».

ЧЕРНАЯ МЕТКА

Большинство фирм, зависящих от «Транснефти», являются на удивление закрытыми и неконтактными. Из полудюжины десятков игроков, к которым «Дело» обратилось с просьбой прокомментировать специфику сотрудничества с госкомпанией, откликнулись очень немногие. Что скрывают остальные и чего боятся — об этом мы постараемся рассказать в следующих номерах «Дела».

«Работать с «Транснефтью» сложно: жесткие требования по любому подряду, существенные штрафы даже за день просрочки, большая конкуренция на конкурсах. Далеко не все подряды для нас оказываются выгодными. Их перекрываем за счет других конкурсов», — рассказывает «Делу» генеральный директор компании «Энергоремсервис» Дмитрий Шерстнев, подчеркнув, что число конкурсов «Транснефти» с каждым годом сокращается. «Энергоремсервис» уже несколько лет занимается очисткой резервуаров, и в какой-то момент начал

ПО НЕКОТОРЫМ ПОЗИЦИЯМ ЦЕНЫ «ТРАНСНЕФТИ» УПАЛИ В ДВА РАЗА

Д БЕЛЫЙ СПИСОК

ТОП-25 крупнейших заказчиков из системы «Транснефть» по сумме контрактов, заключенных с частными компаниями Самарской области в 2016 году

Место	Компания	Сумма контрактов, млн руб.		Динамика 2016/2015, %	Январь- август 2017 года
		2015 год	2016 год		
1	«Транснефть-Приволга»	9 864	4 320	-56	3 612
2	«Черноморские магистральные трубопроводы»	1 711	2 451	43	55
3	«Транснефть-Дружба»	173	1 520	777	523
4	«Транснефть-Восток»	808	929	15	136
5	«Транснефть-Балтика»	77	703	809	56
6	«Транснефть-Дальний Восток»	4 015	672	-83	10
7	«Транснефть-Прикамье»	141	476	239	144
8	«Транснефть-Сибирь»	167	331	98	119
9	«Транснефть-Верхняя Волга»	165	292	77	4 763
10	Институт по проектированию магистральных трубопроводов	25	263	933	2
11	«Транснефть-Урал»	390	167	-57	82
12	«СвязьТранснефть»	22	159	621	29
13	«Транснефть-Север»	162	113	-31	34
14	«Транснефть-Центральная Сибирь»	20	51	153	46
15	«Транснефть-Западная Сибирь»	44	44	2	40
16	«Транснефть-Подводсервис»	21	43	105	59
17	«Транснефть-Метрология»	8	27	237	3
18	«Транснефть-порт Приморск»	99	27	-73	483
19	«Транснефть-Диаскан»	67	16	-76	20
20	«Транснефть-порт Козьмино»	1	12	783	6
21	Томский завод электроприводов	1	10	1 042	31
22	«Средне-Волжский Транснефтепродукт»	4	10	166	16
23	«Транснефтьэнерго»	1	8	660	2
24	«Транснефть-Охрана»	4	6	39	7
25	«Транснефть Надзор»	6	2	-61	17

Источники: данные zakurki.gov.ru, обработанные «Делом»

это делать для «Транснефти». Всего с 2015 по август 2017 года «Энергосервис» получил от госкомпании заказов на 265 млн рублей.

Коммерческий директор «Самарского завода нефтяного резервуарного оборудования» Владимир Душко отмечает, что в «Транснефти», как и в целом по отрасли, электронные тен-

дерные процедуры непрерывно снижают цены на поставляемую продукцию. По некоторым позициям цены упали в два раза, при этом требования по качеству зачастую даже выросли. «Пожалуй, «Транснефть» — это наиболее требовательный заказчик. Сложность и кропотливость работы с ним по некоторым аспектам может сравниться

разве что с сотрудничеством с предприятиями атомной промышленности», — говорит Душко.

«Выйти на конкурсы «Транснефти» удалось не с первой попытки. Сложности возникали на всех этапах, начиная с аккредитации, когда нашу компанию детально проверяли специалисты «Транснефти». Подряды нельзя назвать особо выгодными. Для нас это больше престиж, способ повысить лояльность других наших клиентов», — говорит директор компании «РК-Логистика» (82 млн рублей на поставках ГСМ структурам «Транснефти» в 2017 году) Глеб Шахматов. «РК-Логистика» — «дочка» ТД «Роском» Александра Дубинкина, являющегося заметным оператором топливного рынка региона.

Тенденция на сокращение, которую отмечают собеседники «Дела», отражается и в цифрах. По подсчетам издания, объем заказов от организаций системы «Транснефть», доставшихся частным компаниям Самарской области, уменьшился в 2016 году примерно на треть: с 18,2 млрд до 12,7 млрд рублей. Возможно, прирост будет по итогам 2017 года: за первые восемь месяцев пока 10,3 млрд. «В 2014-2016 годах «Транснефть» реализовывала крупную инвестиционную программу по реконструкции и строительству нефтепроводов. К моменту ее завершения объем контрактов снизился», — объясняет сжатие рынка генеральный директор самарской проектной компании «Оргнефтестрой», сотрудничающей с «Транснефтью», Ольга Басова.

Почти все местные бизнесмены, заработавшие на контрактах с «Транснефтью» в 2016 году более миллиарда рублей (таких компаний три) или более полумиллиарда (четыре), остались в фаворе и в 2017 году. Затишье только, как уже говорилось, у «Возрождения». Первые десять крупнейших контрактов общей стоимостью 7 млрд рублей достались все тем же: «Премиуму» и «БИНУ».

Интересно, что тридцатка крупнейших подрядчиков «Транснефти» в Самарской области ориентирована в своей контрактной деятельности по 223-ФЗ (закупки госкомпаний и естественных монополий) на «Транснефть» на 98%. Сумма их подрядов от других госкомпаний составила по итогам восьми месяцев 2017 года всего 300 млн рублей.

На трубах теплее и привычнее. ▢

— Семен Безинов

СРОЧНАЯ ПРОДАЖА!

КВАРТИРА С БОЛЬШОЙ ТЕРРАСОЙ

Рассрочка 0%

ул. Молодогвардейская

327,2 м²

9 500 000 руб.

8 937 071 33 33

www.063.ru

Реклама

Интрига

ТЕМНЫЕ ТРУБЫ

ЧТО ПРЯЧУТ ПАРТНЕРЫ «ТРАНСНЕФТИ»?

В ходе подготовки рейтинга крупнейших подрядчиков «Транснефти» в Самарской области «Дело» обнаружило интересный факт. Фирмы региона заняли 15% в списке партнеров «Транснефти» по программе поддержки малого и среднего предпринимательства, принятой госкомпанией несколько лет назад. Всего по стране таких счастливицов 69, из них из Самарской области — 10. Как пояснил «Делу» генеральный директор АО «Транснефть — Приволга» Андрей Сюмак, в рамках программы для субъектов МСП установлены льготные условия при проведении закупок. Компаниям-партнерам оказывается информационная и организационная поддержка: им сообщают о закупках и изменениях в нормативном регулировании, проводят для них конференции и семинары, обучают требованиям корпоративных стандартов госкомпаний. Неожиданно для «Дела» почти все самарские партнеры «Транснефти» не захотели рассказывать о сотрудничестве с госкомпанией по программе поддержки. О некоторых из них и не подумаешь, что их бизнес связан с одним из самых требовательных заказчиков страны. Кого-то не получилось найти по указанным телефонам, у кого-то нет сайта, кто-то и вовсе ликвидируется.

ТРУБНОЕ ОКОЧЕНИЕ

Из десяти организаций одна — «Вектор развития» — уже признана банкротом (с суммой долга 58 млн рублей). Остальным девяти «Дело» направило запросы с просьбой прокомментировать свое участие в программе. Откликнулась только проектировочная фирма «Оргнефтестрой» Ольги Басовой и Кирилла Антонова. До остальных «Дело» также пыталось дозвониться, но переговоры не привели к результатам. Две фирмы — НПФ «АрхГео» и ПКЦ «Земля» — оказалось проблематично найти: указанные на сайтах телефоны не отвечали.

Из открытых источников о самарских компаниях, получивших заветный статус партнеров «Транснефти», известно немного. У одной из фирм — компании «Энерго-Аудит Поволжье» — нет даже сайта. Самые успешные игроки, сумма контрактов которых с «Транснефтью» в лучшие времена составляла более полумиллиарда рублей, — «Эксперт» Дмитрия Наточеева (см. подробности в статье «Трубы мира») и «Оргтехнефестрой» Игоря Чекменева (см. подробности на стр. 34). «Эксперт» продолжает оставаться фаворитом госкомпаний, «Оргтехнефестрой» нет. По телефонам «Оргтехнефестрой» никто не отвечает, молчит и владелец организации Игорь Чекменев, на мобильный телефон которого безрезультатно пыталось дозвониться «Дело».

ТАЙНОЕ ОБЩЕСТВО

Кто из партнеров «Транснефти» отказался отвечать на вопросы «Дела»

- » **«Оргтехнефестрой»**
- » **«Эксперт»**
- » **НПФ «АрхГео»**
- » **ПКЦ «Земля»**
- » **«Энерго-Аудит Поволжье»**
- » **«Метрология и Автоматизация»**
- » **«МРК-С»**
- » **«НефтеСтрой Проект»**

Следующая по объемам сотрудничества с «Транснефтью» — крупная самарская компания «Метрология и Автоматизация», принадлежащая Сергею Бирюку, Светлане Давыдкиной, Дмитрию Сорокину и Александру Масленникову (выручка за 2016 год — 642 млн рублей). Ее специализация — аудит систем промышленной безопасности и производство оборудования для измерения и учета энергоресурсов и систем управления технологическими процессами в сфере ТЭК. В прошлом году компания получила более 130 млн

рублей на контрактах с разными «дочками» «Транснефти».

У остальных пяти так называемых партнеров госмонополии или есть мелкие контракты, или совсем ничего нет. Небольшая фирма «МРК-С» Сергея Мьякина, занимающаяся планировкой территории для строительства трубопроводов и дорог и работающая в том числе по госзаказу областного правительства, заработала в прошлом году на контрактах с «Транснефтью» около 20 млн рублей. Компания «Энерго-Аудит Поволжье», принадлежащая Наталье Лебедевой (владеет также неприметной московской фирмой), в 2015 и 2016 годах испытывала оборудование для дочерних компаний «Транснефти», получая с этого примерно по 7 млн рублей в год. «Поволжский кадастровый центр «Земля» Юлии Скобцевой, занимающийся подготовкой к регистрации участков под трубопроводами, получил от «Транснефти» в 2016 году только 1,4 млн рублей.

Специфический «партнер» — самарская проектная фирма «НефтеСтрой Проект» Сергея Сутягина и Юлии Елисеевой. Крупный игрок, с оборотом порядка 300 млн рублей, ориентированный на заказчиков в нефтегазовой и нефтетранспортной сферах. Несмотря на это, на трубы «Транснефти» ему забраться пока не удалось. Из открытых данных следует, что фирма в 2014 году претендовала на проектирование демонстрационного павильона для «Транснефть — Приволги», но не была допущена к участию. Больше попыток не было, только если субподряды.

Обратный пример — НПФ «АрхГео» Валерия Фадеева, занимающаяся археологическими исследованиями трасс трубопроводов. Это небольшая фирма, сумма всех контрактов с госзаказчиками которой в 2016 году составила 14 млн рублей, и это был рекорд. От «Транснефти» она до последнего времени не получала заказы, но в 2017 году ей достался мелкий контракт от «Транснефть — Верхней Волги». Статус партнера госкомпаний начал приносить плоды? □

— Елена Наумова

ТОЧКИ РОСТА

«Транснефть — Приволга» содействует развитию регионального бизнеса

АО «Транснефть — Приволга» является одним из крупнейших заказчиков Самарской области и Поволжья, способствующих развитию бизнеса подрядчиков и поставщиков. Компания участвует в специальной программе ПАО «Транснефть», направленной на стимулирование поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП). Генеральный директор АО «Транснефть — Приволга» Андрей Сюмак в интервью «Делу» рассказал о том, как выстроено взаимодействие компании с самарским бизнесом.

— По какому принципу компания «Транснефть — Приволга» отбирает подрядчиков?

— Подрядчики отбираются на основании соблюдения принципов, установленных законом о закупках №223-ФЗ, путем проведения конкурсных процедур. Технические требования к подрядчикам «Транснефти» достаточно высоки, поскольку работы производятся на особо опасных

производственных объектах и качественный результат напрямую влияет на безопасность и бесперебойность функционирования нефтепроводов. В частности, большое внимание уделяется технической оснащенности подрядчика, кадровому составу и компетенции специалистов, опыту выполнения аналогичных работ и репутации. Все перечисленные требования включаются в состав документации о закупке и размещаются в свободном доступе в Единой информационной системе в сфере закупок.

— Какую долю в общем объеме закупок, организуемых компанией «Транснефть — Приволга», занимают компании из Самарской области? Какие региональные предприятия являются ключевыми подрядчиками компании «Транснефть — Приволга»?

— В 2017 году доля договоров, заключенных с подрядчиками из Самарской области, составила около 54% от общего объема подрядных контрактов. К основным региональным подрядчикам (по результатам проведенных закупок) можно отнести такие организации, как ООО «Строительная компания БИН», ООО

«НефтеГазоТехнологии», ООО «Эксперт» и многие другие.

— Существуют ли в Самарской области компании, с которыми «Транснефть — Приволга» была вынуждена расторгнуть договоры подряда, и чем это было вызвано? Есть ли черный список таких подрядчиков и кто в него включен?

— Редкие случаи одностороннего расторжения контрактов по причине неисполнения или ненадлежащего исполнения ими контрактов имеются, однако они не затрагивают предприятий, зарегистрированных в Самарской области. Как такового черного списка подрядчиков обществом не ведется, однако сведения о фактах одностороннего расторжения контрактов во всей системе «Транснефть» подлежат централизованному учету и используются при проведении последующих закупок. Согласно положению о закупках в обществе, отказать компании в участии в закупке следует, если с ней уже расторгались договоры в одностороннем порядке по инициативе самой «Транснефти» и других ее организаций или в судебном порядке (в течение двух лет перед размещением из-





вещения о закупке) в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением со стороны участника закупки обязательств по договору.

— В ПАО «Транснефть» действует специальная программа, направленная на стимулирование поддержки МСП. В чем заключается такая поддержка и как данная программа реализуется компанией «Транснефть — Приволга»?

— Компанией «Транснефть — Приволга» в полной мере обеспечивается политика Правительства РФ в части поддержки субъектов МСП, в том числе при проведении закупок. Большинство конкурентных закупок проводится с условием участия в них малого и среднего бизнеса. Программа партнерства с субъектами МСП внедрена централизованно ПАО «Транснефть». АО «Транснефть — Приволга»

также присоединилось к ней. Поддержка субъектов МСП заключается в установлении более льготных условий при проведении закупок. В частности, заказчик обязательно предоставляет субъектам МСП право выбора условий обеспечения заявки между банковской гарантией и денежным обеспечением, а также вводит дополнительные условия обеспечения заявки на выбор. Заказчик должен обязательно вернуть обеспечение заявки всем участникам, относящимся к субъектам МСП: занявшим 1-е и 2-е место в течение семи рабочих дней после подписания договора, а всем остальным — в такой же срок со дня подведения итогов закупок. Среди других обязательств перед субъектами МСП — ограничение срока от даты подведения итогов закупок до подписания договора (не более 20 рабочих дней); установление максимального срока

оплаты выполненных работ после подписания закрывающих документов. Также по договорам субъектов МСП с заказчиками может быть обеспечена переуступка прав требований в пользу финансово-кредитных учреждений (факторинг). При этом от года к году растет нормативная доля закупок, которые общество обязано проводить с условием участия в закупках только субъектов МСП.

— Согласно информации с сайта ПАО «Транснефть», в рамках программы поддержки МСП компания сотрудничает с несколькими организациями из Самарской области. Это «Оргтехнефтьстрой», «НефтеСтройПроект», «Энерго-Аудит Поволжье», НПФ «АрхГео», «Эксперт», «Метрология и автоматизация», «ОргНефтеСтрой», «МРК-С», ПКЦ «Земля». В чем заключается поддержка данных организаций со стороны АО «Транснефть — Приволга»?

— С указанными организациями, относящимися к субъектам МСП, компания «Транснефть — Приволга» сотрудничает по таким направлениям, как проектирование и землеустройство, строительномонтажные работы, ТО и ремонт оборудования. В рамках реализации программы партнерства субъектам МСП оказывается прежде всего информационная и организационная поддержка. К первому типу поддержки можно отнести информирование о проводимых закупках, изменениях в нормативном регулировании закупочных процедур и технических процессов. Ко второму — проведение конференций субъектов МСП и информационных семинаров, организацию обучения специалистов различных категорий положениям и требованиям корпоративных стандартов.

— Какой объем средств планирует направить компания «Транснефть — Приволга» на заключение контрактов с подрядными организациями в 2017 году? Каков объем поддержки предприятий МСП со стороны компании «Транснефть — Приволга» в финансовом выражении?

— Согласно плану, размещенному в ЕИС, общий запланированный объем закупок на 2017 год составляет более 16 млрд рублей. Из них более 5,5 млрд рублей (34,08% от общего объема) — это закупки, участниками которых являются только субъекты МСП.

Игроки

ЗАДВИЖКА МАТВЕЕВА

ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ ЭКС-МИНИСТРОМ ТРАНСПОРТА И САМАРСКИМИ КОРОЛЯМИ ДОРОГ, ТРУБОПРОВОДОВ И ПОМОЕК

Неизвестная самарская фирма «Нефтегазсервис» («НГС») получила в прошлом году от компании «Транснефть-Балтика» около полумиллиарда рублей на разные работы по обслуживанию нефтепроводов. Очередной появившийся из воздуха подрядчик с непонятными ресурсами, которому почему-то доверили крупную сумму. В чем интрига? Основной учредитель «НГС» — самарский коммерсант Олег Иванчик, который в свое время поднялся на подрядах регионального Минтранса при Валерии Матвееве (2007-2011 годы), выгодно став партнером доверенных лиц министра. А свой первый контракт с «Транснефть-Балтикой» его таинственная фирма «НГС» заключила, когда компанию-заказчика возглавил... покинувший Самару Матвеев. Новые полмиллиарда для «НГС» не единственный привет от скучающего экс-министра, у которого не сложилась карьера в промозглом Питере. Как выяснило «Дело», еще с конца 2015 года его люди начали работу по установлению контроля над мусорным рынком Самары и региона и уже многого добились. Кто готов ради экс-министра залезть хоть в трубу, хоть на помойку?

ОТ ЗЕМЛИ ДО НЕБА

Олег Иванчик отказался общаться с «Делом», но кое-что о нем удалось узнать. В 1989 году он окончил университет по специальности «астрономия и геодезия». Какой и где, неизвестно. Был мелким самарским предпринимателем. В Самаре ему принадлежала половина рыбокомбината «Темп-4», основанного в 1993 году на Заводском шоссе, 46а. Это неприметное протяженное одноэтажное здание в промзоне рядом с железнодорожными путями. По этому адресу впоследствии было зарегистрировано большинство близких Иванчику фирм: «НГС» (сменил прописку на этот адрес после покупки его Иванчиком у прежних собственников), «Маркшейдерско-геодезическое предприятие», «Терра-М», «Транскомпроект», «Айс-Сервис». По документам вид деятельности «Темпа-4» — переработка рыбы, но никаких подробностей об этом не известно. Выручка компании в 2000 году составила 70 млн рублей, потом за пару лет рухнула, и в итоге фирма ликвидировалась. Другим совладельцем компании выступил закадыч-

ный партнер Иванчика Геннадий Радионов, с которым потом они были неразлучны во всех ключевых проектах. Также Иванчику и Радионову принадлежала основанная в 2002 году и ныне ликвидированная фирма по торговле рыбой и морепродуктами «Темп-Плюс» (выручка 8 млн рублей в 2003 году).

Радионов получил диплом по той же специальности, что и Иванчик, но на пару лет позже. Особый интерес личность Радионова приобрела, когда у него оказались общие спортивные интересы с министром транспорта Самарской области Валерием Матвеевым: оба были соучредителями Самарской областной федерации настольного тенниса. Как известно, на спортивных площадках состоялось немало знаменательных встреч, положивших начало конструктивному взаимодействию бизнеса и власти.

В 1994 году было зарегистрировано ТОО «Производственно-коммерческая фирма «Вест-ЛТД» по оптовой торговле на Стара-Загоре, 301а. Иванчик был в ней учредителем вместе с Валерием Абалымовым, имеющим в Самаре мелкие фирмы по торговле электротоварами. Но

ОЛЕГ ИВАНЧИК ПОДНЯЛСЯ НА ПОДРЯДАХ МИНТРАНСА ПРИ ВАЛЕРИИ МАТВЕЕВЕ

ДЕЛО ТРУБА

Валерий
Матвеев
уехал,
но остался



особых финансовых результатов эта компания не показывала.

В первой половине «нулевых» Иванчик и Радионов выступили учредителями компании «Терра-М». Официально ее вид деятельности – предоставление мест для краткосрочного проживания, но возможно, она занималась геодезическими и проектными работами. В первой половине «нулевых» ее оборот насчитывал всего несколько миллионов рублей в год. Компания в итоге оказалась многопрофильной. Работала по госконтрактам, пыталась осваивать участки на Самарской Луке и акваторию Волги, поставляла расходные материалы РКЦ «Прогресс».

Какое-то время (до закрытия фирмы в 2012 году) Иванчик возглавлял «Маркшейдерско-геодезическое предприятие», которое в свое время называли в числе фирм, подконтрольных скандально известному экс-руководителю областного Ростехнадзора Юрию Зольникову, осужденному за организацию преступного сообщества и убийства.

«ТЕРРА» ИНКОГНИТА

Скромные предприниматели Иванчик и Радионов перешли в другую весовую категорию после того, как в 2007 году областной Минтранс воз-

главил чужак, человек из команды нового губернатора Валерий Матвеев. Логично предположить, что новый министр был заинтересован в сотрудничестве с надежными бизнесменами, не обремененными обязательствами перед прежней командой. Иванчик и Радионов – песчинки в тогдашней дорожной отрасли – видимо, оказались подходящим вариантом. Оставалось добавить к ним проверенного человека. Им стал Максим Рузанов – предприниматель, у которого было множество проектов (преимущественно в Москве и Краснодарском крае, связанных со строительством, обслуживанием нефтегазового комплекса, курорт-



ВТОРРЕСУРС

Станет ли
Валерий Матвеев
мусорным
королем
Самары?

ным бизнесом) и которого принято считать доверенным лицом Валерия Матвеева.

В год, когда Матвеев стал министром, в Самаре были основаны две любопытные фирмы: «Транскомпроект» и «Терра». «Транскомпроект» в 2008 году получил от регионального Минтранса контракт на 269 млн рублей на разработку проекта Фрунзенского моста. Учредителем сначала выступили никому не известные Сергей и Надежда Бутины, потом они менялись, в том числе доли были у Рузанова (25% в 2010-м), Иванчика (51% в 2011-м) и московского ООО «Нептун», ранее принадлежавшего столичному ООО «Зарубежнефтесервис» Рузанова.

«Терра» тоже получала заказы от областного Минтранса на проектные и геодезические работы. Выручка компании в 2009 и 2010 годах была примерно по 100 млн рублей. Сначала ее учредителями были Геннадий Радионов и сын Олега Иванчика Алексей, а в 2011 году появился Максим Рузанов с долей 49%.

В гору пошли дела и у старых фирм, близких Иванчику и Радионову. Выручка их неприметной и скромной компании «Терра-М» в 2009 году достигла 126 млн рублей, а через год составила 108 млн (потом перестала раскрываться). Самым большим

уловом был подряд на систематизацию кадастра стоимостью 85 млн рублей, полученный в 2008 году (правда, не от Минтранса, а от областного Минимущества). Досталось и «Маркшейдерско-геодезическому предприятию», где Иванчик был директором: в 2011 году оно за 99 млн рублей занималось регистрацией прав собственности на участки под строительство Фрунзенского моста для регионального Минтранса.

Когда в 2011 году Матвеев покинул кабинет министра и уехал топ-менеджером в Санкт-Петербург, успехи на поле госзаказа стали скромнее. «Транскомпроект» новая команда профильного министерства оказалась недовольна. К компании посыпались один иск за другим. Самый крупный – на 87 млн рублей, неустойка за нарушение сроков проектирования Фрунзенского моста. «Терра» до сих пор получает подряды от Минтранса, но год от года их все меньше. С 2013 по 2016 год их сумма сократилась с 89 млн до 14 млн рублей. За неполный 2017 год набрали всего 9 млн.

«Терра-М» не раскрывает финансовые показатели с 2011 года, а информацию о контрактах «Делу» найти не удалось. Видимо, их нет. Еще несколько компаний, связанных с проектированием или нефтяной

сферой, есть у родственников Радионова и Иванчика, но они ничем не примечательны.

Новую страницу в летописи побед на поприще освоения государственных денег Иванчик открыл в 2013 году, когда купил самарскую фирму «Нефтегазсервис», которая жила небольшими заказами.

ТРУБКИ МИРА

Компания «НГС» была основана в 2004 году. По данным на 2009 год, ее собственниками были скромные самарские деятели – изобретатель Валерий Сенькевич и предприниматель Алексей Давыдов.

Сенькевич – автор десятка зарегистрированных в советское время патентов, относящихся к строительной сфере. Возглавлял учебно-производственную фирму «Циркон», принадлежавшую Самарскому государственному политехническому университету и его преподавателям Андрею Макарову и Николаю Грибанову.

У Давыдова был небольшой подрядный бизнес в нефтянке. Он, к примеру, некоторое время контролировал ныне ликвидированную тольяттинскую фирму «Ремонт и строительство трубопроводов», которая сначала частично принадлежала Евгению Пикалову (Пикалов теперь директор и младший соучредитель «НГС»). Неприметная тольяттинская организация была субподрядчиком на объектах дочерних структур «Транснефти». Например, в 2011–2012 годах кинельская фирма «Премиум», являющаяся одним из основных фаворитов компании «Транснефть-Приволга» в регионе, отдавала тольяттинцам небольшие контракты на обустройство временных переездов, защиту кабелей и подобные работы. Сумма каждого была порядка 3–7 млн рублей. Можно предположить, что у «НГС» был аналогичный род деятельности: небольшие заказы для нефтегазового комплекса. В 2009 году выручка «НГС» составила 70 млн рублей.

Также у Давыдова был мелкий пакет акций (0,5% в 2012 году) в компании «Нефтегазстрой» из Великого Новгорода. Эта фирма – часть крупной группы компаний, которая в 2013 году перешла под контроль «Ленгазстроя». В итоге был создан серьезный холдинг, специализирую-

КОГДА **МАТВЕЕВ** ВОЗГЛАВЛЯЛ
«ТРАНСНЕФТЬ-БАЛТИКУ»,
«НГС» СТАЛ ЕЕ ПОДРЯДЧИКОМ

Д СДЕЛАНО НА СВАЛКЕ

Что такое МП «Жиллидер», которое возглавили близкие Валерию Матвееву люди



Источники: данные компании, samadm.ru, «СПАРК-Интерфакс»

щийся на строительстве объектов нефтегазового комплекса, линий электропередач, дорог и пр.

Из неформальных подробностей известно, что Давыдов был соседом по дачному поселку видного самарского деятеля массмедиа Бориса Фрадкова, но несколько лет назад съехал оттуда. «Продав дом и уехал с женой и собаками», — рассказал «Делу» о Давыдове Фрадков.

ЕСТЬ КОНТРАКТ

Олег Иванчик выкупил в 2013 году 50% компании «НГС», принадлежавшие Сенькевичу. Благодаря судебному разбирательству, которое затеяла вдова Сенькевича (через какое-то время после сделки он умер), стали известны обстоятельства продажи бизнеса. Сумма сделки была 10

млн рублей. Но вдова Сенькевича утверждала, что Иванчик не заплатил за долю в компании, и требовала компенсировать ей 5 млн рублей, поскольку по закону доли в компаниях — совместная собственность супругов.

Иванчик действительно не заплатил. По крайней мере сразу. Дело в том, что перед сделкой «НГС» получил госконтракт (а скорее, договоренность о госконтракте), и Иванчик обещал рассчитаться за долю, когда компания получит с него прибыль. Высока вероятность, что это был тот самый подряд «Транснефть-Балтики» на 158 млн рублей (на ремонт дефектов, вдольтрассовых проездов и защитных сооружений), полученный, когда компанию-заказчика возглавлял Валерий Матвеев (был руководи-

телем «Транснефть-Балтики» с 2011 по 2013 год). Как выяснило «Дело», заявку на этот крупный тендер в конце 2012 года отправляли еще Сенькевич и Давыдов, а контракт в апреле 2013 года подписывал уже Иванчик. Вероятно, «НГС» к этому времени уже имел опыт работы в регионе «Транснефть-Балтики». В частности, из некоторых судов следует, что в 2012 году самарская компания брала у одной фирмы из Санкт-Петербурга в аренду технику. Все выглядит так, будто под серьезный контракт госкомпании, у которой есть свои жесткие критерии отбора подрядчиков (с улицы в пул не попадешь), была удачно найдена мелкая фирма: и опыт был, и стоила недорого.

Иванчик с оплатой Сенькевичу тянул. Возможно, это было связано с тем, что у «НГС» обнаружились долги. Сенькевич обратился в полицию, но до возбуждения уголовного дела не дошло. В суде, инициированном вдовой, представитель Иванчика утверждал, что его клиент все-таки расплатился с Сенькевичем. Правда, об этом никто не знал. Якобы Сенькевич просил не говорить об этом, поскольку сам был должен другим людям, и не хотел, чтобы они знали, что у него появились деньги. В суде Иванчик предъявил подлинник расписки, который судья расценил как свидетельство того, что бизнесмен исполнил свои обязательства.

К декабрю 2014 года Иванчик выкупил долю «НГС» и у Давыдова, став единоличным собственником компании. Через год в ход событий включился Евгений Пикалов (был

Д СМЕНА ОРИЕНТАЦИИ

Близкие Олегу Иванчику компании переключились с дорожных госконтрактов на нефтепроводы

2008	2011	2012	2016
85 млн руб. Создание автоматизированной системы государственного кадастра объектов недвижимости	100 млн руб. Регистрация прав на земельные участки	158 млн руб. Ремонт дефектов, вдольтрассовых проездов, защитных сооружений	197 млн руб. Замена части нефтепровода
«Терра-М»	«Маркшейдерско-геодезическое предприятие»	«Нефтегазсервис»	«Нефтегазсервис»
Минимущества Самарской области	Минтранс Самарской области	«Транснефть-Балтика»	«Транснефть-Балтика»
270 млн руб. Проектирование Фрунзенского моста		подрядчик заказчик	172 млн руб. Замена и реконструкция части нефтепровода
«Транскомпроект»			«Нефтегазсервис»
Минтранс Самарской области			«Транснефть-Балтика»

Источники: zakupki.gov.ru, «Самарское обозрение»

партнером Давыдова по тольяттинской фирме «Ремонт и строительство трубопроводов»), которому на какое-то время перешло 100% «НГС». По состоянию на июль 2017 года 80% компании принадлежат Иванчику, 20% – Пикалову.

Схватив удачу за хвост в 2013 году, на следующие несколько лет «НГС» остался без контрактов. По крайней мере без прямых. Матвеев ушел из «Транснефть-Балтики» в сентябре 2013 года в администрацию Санкт-Петербурга, где возглавил комитет по природопользованию, но в августе 2015 года оставил пост по решению главы города. После перерыва «НГС» вернулся в пул подрядчиков «Транснефть-Балтики» в 2016 году, выиграв пять контрактов примерно на 501 млн рублей. Все это – работы по замене участков нефтепроводов и ремонту узлов. В этом году от

своего единственного госзаказчика «НГС» получил три контракта общей стоимостью 59 млн рублей. Есть ли у «НГС» еще какие-либо заказы, судить сложно. С 2009 года компания не раскрывает финансовых показателей.

МИНИСТР МУСОРА

Не менее интересна история с мусором. В конце 2015 года в регионе неожиданно появился Максим Рузанов, казалось бы, больше не связанный с Самарой («Транскомпроект» закрыли, «Терра» приносит крохи) и традиционно ориентированный в бизнесе на Москву и юг страны. За несколько дней до нового, 2016 года он учредил компанию «Экоком» в Волжском районе на подъезде к Самаре. Его партнерами по фирме выступили Юрий Букреев (10%), который в 2008 году возглавлял ГКП «АСАДО» (государственное предприятие, неизменно получающее крупные заказы от регионального Минтранса), и Владимир Букреев (40%). Позднее Рузанов стал единоличным собственником, Юрий Букреев возглавляет юрлицо. Согласно регистрационным данным, фирма занимается сбором мусора. «Идет подготовительный процесс. Пока мы дрейфуем, но планов много», – сдержанно прокомментировал в телефонной беседе с «Делом» работу «Экокома» Юрий Букреев.

Новый игрок вышел на самарский рынок в переходный момент, накануне реформы по определению региональных операторов рынка (или одного оператора) по обращению с отходами, за которыми должна закрепиться определенная территория, а с ней и миллиардные доходы. На вопрос «Дела» о том, были ли у «Экокома» планы бороться за право стать региональным оператором, Букреев не отве-

тил. Помочь корреспонденту «Дела» связаться с Рузановым он отказался. Президент ассоциации Самарской области «Обращение с отходами» Константин Ряднов и исполнительный директор этой организации Екатерина Луценко про «Экоком» и его представителей ничего не слышали. Но некоторые источники на рынке считают, что люди Матвеева примут участие в конкурсе по определению регионального оператора. Это может быть сделано или через «Экоком», или через... МП «Жиллидер», перешедшее под контроль доверенных лиц экс-министра. И это отдельная история.

МП «Жиллидер» — один из трех ведущих игроков в сфере обращения с отходами в Самаре, занимающий примерно 20% рынка, сформированных в основном за счет частного сектора. Осенью 2016 года в компании произошел кадровый переворот, который, как посчитали некоторые эксперты, инициировал Валерий Матвеев. У руля МП встал... бывший директор того самого «Транскомпроекта» Валерий Аверкиев. Своим заместителем в МП он назначил представителя «Экокома» Ивана Измествьева (сын тольяттинского бизнесмена Олега Измествьева). После этого руководитель «Жиллидера» уже два раза сменился. С августа 2017 года им является Андрей Мионов, который приехал в Самару из... Санкт-Петербурга. Мионов известен тем, что пару лет назад основал в городе на Неве компанию по мониторингу загрязнения окружающей среды «Экопромтехнологии» вместе с исполнительным директором ассоциации выпускников Санкт-Петербургского государственного экономического университета Ольгой Онуфриевой. Инсайдеры называют Мионова креатурой Матвеева.

Интерес команды Матвеева к МП «Жиллидер» может объясняться желанием не только получить статус регионального оператора мусорного рынка, но и поучаствовать в возможном переделе муниципальной собственности. Под контролем МП находится крупный земельный участок площадью около 6 га в районе улиц Авроры и Мориса Тореза, рыночную стоимость которого эксперты оценивают в сотни миллионов рублей.

Тени экс-министра сгущаются. Выйдет ли он на свет? ▢

– Дарья Макушова



ЮРИЙ БУКРЕЕВ (НА ФОТО), ВОЗГЛАВЛЯВШИЙ «АСАДО» ПРИ МАТВЕЕВЕ, ЗАНЯЛСЯ МУСОРОМ



Параллели

ПРИЗРАК МИНИСТРА

БИЗНЕС МАКСИМА РУЗАНОВА
РАЗВИВАЛСЯ ПО ТРАЕКТОРИИ
КАРЬЕРЫ ВАЛЕРИЯ МАТВЕЕВА
В ГОССТРУКТУРАХ

Мaksim Рузанов, основавший первые компании в начале «нулевых», оказался плодовитым автором всевозможных фирм. Всего их было несколько десятков. Связь некоторых из них с Валерием Матвеевым, ставшим позднее министром транспорта Самарской области (2007–2011), очевидна.

До 2005 года Матвеев занимал различные должности в госкомпаниях «Зарубежнефть». У Рузанова тогда появились фирма «Зарубежнефтесервис» и ее «дочка» «Зарубежбункер», зарегистрированные в Новороссийске. Чем они занимались, неясно. Однажды «Зарубежнефтесервис» безуспешно пытался выиграть небольшой контракт в Москве по ремонту кровли учебного учреждения. Обе компании сейчас ликвидированы. Сведений о выручке никогда не раскрывали.

С 2005 по 2007 год Матвеев был замглавы Новороссийска в Краснодарском крае, и Рузанов переключился на новые проекты уже там. Например, в 2006 году в Новороссийске была создана консалтинговая фирма «Новоросконсалтинггрупп». Первые несколько месяцев ее владельцем был Юрий Бакулин, полный тезка которого в 2002–2003 годах возглавлял «Зарубежнефть-Добычу», «дочку» госкомпаний. Затем консалтинговая фирма перешла Рузанову. Еще одна интересная организация из Новороссийска — уже ликвидированная Региональная инвестиционная компания, которая была зарегистрирована как санаторно-курортное учреждение. В 2006 году около 5% фирмы контролировал Рузанов, а 50% — департамент имущественных отношений Краснодарского края.

В 2007 году Матвеев переехал министром в Самарскую область. Интерес к черноморскому побережью у Рузанова сохранился. Он контролировал доли в нескольких санаториях: базе отдыха «Кедр», Анапском санаторно-курортном объединении, «Южной звезде», Черно-

морском санаторно-оздоровительном центре. В последнем 25% принадлежало ГУП «Самарская областная имущественная казна»; в 2007 году директором центра был тезка Матвеева. Часть из этих санаториев была арендована у администрации Самарской области. Фирма «Южная звезда» взяла в аренду одноименный санаторий в Геленджике, Анапское санаторно-курортное объединение — санаторий «Шахтерская слава» в Анапе. Некоторые из компаний (Анапское санаторно-курортное объединение и Черноморский санаторно-оздоровительный центр) получали контракты на организацию детского отдыха от структур самарского правительства.

34

**КОМПАНИИ
В РАЗНОЕ ВРЕМЯ
ПРИНАДЛЕЖАЛИ
МАКСИМУ РУЗАНОВУ
НАПРЯМУЮ**

Через несколько лет после того, как Матвеев покинул Самарскую область, договоры аренды оказались расторгнуты. В конкурсах Самарской области, которые выигрывали компании Рузанова (по размещению в санаториях), областная прокуратура нашла нарушения. Кроме того, новые власти Самарской области отказались помочь пансионату «Южная звезда», который пострадал от наводнения в 2012 году. Компании Рузанова, которые распоряжались краснодарскими санаториями, были ликвидированы. Из всех них финансовые показатели раскрывало только Анапское санаторно-курортное объединение, но только за последние несколько лет перед ликвидацией. В 2012 году

его выручка составила 116 млн рублей, в 2013-м — 85 млн, в 2014-м — 87 млн.

Когда Матвеев занял кресло министра в Самарской области, Рузанов стал владельцем нескольких самарских компаний (кроме уже упомянутых в основной статье «Транскомпроекта» и «Терры»). Ему принадлежали доли в фирмах «Альфа-Плюс» (недвижимость), «Квадрат» (торговля лесоматериалами) и «Самараавтодормост» (строительство). Дочерняя компания «Зарубежнефтесервиса» «Ди-Ойл» была оператором сети самарских заправок. В «Ди-Ойл» работал Юрий Букреев, который сейчас выступает партнером Рузанова по «Экокому». Все эти фирмы тоже ликвидированы.

Кроме того, Рузанов и близкие ему люди или организации числились владельцами московских компаний, управлявших недвижимостью или занимавшихся строительством. Большинство уже ликвидировано, но некоторые продолжают работу и даже получают скромные госконтракты. Например, «Консэко» (50% у брата Максима Рузанова Николая) и «Нептун» (в прошлом дочерняя компания «Зарубежнефтесервиса») берут подряды на уборку и техобслуживание московских учебных заведений. Суммы небольшие, меньше 10 млн рублей в год. «Консэко», по всей видимости, совмещает уборку школ с нефтедобычей. Электрогазосварщик из Пензы в открытом письме Президенту России жаловался, что работал в этой компании на месторождении, и ему не оплатили суточные и билет до дома, а также не предоставили расчет.

Из ряда фирм, локация которых связана с перемещениями Матвеева, выбивается «Дальневосточная рыбопромышленная биржа» из Сахалинской области, в которой с 2010 по 2014 год Рузанову принадлежали 10%. В 2016 году бизнесмен попытался затеять несколько новых проектов в Москве. Он зарегистрировал рыботорговую компанию «Продмаркетинг», которая просуществовала всего год. Еще одна молодая столичная фирма — «Союз-М», которая, согласно регистрационным данным, предоставляет услуги морского пассажирского транспорта, но подробности о ней неизвестны. Также в 2016 году Рузанов недолго владел 34% в «Аренда-Технике», который занимается арендой техники.

Теперь Самара и мусор. Где же Матвеев? ▢

— Дарья Макушова

КОГДА МАТВЕЕВ ПОКИНУЛ РЕГИОН, КОМПАНИИ РУЗАНОВА ОСТАЛИСЬ НЕ У ДЕЛ



Игроки

ПРОСВЕТЛЕНИЕ САВЕЛЬЕВА

КАК «ТРАНСНЕФТЬ» ДАЛА НОВЫЙ ЗАРЯД ПОТУХШЕМУ БИЗНЕСУ ЭКС-МЭРА КИНЕЛЯ

Путешествую. Живу на накопления. Мир огромен», — сквозь шум и треск роуминга прорываются слова бывшего мэра Кинеля, бизнесмена Юрия Савельева. Общение с ним корреспондента «Дела» ограничилось несколькими телефонными разговорами, в ходе которых собеседник настаивал, что отошел от дел и передал все «молодежи». Встретиться не получилось: гражданин мира, он редко бывает в родных краях. Покинув местную политику и растеряв электро- и теплосетевой бизнес в Кинеле, Савельев ушел со сцены. Но, как обнаружило «Дело», недавно перед его энергостроительным бизнесом открылись новые светлые перспективы.

В прошлом году близкая экс-чиновнику компания «Энергия» стала подрядчиком «Транснефть-Приволги» и с тех пор заключила с ней три контракта на 404 млн рублей. На «огромный мир» нужны небольшие суммы...

ОТКЛЮЧЕНИЕ ПИТАНИЯ

«На энергетическом бизнесе свет клином не сошелся. У нас есть строительно-монтажная деятельность, проектные, логистические активы. Работы много, только успевай поворачиваться», — деловито рассказывал СМИ о своем бизнесе в 2011 году Юрий Савельев. Новые кинельские власти тогда отнесли принадлежавшие ему компании от городского электрического хозяйства. С тех пор Савельев пытался начать много новых проектов. Он рассказывал

об энергетическом строительстве в России и ближнем зарубежье, планировал строить мини-ТЭЦ, говорил, что нашел инвесторов на Кипре, хотел заняться дорожным бизнесом. Но заметных результатов не было. Исключение — компания «Энергия».

Свой главный бизнес Савельев построил вокруг электросетей Кинеля. В эту сферу он попал в 80-е. К этому времени у него за плечами были Куйбышевский авиационный институт, ракетные войска и завод «Прогресс». Будучи главным инженером предприятия «Кинельские городские электросети», он параллельно начал развивать свой бизнес в городе. Сначала это был кооператив «Свет», оказывающий услуги по монтажу линий электропередачи. В 90-е Савельев создал малое арендное предприятие «Горэлектросеть», которое получило в пользова-

Д ВСЕ ВПЕРЕДИ

Контракты пока не отразились на финансовых показателях «Энергии»



Источники: база данных агентства «СПАРК-Интерфакс», zakupki.gov.ru

ние городские объекты электроэнергетики. На его базе появилось АОЗТ «Кинельэнерго», преобразованное позже в ЗАО «Кинельэнерго». Компания перекупала электроэнергию от «Самараэнерго» (примерно 30%) и РЖД (около 70%) и передавала ее конечным потребителям по муниципальным сетям.

В 2005 году Савельев стал главой Кинеля. Следующие три года были для его бизнеса лучшими. Вдобавок к электросетям близкий Савельеву «Китэк» получил в концессию теплосети. В 2008 году Савельев сложил мэрские полномочия. И светлая полоса стала меркнуть. «Кинельэнерго» потерял статус гарантирующего поставщика, закреплявший за компанией зону обслуживания. Вскоре администрация Кинеля расторгла договор аренды городских электросетей с «Кинельэнерго», а потом и «Китэк» лишился теплосетей. Савельев пытался вернуть позиции или компенсировать потери, но не вышло. Когда в 2012 году кинельские электросети получила в аренду Самарская сетевая компания, он потребовал аннулировать этот договор и провести конкурс на аренду сетей.

Вдобавок бизнесмен хотел взыскать компенсацию выгоды, которую упустила его компания от заключения этого договора аренды. Потери он оценил в 500 млн рублей. Кроме того, потребовал от администрации вернуть 20 млн рублей, которые «Китэк» вложил в котельные. Однако все суды бывший глава Кинеля проиграл. Потом ликвидировались ключевые компании. В 2014 году прекратило существование ООО «Кинельэнерго», в 2015-м — «Китэк», в 2016-м признано банкротом ЗАО «Кинельэнерго» (РЖД требуют с организации 44 млн рублей).

ПЕРЕПАДЫ НАПРЯЖЕНИЯ

После того, как экс-мэра лишили финансовой подпитки от городских сетей, он много чего затевал. В 2011 году Савельев рассказывал «Делу», что занима-

ется энергетическим строительством в Казахстане, Калмыкии, Астрахани, Оренбурге, Волгограде и других городах. Тогда же он собирался строить свою мини-ТЭЦ, чего в итоге не произошло. В 2016 году Савельев учредил компанию «Энервест» с прицелом на дорожное строительство. Рассчитывал, что фирма будет работать в Оренбургской области, но, как он рассказал «Делу», заняться дорожным строительством так и не получилось.

В 2012 году в структуре бизнеса Савельева появился офшор «ЮРСА Ника Менеджмент ЛТД» (название отсылает к аббревиатуре его ФИО: Юрий Николаевич Савельев). Ему перешли доли в его фирме «Ирса» (транспортные вопросы и операции с недвижимостью) и «Кинель-электроремонт». Савельев утверждал, что офшор контролируют новые ин-

«МОЙ ВОСПИТАННИК», — ГОВОРИТ ЭКС-ГЛАВА КИНЕЛЯ ПРО ДИРЕКТОРА «ЭНЕРГИИ»

весторы, близкие к властям Кипра. Но собственником фирм в итоге снова стал он сам.

Из нескольких действующих компаний Савельева финансовые результаты есть только у рентной фирмы «Кинель-электроремонт» (на 20% принадлежит Савельеву, на 80% самой себе) и управляющей компании из Кинельского района «Жилсервис» (у Савельева 26%). Выручка «Кинельэлектроремонта» в 2015 году составила 30 млн рублей, в 2016-м — 15 млн. Оборот «Жилсервиса», у которого в управлении 36 домов в поселках Алексеевка и Усть-Кинельский, в 2015 году достиг 31 млн рублей. Также Савельев владеет через ООО «Карлина» Кинельским битумным комбинатом, но он не раскрывает финансовых показателей. У компаний, в которых Савельев или его родственники были учредителями раньше, тоже нет особых успехов. Какие-то признаки жизни демонстрирует управляющая недвижимостью компания «Саванна» (100% Савельев), которая так и не освободила участки под кинельскими подстанциями. И в основном это решение земельных вопросов: в 2016 году «Саванна» пыталась обязать кинельское лесничество заключить с ней договор аренды участка, но проиграла суд.

Рывок произошел в другом бизнесе, о котором СМИ и не подозревали.

СОХРАНЕНИЕ ЭНЕРГИИ

Компания «Энергия» создана в Самаре в 2008 году и первые семь лет называлась «Самараоблкоммунэнергоинвест» («СОКЭИ»). Она занимается строительством линий электропередач. По словам Савельева, «СОКЭИ» образовался на базе советского предприятия «Куйбышевоблкоммунэнерго». Когда и в каком качестве в процесс включился Савельев, неясно. Сам он говорит, что не помнит, когда стал владельцем компании. Однако в первый год работы фирма «СОКЭИ» принадлежала Михаилу Кручинину, который был директором и учредителем нескольких энергетических компаний Савельева, а также депутатом думы Кинеля. В 2009 году Савельев стал владельцем организации лично. Потом на время ее собственником оказался еще один его топ-менеджер и кандидат в депутаты Сергей Рогачев. Затем — снова Савельев, вплоть до 2015 года, когда компания перешла некой Татьяне Пириевой. Кто это, неизвестно. Савельев лишь сказал «Делу», что она не работала

в «СОКЭИ» до того, как стала его владелицей. На вопрос, представляет ли она какого-то нового инвестора, экс-глава Кинеля не ответил утвердительно, пустившись в пространное рассуждение о новых людях и новых взглядах. Управляет предприятием Александр Милюткин,

182

МЛН РУБЛЕЙ
СОСТАВИЛА В 2015 ГОДУ
ВЫРУЧКА БЛИЗКИХ
ЮРИЮ САВЕЛЬЕВУ
КОМПАНИЙ («ЭНЕРГИЯ»,
«СТРОЙИНВЕСТ»,
«КИНЕЛЬ-
ЭЛЕКТРОРЕМОНТ»,
«ЖИЛСЕРВИС»)

еще один выходец из энергетических компаний Савельева и бывший депутат гордумы Кинеля. «Мой воспитанник. Пример того, как простой электромонтер может чего угодно добиться», — говорит о нем Савельев. Милюткин отказался от комментариев.

«Энергия» долго не могла зайти на рынок подрядов госкомпаний и

естественных монополий, хотя хотела. «Дело» обнаружило такие попытки с 2013 года. «Энергия» участвовала в конкурсах «Автоград-Водоканала», «Жигулевской долины», «Самарских распределительных сетей», «Транснефть – Приволги» и других заказчиков, но оказывалась без допуска или проигрывала. Вероятно, жила коммерческими заказами или субподрядами. В 2012–2015 годах ее выручка была в районе 40–50 млн рублей в год, за исключением 2014 года, когда случился провал: 4 млн рублей.

Но в прошлом году «Энергии» внезапно начало везти. Ей достался от «Транснефть – Приволги» подряд на техническое перевооружение стоимостью 59 млн рублей, потом на капремонт стоимостью 176 млн и уже в 2017 году подобный контракт на 169 млн рублей.

Милюткину вместе с неким Владимиром Золиным принадлежит строительная компания «Стройинвест», выручка которой по итогам 2015 года составила 75 млн рублей. Дозвониться до этой компании и узнать, что именно она строит, корреспонденту «Дела» не удалось.

В Самарской области число компаний, засиявших благодаря структурам «Транснефти», немного, и новички в этой закрытой сфере — редкость. Людям Савельева как-то удалось. Пока они в середине топа подрядчиков госкомпаний, но все только начинается. **D**

—Дарья Макушова



**МОЩЬ.
ИНТЕЛЛЕКТ.
КОМФОРТ.**

КАМАЗ-5490

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

Реклама.
Товар сертифицирован.

Конкуренция

ПРОЕКТ «О»

ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У ПРОЕКТНЫХ ФИРМ, ТЕРЯЮЩИХ БОГАТСТВА «ТРАНСНЕФТИ»

Оргтехнефестрой» и «Оргнефестрой» — самарские проектные фирмы, выросшие из советского треста, обслуживавшего топливный комплекс СССР. Судьба их владельцев Игоря Чекменева и Ольги Басовой — банальная история коллег, ставших конкурентами, но нашедших свое место при «Транснефти». Бизнес обоих на 90% был зависим от заказов госкомпании и еще пару лет назад приносил по 150-200 миллионов рублей каждому. Но в этом году коллапс: всего порядка 40 млн рублей от «Транснефти» на двоих. Что случилось?

ПЕРСПЕКТИВЫ ЧЕКМЕНЕВА

АО «Оргтехнефестрой» было создано на базе одноименного крупного советского треста, который проектировал сооружения нефтепереработки и трубопроводы. Моментом передела собственности воспользовался самарский специалист по ценным бумагам Игорь Чекменев (ИК «Перспектива плюс»), начавший в 1993 году вместе с партнерами скупку акций института. Акционером «Оргтехнефестроя» стал среди прочих Владимир Семькин, в свое время занимавший крупные посты в областном МЧС. По последним данным, личный пакет Игоря Чекменева — около 42%. Заказы «Транснефти» текли рекой. Пик выручки пришелся на 2013 год — 270 млн рублей.

Но к тому времени из «Оргтехнефестроя» выпали несколько букв, и на свет появился «Оргнефестрой». Конкурента создали свои же, как это часто бывает с подрядчиками госкомпаний...

ОТДЕЛЕНИЕ БАСОВОЙ

В 2011 году после одного из производственных совещаний в «Оргтехнефестрое» главный инженер компании Ольга



Басова и глава техотдела Кирилл Антонов решили создать свою собственную фирму. Что их к этому подтолкнуло — противоречия внутри компании или желание самостоятельно осваивать деньги заказчиков — история умалчивает. «Я к тому времени проработала в организации более 25 лет, мой коллега — около десяти. Хотелось работать самостоятельно. Поэтому и решили открыть компанию, которая будет заниматься той же деятельностью, но быстрее и лучше», — говорит Басова. Не утруждаясь в выборе названия, Басова и Антонов основали компанию «Оргнефестрой». Доли поделили поровну.

По рассказам Басовой, компания создавалась на собственные средства. Да и много ли было надо. Главное, что фраза «Здравствуйте, это Басова из «Оргнефестроя» звучала почти так же, как раньше.

Вслед за Басовой и Антоновым ушли и некоторые другие сотрудники. Первый крупный контракт заключили уже в год основания новой фирмы. Заказчик — «Юго-Запад Транснефтепродукт». Без сюрпризов. Уже в 2013 году выручка превысила 100 млн рублей, в 2014-м — 150 млн.

Неизменный конкурент на конкурсах «Транснефти» — прежний работодатель. Но Басова искала и новых заказчиков: «Газпром», «Роснефть», «Лукойл».

По оценкам Басовой, рентабельность большинства подрядов «Транснефти» — около 15%. Для сравнения: в случае с «Роснефтью» она около 5%. Басова объясняет это тем, что «Транснефть» оперативно

ЖЕЛЕЗНАЯ ЛЕДИ

Ольга Басова создала конкурента фирмы, в которой работала

расплачивается по контрактам. По словам предпринимательницы, рынок проектных работ при «Транснефти» небольшой: на нем работают пример-

но 50 компаний по стране. Из заметных игроков, кроме самарского конкурента, «Дело» обнаружило башкирский «Трубопроводсервис» и «Уралтрубопроводстрой-проект», получающие по полмиллиарда рублей в год.

ТРУБНЫЙ ЗАПАХ

В 2016 году у «Оргтехнефестроя» и «Оргнефестроя» резко упали объемы контрактов. Первая компания получила от «Транснефти» 53 млн рублей, вторая — примерно 39 млн. В 2017 году регресс уже очевиден: за первые восемь месяцев результат самарских фирм — 8 млн и 31 млн рублей соответственно. Басова объясняет спад завершением крупной инвестиционной программы «Транснефти».

Если Басова говорит о планах сохранить бизнес в прежних объемах (для нормального функционирования выручка должна быть 200 млн рублей в год), то Чекменев просит о перспективах «Делу» не удалось: не отвечали ни мобильный, ни офисный телефоны. Выручка его «Оргтехнефестроя» рухнула в 2016 году с 220 млн до 84 млн рублей, и заказов почти нет. В 2016 году некой Еленой Абдалкиной зачем-то был учрежден еще один «Оргтехнефестрой» (телефон компании совпадает с номерами других фирм, где фигурирует Чекменев).

Напомним, что в основном бизнесе Чекменева — проблемы. Его ИК «Перспектива плюс» за четыре года сократила оборот в 10 раз и ушла в убыток. В начале года поговаривали о продаже бизнеса, после чего около 95% ИК консолидировали Игорь Чекменев и его сын Дмитрий, что может свидетельствовать о подготовке сделки. Финал? **D**

— Семен Безгинов

ЭНЕРГИЯ ПОД КОНТРОЛЕМ

«Самаранефтегаз» оптимизирует бизнес-процессы, реализуя политику компании в области повышения энергоэффективности и энергосбережения

Нефтяное производство всегда связано с повышенным расходом энергоресурсов. Однако на каждом этапе промышленного процесса, какой бы вид энергоносителей ни использовался — электроэнергия, газ или тепловая энергия, — можно снизить издержки благодаря повышению энергоэффективности оборудования, энергоаудиту, новым подходам к управлению персоналом и проектированию.



Энергоэффективность как политика

«Самаранефтегаз», являясь крупнейшим нефтедобывающим предприятием Самарской области, эксплуатирует гигантскую систему производственных мощностей, ежегодно потребляя миллионы киловатт-часов электроэнергии. Принятие политики в области повышения энергоэффективности и энергосбережения обеспечит более рациональное использование акционерным обществом энергетических ресурсов, будет способствовать улучшению результатов основной производственной деятельности предприятия», — заявлял в 2015 году генеральный директор АО «Самаранефтегаз» Гани Гиляев. В тот год была разработана и принята к исполнению политика в области повышения энергоэффективности и энергосбережения «Самаранефтегаза». С тех пор коллектив предприятия ее активно развивает, внедрив целый комплекс мер, таких как технические

мероприятия по энергосбережению, обучение специалистов на курсах повышения квалификации в области энергоэффективности. Кроме того, проводятся внутренние аудиты энергетической эффективности и системы энергетического менеджмента. Требования в области повышения энергоэффективности и энергосбережения включены в технические условия и технические требования на проектирование.

Таким образом, для повышения эффективности системы управления энергосбережением на предприятии проведен сертификационный аудит системы энергетического менеджмента, по результатам которого внешними аудиторами принято решение выдать предприятию сертификат соответствия СЭНМ требованиям стандарта ISO 50001:2011.

В федеральных масштабах

Через год успешной реализации про-

граммы повышения энергоэффективности и энергосбережения самарское предприятие получило возможность продемонстрировать свои достижения в этом направлении на федеральном уровне. «Самаранефтегаз» в 2016 году принял участие в Третьем всероссийском конкурсе проектов в области повышения энергоэффективности ENES, который проводится под эгидой Министерства энергетики РФ. Цель конкурса — стимулирование на региональном и муниципальном уровнях проектов по повышению энергоэффективности и пропаганда энергосберегающего образа жизни среды населения.

«Самаранефтегаз» стал четвертым по России в номинации «Эффективная система управления в области энергосбережения и повышения энергоэффективности на предприятии ТЭК».

От имени Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Самарской области АО «Самаранефтегаз» вручена благодарность «За активное участие в федеральном этапе Третьего всероссийского конкурса реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES-2016».

В целом, согласно данным компании, по результатам реализации внутренней программы энергосбережения выполнение предприятием всех плановых показателей составило 120%.

ПРАКТИКА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Как «Самаранефтегаз» реализовывал политику повышения энергоэффективности и энергосбережения в 2016 году

- Проведено обязательное энергетическое обследование (энергоаудит) в соответствии с ФЗ-261. Разработан энергетический паспорт, рег. №002-03-2016-1635.
- Введен в действие приказ «Об организации взаимодействия структурных подразделений общества и филиала ООО «РН-Учет» в Самаре для обеспечения льготного налогообложения объектов высокой энергетической эффективности».
- Включены «Требования в области повышения энергоэффективности и энергосбережения» в ТУ и ТТ на проектирование.
- Внедрена и сертифицирована Система энергетического менеджмента (СЭНМ) в соответствии с требованиями стандарта ISO 50001:2011.

Стартапы

ТИШИНЫ ИГРЫ

КАК САМАРСКИЙ ПЕРЕВОДЧИК ПЛАНИРУЕТ ЗАРАБОТАТЬ НА ИГРАХ ДЛЯ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ... В ИРЛАНДИИ?

Открываю окно: птицы поют круглый год, чистая зеленая трава. Это отлично влияет на креативность и бизнес-идеи», — с задором рассказывает 32-летний предприниматель Демид Тишин, переехавший полтора года назад в Ирландию, в пригород Дублина. Будучи еще совсем мальчишкой, он создал в Самаре несколько компаний по обучению иностранным языкам и переводам, переключившись в итоге на IT-сферу: локализацию и перевод компьютерных программ и игр. Его группа All Correct разрослась до сети разбросанных по разным уголкам планеты фирм с головным офисом в Самаре и годовым доходом более 100 млн рублей. Переехав в Дублин, Тишин пошел дальше: сам придумал новую игру для мобильного телефона и месяц назад запустил ее в продажу. Кто он такой — предприимчивый самарский дубинец, создающий новую реальность?

ПЕРЕВОДЧИК

Демид Тишин по образованию переводчик. Окончил романо-германское отделение филфака в Самарском государственном университете. В 20 лет с небольшим (2005 год) возглавил в Самаре НОУ дополнительного образования «БК СКУЛ», которое специализировалось на языковых курсах. Уже через год Тишин вместе с Денисом Хаминым основал собственный бизнес по обучению иностранным языкам и переводам. С 2006 года партнерами было создано в Самаре несколько юрлиц — два ООО



«ОКЕЙ», НОУДО «Школа перевода» и ООО «Центр переводов и локализации». На базе них была основана группа All Correct (All Correct Group). Поначалу она занималась письменными, синхронными переводами, делала дуближи видео с одного языка на другой. К 2009 году открыла для себя новую нишу — перевод компьютерных игр. Первым серьезным проектом стало создание русской версии компьютерной игры Age of Conan: Hyborian Adventures (потом была еще ролевая обучающая игра Classcraft). Вскоре к этому добавились переводы и локализация программного обеспечения. Один из заказчиков — компания Sony Creative Software. Тишин организовал одну за другой отраслевую конференцию федерального уровня,

МИСТЕР МАК'ТИШИН
Демид Тишин нашел вдохновение в пригороде Дублина

в том числе первую в России конференцию по локализации приложений и компьютерных игр. Масштаб бизнеса вышел за рамки региона. Из самарских клиентов All Correct интересны резиденты особой экономической зоны Тольятти, Следственный комитет по Самарской области, региональное правительство.

По версии агентства CSA, в 2013 году All Correct вошла в двадцатку крупнейших переводческих компаний Восточной Европы. Центральный офис — в Самаре. Но, согласно сайту исследовательского агентства Translation Rating, All Correct присутствует также в Гонконге, Дублине, Торонто. По словам Тишина, у группы есть еще несколько юрлиц по всему миру. В штате 48 человек, за год задействовано 590 переводчиков. По данным Translation Rating, выручка All Correct в 2012 году составила 70 млн рублей, через год приблизилась к 100 млн, по итогам 2016 года была 119 млн. Тишин подтверждает цифры.

Фирмы, из которых создавалась группа, были ликвидированы. Тишин теперь позиционирует себя как единственный учредитель All Correct. Ни одного действующего юрлица, которое было бы зарегистрировано им в России,

(ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ БИЗНЕС
ТИШИНА ПРИНОСИТ БОЛЕЕ
100 МЛН РУБЛЕЙ В ГОД)

**ТАЙНОЕ
СТАНЕТ ЯВНЫМ**

Так выглядит
игра-детектив
для мобильных
телефонов
«Тихие улицы»



не существует, кроме одного самарского ИП. По словам бизнесмена, он занимается бизнесом All Correst как индивидуальный предприниматель.

Видимо, второй создатель некогда общего бизнеса Денис Хамин из числа совладельцев вышел. Хамин единолично основывал в 2013 году компанию-клона их общего с Тишиным ООО «Центр переводов и локализации». Клон принес в 2014 году всего 10 млн рублей выручки, а потом скатился по финансовым показателям еще ниже.

В начале 2016 года Тишин переехал в Дублин, оставив за собой только стратегическое управление All Correst Group. Зачем?

ГЕЙМЕР

«Здесь легче работать, очень много венчурных фондов, государственных программ. Есть гранты, есть бесплатное менторство. В Дублине находятся штаб-квартиры многих европейских компаний. Можно бесплатно получать консультации и обучение», — объясняет преимущества своей новой локации Тишин. Действительно, Дублин известен тем, что здесь базируются Google, Microsoft, PayPal, Amazon, несколько крупных игровых компаний, например Activision.

В Ирландии Тишин решил на эксперимент — создание собственной игры для мобильного телефона. Идея его, и он организовал процесс. Игру

разрабатывала международная команда: писатель из Великобритании, иллюстратор из Белоруссии, главный программист итальяно-бразильского происхождения. Тишин создал в Ирландии компанию Funbakers под разработку.

Игра называется Silent-streets («Тихие улицы»). Это не очень простой вариант игрушки. Не экшен и не стрелялка, а игра-детектив, с большими текстами и заданиями в реальном времени. Например, игроку предлагается посмотреть через камеру своего телефона в черно-белом визоре, чтобы найти улику. И вот он: воображаемый нож воображаемого убийцы под реальной скамейкой. «Да, это немного похоже на ловлю покемонов. Но это микс жизни и игры. Например, чтобы пройти 500 шагов в игре, нужно пройти 500 шагов в реальности», — объясняет автор.

Россия увидит игрушку не скоро. Пока работает только вариант для англоязычных стран. Первый эпизод был выпущен на английском языке по всему миру в июле, второй — в августе. «Русскоязычные пользователи не склонны платить за контент так, как англоязычные», — объясняет Тишин. А разработка сразу на нескольких языках — это слишком затратно. Стартапер экономит.

На первом этапе, который длился около года, Тишин вложил в проект

собственные 50 тысяч евро. Потом в Ирландии его компания-разработчик Funbakers выиграла конкурс на посевные инвестиции от государственного агентства Enterprise Ireland: 50 тысяч евро, в обмен за которые получила 10% компании.

Скачивание первого эпизода игры бесплатное. За второй и последующие нужно будет заплатить примерно 3 евро за каждый (их будет 4 или 5). Разумеется, Тишин рассчитывает вернуть инвестиции и заработать, но давать прогнозы не берется. По его словам, на начальном этапе невозможно предсказать поведение покупателей-игроков. Тишин, как создатель художественного фильма, рассчитывает на кассовые сборы, но что будет — успех или провал — неизвестно. «Джон Ромеро, создатель множества культовых игр, много лет разрабатывал новую игру, но когда она вышла, это был полный провал», — рассказывает Тишин. Ромеро, кстати, тоже переехал в Ирландию, но только из Калифорнии, и тоже полтора года назад.

Silent-streets только стартовала.

По словам Тишина, штучные продажи есть. Для того чтобы оправдать расходы, предпринимателю нужно продать свою игру из пяти эпизодов шесть-семь тысяч раз. По оценкам экспертов «Дела», вероятность такого спроса невысока. Рынок мобильных игр высококонкурентный и сложный. А идеи с шагомером и с дополненной реальностью сложно организовать на других платформах.

Разработчик игр Артем Парамонов из казанской студии Bigzur говорит, что сфера игр уже давно не эльдорадо. «Рынок повзрослел и работает по принципу «Победитель получает все». 10% крупных разработчиков получают 90% денег. Небольшие команды балансируют на грани выживания и занимаются играми только из-за большой любви», — говорит Парамонов, не питая особых иллюзий насчет перспектив проекта самарского ирландца. Но Парамонов в Казани, а Тишин в Ирландии...

...«Не жалею о Самаре и России совсем. Расстраиваюсь иногда, когда читаю новости», — говорит Тишин. Пока он не может себе позволить жизнь в городской части Дублина — очень дорого. Односпальная квартирка стоит около полутора тысяч евро в месяц. Поэтому самарский разработчик со своей женой, тремя маленькими детьми и привезенной из России собакой поселился в доме в пригороде. Но хочется-то в Дублин. □

— Елена Наумова

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

С каждой сменой юрлица коммунальную империю Ленинского и Красноглинского районов становится все труднее связать с Комаровым и его бывшими партнерами



Story

СРЕДСТВО ОТ КОМАРОВА

Откуда у родственников и бывших партнеров главы городского района коммунальная империя на полмиллиарда?

Мы же не зовем соседа убрать-ся у нас дома, вот и я решил-

ся взяться за дело сам», — признавался как-то, еще будучи депутатом, нынешний глава администрации Красноглинского района Самары Олег Комаров, рассказывая о своем бизнесе по управлению жилым фондом. Тогда он, большую часть своей карьеры посвятивший политике и госслужбе, даже оформил на себя долю одной из коммунальных фирм, а некоторые ненадолго возглавил лично. Вскоре, однако, радуясь новым успехам на поприще служения народу, чиновник постарался максимально дистанцироваться от коммунальной империи, контуры которой размывались в череде бесконечной смены юрлиц и учредителей. Кормит ли эта империя Комарова сегодня? Ответ на этот вопрос был бы интересен, пожалуй, многим. С марта нынешнего года Комаров — под угрозой увольнения: районный прокурор обнаружил в его действиях конфликт

интересов, ведущий к утрате доверия, и настаивает на отставке. Суды, апелляции, шумиха в прессе по этому поводу, кажется, мало беспокоят самого Олега Комарова. Может быть, потому, что в королевстве дырявых крыш и обшарпанных подъездов, где правят родственники и бывшие партнеры Комарова, — покой и безмятежность... примерно на полмиллиарда рублей.

УМА ПАЛАТА

В открытых источниках, в том числе в интервью Комарова, немало историй о его беспокойном детстве: Хабаровск, потом Тында, где строилась Байкало-Амурская магистраль. Отец Олега Комарова был военным, служил начальником канцелярии военного трибунала. Жили в вагончике, потом в бараке. Затем служба отца в Афганистане и переезд семьи в Москву. В Куйбышев перебрались, ког-

да Олег пошел в третий класс. Отец вскоре станет заместителем председателя военного трибунала Куйбышевского гарнизона. Председателем в то время был Александр Ефанов, сегодня возглавляющий Одиннадцатый арбитражный апелляционный суд.

В школе — 157-й на улице Димитрова в Самаре — Олег был комсоргом класса, участвовал во всех спортивных мероприятиях за школьную сборную, но, кстати, мог и похулиганить. Одноклассники вспоминают, как однажды на открытый урок по военной подготовке Комаров пришел в военном галифе, рубашке с шахматным узором и огромном розовом галстуке с двумя попугаями.

Спорт занял особое место в жизни Комарова. Он был увлечен греблей, теннисом и кикбоксингом, тренер по которому прозвал его злым комариком. Греблей занимался профессионально еще в школе, ходил в

**ОТЕЦ КОМАРОВА СЛУЖИЛ
ЗАМПРЕДСЕДАТЕЛЯ ВОЕННОГО
Трибунала в КУЙБЫШЕВЕ**

С МАРТА НЫНЕШНЕГО ГОДА ОЛЕГ КОМАРОВ – ПОД УГРОЗОЙ УВОЛЬНЕНИЯ:
РАЙОННЫЙ ПРОКУРОР ОБНАРУЖИЛ В ЕГО ДЕЙСТВИЯХ КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ,
ВЕДУЩИЙ К УТРАТЕ ДОВЕРИЯ, И НАСТАИВАЕТ НА ОТСТАВКЕ



одну секцию на стадионе «Буревестник» вместе с будущим водочным королем Александром Милеевым, занимал первые места по городу.

Окончив юридический факультет СамГУ в 1996 году и поработав юристом в Аф «Самарская гильдия-Аудит», Олег Комаров не сразу нашел свою стезю в жизни. Он попробовал себя в карьере чиновника, ненадолго задержавшись в управлении межнародных и внешнеэкономических связей администрации Самарской области. Там он стал секретарем комиссии по режиму, куда входили руководители всех силовых ведомств. Однако на Самарской площади Комаров не прижился. Может быть, зарплата была маловата, а может, просто не задалась карьера.

Покинув областную администрацию, Комаров получил лицензию на нотариальную деятельность и стал помощником известного самарского нотариуса Людмилы Белорусцевой. Но дожидаться места нотариуса Комаров не стал.

В те годы в Самарской области как раз создавалась Регистрационная палата Самарской области, и ее руководитель Ольга Гальцова пригласила Комарова к себе. Здесь он дослужился до первой руководящей должности — начальника отдела. И, как рассказывают, приобрел нового друга — главу еще одного отдела Сергея Быстревского, который позднее станет начальником управления Министерства юстиции РФ по Самарской области.

Влиятельная Регистрационная палата открыла перед Олегом Комаровым новые перспективы. В 2001 году он получил назначение в администрацию Самары, где занял пост главы правового управления комитета по управлению имуществом. Считается, что его пригласил тогдашний заместитель руководителя КУМИ Сергей Плотников, с которым Комаров в свою очередь мог сблизиться благодаря дружбе с Сергеем Мирошниченко. Говорят, с последним он познакомился за пару лет до своего прихода в мэрию в спортзале на стадионе «Локомотив». Мирошниченко и Плотников были приближенными тогдашнего мэра Самары Георгия Лиманского, и в те годы оба были замами в городских департаментах: первый — КУМИ, второй — строительства и архитектуры.

945

**ДОМОВ
ОБСЛУЖИВАЮТ
КОМПАНИИ ПАРТНЕРОВ
И РОДСТВЕННИКОВ
ОЛЕГА КОМАРОВА,
ПО ДАННЫМ
ГОСЖИЛИНСПЕКЦИИ НА
АВГУСТ 2017 ГОДА**

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ

В мэрии Самары Комаров тоже задержался ненадолго. Новый этап его карьеры пришелся на ФГУП «Ростехинвентаризация» («РТИ»), точнее, сначала — самарское БТИ.

Интересно, что еще когда Комаров трудился в «Ростехинвентаризации», у его матери, Людмилы Юдановой, появилась компания по оценке недвижимости «Инвентаризатор». Многого фирма не достигла, но старт разностороннему бизнесу Людмилы Юдановой дала хороший: вместе с успехами Олега Комарова вскоре расцветет и предпринимательский талант Юдановой.

...Позиции Олега Комарова в госструктуре переплелись с пришедшим в качестве руководителя областного филиала «РТИ» Ярославом Бахмутовым (2005 год) — сыном главы налоговой службы области Александра Бахмурова.

Ярослав параллельно с нарастанием интриг вокруг поста его отца на пять месяцев покинул «РТИ» (сначала отпуск, потом увольнение), потом снова устроился на прежнее место. А за это время областным филиалом (СО СФ «Ростехинвентаризация — Федеральное БТИ») с месяц успел поруководить Комаров. Но закончилось это для него пристальным вниманием силовых органов, едва не обернувшимся уголовным наказанием. Существует история о том, как, возглавив областной филиал ФГУПа, Комаров предложил губернатору Константину Титову создать областной центр техинвентаризации вместо подразделения федеральной структуры и получил одобрение. Когда несколько сотен сотрудников возглавляемого Комаровым областного филиала «РТИ» написали заявление по собственному желанию, чтобы перевестись в аналогичное областное предприятие, а на здании были заменены вывески с федерального на областное БТИ, ситуация накалилась вплоть до оцепления здания МВД, приезда делегации из Москвы и критики в адрес губернатора.

Работая в «РТИ», Комаров дебютировал в публичной политике. В 2004 году 31-летний госслужащий избрался в городскую думу Самары от Красноглинского района. В тот же период он стал членом «ЕР», заместителем секретаря политсовета Красноглинского отделения партии, возглавил движение «Молодежное



**ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ ЗАРАБОТКОВ
КОМАРОВА БЫЛ СВЯЗАН
С АРБУЗАМИ**

единство», курируемое «ЕР». Кто-то очень старался помешать пройти Комарову в думу, распространяя даже такую сомнительную информацию, что он содержит дом терпимости в Безенчуке. Недоброжелателям это не помогло — Комаров стал депутатом. Кампании более сильных конкурентов — от завода «Электроштит» и холдинга «Активный капитал» (Сокское карьероуправление) — прошли скромнано из-за проблем с регистрацией.

В 2010 году Комаров был переизбран в думу уже на второй срок. В 2012 году по предложению депутата Госдумы Александра Хинштейна Комаров возглавил штаб по выборам Президента России в Красноглинском районе. Вскоре участвовал в борьбе за пост руководителя всего ЦИК «Единой России». Не выиграл, но попал в число 25 претендентов по стране.

Уже будучи депутатом, в 2011 году Комаров устроился на работу в «Газпром трансгаз Самара» на должность руководителя одной из групп управления капитального строительства, но и там не задержался. Да и стоило ли? Рядом с народным избранником кипела другая жизнь.

ВОЙНЫ ДВОРНИКОВ

Как гласит легенда, один из первых заработков Комарова, в ту пору еще первокурсника, был связан с арбузами. Деньги нужны были срочно, чтобы рассчитаться со всей группой: будучи финоргом, Комаров получил стипендию за всех и выронил ее из кармана. Бизнесменом Олег Комаров не стал, хотя с бизнесом оказывался рядом постоянно.








В 2002 году Комаров стал совладельцем основанного в Самаре торгового ЗАО «Вито». Его партнером по фирме был Олег Гуркин — самарский предприниматель, имеющий несколько фирм, связанных с нефтяной сферой, в том числе «Нефтяную компанию «Самара». «Вито» не баловала проверяющие органы отчетностью, и о ее успехах судить не приходится.

Куда более успешным был коммунальный бизнес, рядом с которым также оказался Олег Комаров, став депутатом от Красноглинского района.

В 2007 году в Красноглинском

ТЕОРИЯ РУКОПОЖАТИЙ

Кто связывает Олега Комарова с коммунальным бизнесом

Название компании	Что делает	Выручка в 2015 году, млн рублей	Связь с Комаровым
Управляющая жилищно-коммунальная компания	 Управляет 5 домами в Ленинском районе	209	Комаров был директором в 2014 году
«ЖКХ»	 Вывозит мусор	53	Учредитель — мать Комарова Людмила Юданова. Комаров был владельцем в 2012-2015 гг. и директором
«КС»	 Выполняет функции расчетного центра	8,5	Учредителем была Юданова. Директор — Сергей Сочагин, бывший в разное время партнером Комарова и его матери в УЖКК и ЖКХ
УК №3	 Управляет 814 домами преимущественно в Ленинском районе	89	Учредитель — Татьяна Маркелова, являвшаяся партнером Комарова и Юдановой в УЖКК и ЖКХ
УЖКК «Электроштит»	 Управляет 106 домами в Красноглинском районе	143	Учредитель с 2016 года — Маркелова
МУП «Комплекс»	 Управляет 30 домами в Ленинском и Куйбышевском районах	н/д	Директор — Дмитрий Седов. Возглавлял РЭУ №3, учредителем которого был Валерий Маркелов (возможно, родственник Татьяны Маркеловой)
Управляющий жилищно-коммунальный комплекс (компания продана)	 Управляет 67 домами преимущественно в Ленинском районе	250	Бывший учредитель — Павел Павлов, являвшийся совладельцем РЭУ №3 вместе с Валерием Маркеловым

Источники: данные агентства «Спарк-Интерфакс», Госжилинспекции Самарской области.

районе была создана управляющая компания «Содружество «Мой дом». Ее основал Сергей Сочагин, которого многие считают доверенным лицом Комарова, а через три года в числе владельцев появились мать Комарова Людмила Юданова (27,5%) и Татьяна Маркелова (7,5%), которую некоторые СМИ называют сестрой Сочагина.

Ниша под нового оператора жилого фонда была расчищена с уходом из района компании «Жилкомсервис» («ЖКС»), близкой утратившей влияние группе «СОК». Один из бывших руководителей «ЖКС» тогда рассказывал «Делу», что организацию искусственно выдавили с рынка. «Компания могла продолжать работать, но ее слили с помощью ЕИРЦ, который перестал перечислять ей деньги», — жаловался управленец. За жилой фонд началась война: с одной стороны, «Содружество «Мой дом» и еще одна компания — ОАО «Мой город» (принадлежала владельцу СКК, поставляющей тепло в Красноглинский район, Анатолию Денисову), пользовавшиеся поддержкой районной администрации в лице ее главы Олега Грудина; с другой — фирма «ЖЭК», опиравшаяся на базу компании «Энергосбытобслуживание», обслуживавшей электросети в поселках Красная Глинка и Прибрежный.

Жители района тогда рассказывали «Делу», что за «Содружество

«Мой дом» якобы агитировали сразу два заместителя главы районной администрации. Были, как говорят, даже «оптом» составлены протоколы на управление 220 домами со всего Мехзавода. «Подписаны все практически одной рукой», — уверяли некоторые. Дезинформация в разгаре конкурентной борьбы или правда — остается вопросом.

Историй, чтобы Комаров открыто агитировал за «Мой дом», «Дело» не слышало, но зато он выступал за «Мой город»: в момент, когда приходили двойные квитанции, проводил встречи с жителями и призывал их оплачивать квитанции «Моего города» и игнорировать квитанции «ЖЭКа». С «ЖЭКом» у него были свои счета.

В момент передела рынка «ЖЭК» пошел наперекор районной власти и практически параллельно с угодными компаниями стал заключать договоры с жителями района через протоколы общих собраний, то опережая своих конкурентов, то запаздывая. Так в домах Красноглинского района оказалось по две управляющие компании и, соответственно, по две квитанции в месяц. Скандал подогревался уголовными делами и судами (несколько договоров с собственниками жилья «Содружества «Мой дом» были признаны недействительными) и гасился с участием первых лиц города и прокуратуры, которые в итоге поделили дома

между враждующими сторонами. Сочагин тогда рассказывал «Делу», что оценивает свой ущерб в 20 млн рублей — сумма по квитанциям, которую «Содружество» не собрало из-за «ЖЭКа».

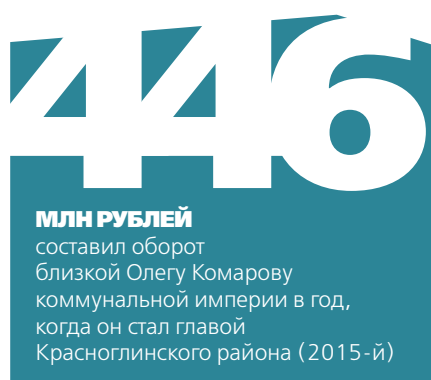
К 2010-2011 годам в управлении «Содружества» Сочагина было более 200 домов в Красноглинском районе. Выручка компании в 2011 году составила 420 млн рублей. Но организация накопила солидные долги перед поставщиком тепла ЗАО «СУТЭК», и ему в счет погашения задолженности перешла доля в управляющей компании.

В ноябре 2011 года владельцем 25% «Содружества» стал Андрей Звягинцев, бывший владелец управляющей компании «СУТЭК», подконтрольной поставщику тепла. Позже собственником «Содружества» стал некто Сергей Капранов. В 2014 году было возбуждено уголовное дело по факту хищения из «Содружества» свыше 1 млн рублей: средства выводились неустановленным лицом из числа сотрудников на расчетные счета других организаций без договорных отношений. Но Сочагин с партнерами уже не имели отношения к компании. Передав бизнес в другие руки, они отказались от заповидающегося бренда «Содружество «Мой дом», репутация которого была безнадежно испорчена. Причем фирмы-клоны (неизбежность для управляющих компаний, лавирующих между необходимостью заключать протоколы с жителями домов и оптимизировать долги) тоже получили другие, безликие названия.

С 2009 по 2012 год были созданы, помимо основного, еще три «Содружества «Мой дом». Их основывали все те же Юданова, Сочагин, Маркелова, а также помощник Комарова в гордуме Евгений Желнин и его брат Антон Желнин. Одна из этих фирм была переименована в «ЖКХ». Она занимается вывозом мусора в Красноглинском районе, и именно в ней Комаров однажды сам

появился как владелец (45-60% в 2012-2015 годах) и директор. Другая фирма закрылась. Еще одна была переименована в Управляющую жилищно-коммунальную компанию (УЖКК). Под этим новым брендом прошла перезагрузка бизнеса по управлению домами.

Курьез в том, что возрождать бизнес пришлось в противостоянии и в ущерб... «Содружеству «Мой дом». В 2014 году в Красноглинском районе пошла очередная волна двойных квитанций. На этот раз — от близкой матери Комарова УЖКК и от прежнего «Содружества «Мой



дом». Жители спорных домов совершенно запутались. Кому звонить при авариях, кому платить? «Одна компания грозила заткнуть канализацию, другая обещала вкладывать деньги в дома», — вспоминает руководитель Самарского центра защиты прав граждан «Справедливой России» Дмитрий Ревков, имевший отношение к разбирательству. В ход шли и подложные протоколы собраний — обычное оружие управляющих компаний.

Жители домов «Содружества «Мой дом», на которые нацелилась УЖКК, получали газету «Красноглинский вестник», со страниц которой депутат Комаров рассказывал, почему занялся управлением МКД и как замечательно будет жить при УЖКК. Депутат агитировал за свою компанию и во время встреч с жителями. На некоторое время Кома-

ров даже возглавил УЖКК лично. Но занять прежних позиций не удалось. Под управление УЖКК перешло к апрелю 2015 года только 29 домов в районе. Но, как выяснило «Дело», еще в разгар первых «войн дворников» на Красной Глинке люди Комарова укрепились в Ленинском районе, чтобы через несколько лет стать здесь лидерами коммунального рынка, получив в управление в 4,5 раза больше домов, чем было у них в Красноглинском районе в лучшие времена.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Из разговора с бывшим сотрудником МП «Коммунальник» (бывший оператор жилого фонда Ленинского района) «Дело» узнало интересные подробности перехода его бизнеса в руки УЖКК. Еще примерно в 2010 году Татьяна Маркелова, партнер по бизнесу матери Комарова, заняла в муниципальном предприятии должность начальника ПТО, а через какое-то время стала главным инженером. Позже в качестве заместителя гендиректора в МП «Коммунальник» появился Сергей Сочагин. В 2013 году в компании началось банкротство. Как говорит источник «Дела», фактически процедурой управлял Сочагин, хотя конкурсные управляющие были другие. Часть активов предприятия досталась УЖКК. Например, помещения ремонтно-эксплуатационных участков. Их УЖКК арендовала, правда, неясно, у кого. Источник «Дела» считает, что арендодателем был уже не «Коммунальник», а какая-то другая фирма. Оставшееся у МП «Коммунальник» имущество еще не распродавалось. Жилой фонд тоже достался компаниям Сочагина и партнеров. С мая 2015 года 80 домов МП «Коммунальник» перешли УЖКК, около 800 — новенькой УК №3 (51% — у Ирины Дмитриевой, 49% — у Татьяны Маркеловой).

Несколько лет назад с жителями домов «Коммуналика» встречались и агитировали заключить договоры с УЖКК Сочагин и директор компании Александр Апаркин. Последний — отец Сергея Апаркина, помощника Комарова в пору его работы в качестве депутата. «Жителям говорили, что ничего не изменится: техника остается та же, сотрудники

КОМАРОВ АГИТИРОВАЛ ЗА СВОЮ КОМПАНИЮ ВО ВРЕМЯ ВСТРЕЧ С ЖИТЕЛЯМИ

тоже», — вспоминает жительница Ленинского района.

Случались и связанные с передачей управления домами эксцессы, о которых «Дело» может судить лишь со слов жителей, не берясь полностью подтвердить информацию. Так, в одном из домов, жители которого отказались заключить договор с УЖКК, однажды произошла авария на стояке холодного водоснабжения. В 20 квартирах отключили холодную воду. Фактически дом все еще числился за МП «Коммунальник», но в компании в ответ на звонки говорили, что больше не обслуживают этот дом. В УЖКК отвечали, что сделать ничего не могут, поскольку договора с ней нет. Воды не было три дня. Жители обратились к главе Ленинского района Владимиру Чернышкову, но тот только якобы порекомендовал заключить договор с УЖКК. Так это было или нет, но рассказывают, что после разговора оставшихся без воды граждан с Сочагиным и Апаркиным сразу пришли слесари и все починили, хотя договора с их компанией у дома еще не было. Собрание, конечно, провели, договор заключили. Вот только дом почему-то внесли в лицензию месяцем раньше...

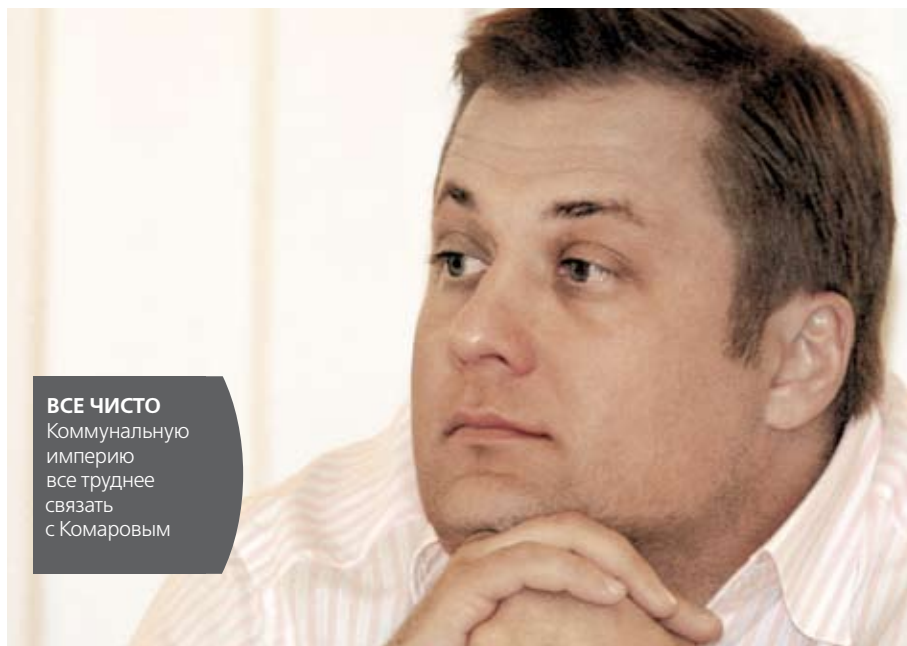
Сам Комаров имел прямое отношение к бизнесу коммунальщиков из Ленинского района, когда в 2012 году возглавил торговую фирму «Комплекс Плюс». В числе ее совладельцев числились УК «Коммунальник» (еще один оператор Ленинского района) и учредитель последней Юрий Лысенков. Последнего некоторые связывали с Олегом Азаровым, братом тогдашнего мэра Самары Дмитрия Азарова.

КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

Поворотным для Комарова стал 2015 год, когда его назначили главой Красноглинского района.

В год, когда Комаров стал высокопоставленным чиновником, оборот коммунальной империи, записанной на его мать, бывших помощников и доверенных лиц, составил порядка 450 млн рублей. Свою долю в «ЖКХ» глава района передал матери, от руководства УЖКК отошел. А структура бизнеса в очередной раз была перевернута с ног на голову.

В 2016 году в УЖКК незамет-



ВСЕ ЧИСТО

Коммунальную империю все труднее связать с Комаровым

но произошла перезагрузка. Компания практически ушла с рынка, теперь у нее всего пять домов в Ленинском районе. Основную часть ее жилого фонда получила компания... «УЖКК», созданная в июле 2016 года. Та же самая аббревиатура расшифровывалась уже по-другому: Управляющий жилищно-коммунальный комплекс. Компания основана Павлом Павловым. Может ли он представлять интересы Комарова — вопрос. Однако Павлов также владеет РЭУ №2 вместе с Валерием Маркеловым, который предположительно приходится родственником уже упоминавшейся выше Татьяне Маркеловой — партнеру по бизнесу матери Комарова Людмиле Юдановой. Предположений много, но допущения — единственное, что остается «Делу» в условиях закрытости упоминаемых лиц. Олег Комаров отказался общаться с «Делом», Сочагин не нашел времени.

«Многие жители даже не поняли, что у них сменилась УК. Им сказали, что нужно продлить договор с УЖКК. В документах не было расшифровки названия и ИНН», — возмущается одна из активисток Ленинского района. По рассказам жителей, очных собраний зачастую не проводили, старшим по домам просто раздали протоколы и попросили обойти подъезды. Представители нового УЖКК якобы говорили, что договор с их компанией нужно заключить, чтобы не сгорели платежи

жителей, на которые УК планировала ремонтировать и благоустраивать дома. Впоследствии оказалось, что платежи уже израсходованы. «Дело» услышало и о каких-то актах выполненных работ с завышенными суммами, которые подписывали старшие по домам.

Двойные квитанции всплыли и в Ленинском районе. После расторжения договора с Управляющей жилищно-коммунальной компанией жители как минимум одного дома (Молодогвардейская, 207) несколько месяцев получали от этой компании счета. Договор заключили с УК «Ассоциация», но квитанции приходили не только от нее, но и от УЖКК. По этому факту возбуждено уголовное дело. «Александр Апаркин присутствовал на собрании, где жители выбрали новую УК, мы уведомили УЖКК о расторжении договора с ней, запросили документы по дому. Но в компании продолжают делать вид, что ничего не знают», — объясняет директор «Ассоциации» Андрей Еремин. Двойные квитанции прекратились. Следствие ведется.

В Красноглинском районе, где УЖКК удалось получить всего около 30 домов, взлет бизнеса произошел в 2016 году за счет покупки УЖКК «Электрожит», у которой более 100 домов. Изначально это была структура владельцев «Самарского завода «Электрожит» Юрия Егорова и Андрея Половинкина, и тут тоже не обошлось без клонов. Было две компании: «Управляющая



ТЕРПЕНИЕ И ТРУД
Когда-то Олег Комаров не скрывал свой бизнес

жилищно-коммунальная компания «Электрощит», принадлежавшая заводу, и «Управляющий жилищно-коммунальный комплекс «Электрощит», принадлежавший члену совета директоров завода Анатолию Артамонову. Первая ликвидировалась, вторая вышла вперед. Ее и приобрела Татьяна Маркелова.

Смену собственников управляющей компании жители заметили сразу. «Резко выросли тарифы, упало качество обслуживания, пропала связь с управляющей компанией», — жалуется жительница поселка Красная Глинка Лариса Бутахина. Появились ошибки в квитанциях. «Снег теперь чистят только после того, как мы пишем в «Твиттер» администрации района», — ругаются жители.

СВОБОДНАЯ КАССА

В коммунальном бизнесе знакомых Комарова появилась и изюминка. Их новшество — свой собственный расчетный центр «КС», в который также удалось заманить и несколько домов сторонних операторов. До него в городе существовал только один расчетный центр, собирающий деньги с управляющих компаний, муниципальный — ЕИРЦ. Городская администрация пыталась загнать в него как можно больше компаний, но те не торопились. Пока согласились около четверти. Центр взимает за свои услуги примерно 3% комиссии, да и модерирует распределение платежей с жителей так, что в приоритете оказываются поставщики

ресурсов, а потом уже управляющие компании.

Расчетный центр «КС», близкий, как может предположить «Дело», Комарову, создан в 2014 году, но в активную фазу работы вступил в 2016 году. У него есть свой сайт, на котором сообщается, что компания занимается сбором и распределением платежей за ЖКХ с жителей Красноглинского, Ленинского и Самарского районов. Компания была основана все той же Людмилой Юдановой, потом чуть меньше половины отошло Дмитрию Романову, который в итоге стал ее единственным собственником. Директор — все тот же Сочагин. Согласно анализу «Дела», услугами центра пользуются в основном компании, близкие Комарову. Но есть и другие, например «Комсервис» Виктора Терещенко.

Зачем частному бизнесу свой расчетный центр? Во-первых, он берет комиссию: 3%, как и муниципальный центр. В теории она вычитается из доходов управляющих компаний, но кто знает, остается для жителей стоимость услуг на прежнем уровне или тоже поднимается. Согласно сайту «КС», ее платежные документы доставляются более чем в 17 тысяч квартир. Значит, на 10–15 млн рублей комиссионных в год центр может рассчитывать (выручка «КС» в 2015 году составила 8,5 млн). Добавим непрофильные доходы — с рекламы на платежках (примерно 50 тысяч рублей в месяц) и фасадах домов. Видимо, есть еще какие-то мотивы?

Допустим, что в диалоге с поставщиками ресурсов управляющая компания теперь может говорить, что деньги не собирает и ничего с долгами сделать не может. Или если управляющая компания обанкротится, то арестуют ее счет, а не счет «КС», на котором сосредоточены деньги. В общем, возможны маневры.

Некоторые жители Красноглинского района, для которых войны с коммунальщиками уже обыденность, появление «КС» восприняли в штыки. Обращались в управляющую компанию и в Госжилинспекцию, но там не помогли. И администрация района поддержала коммунальщиков. Одна жительница рассказала «Делу», что начальник районного отдела по ЖКХ и благоустройству

Александр Колобаев объяснял преимуществу «КС» тем, что ее комиссия составляет всего 3%, а в муниципальном ЕИРЦ — 6% (что неправда). То ли чиновник перепутал, то ли жительница. Но как бы то ни было, руководящий состав администрации района агитировал за компанию, которой владела мать главы, она же жена его зама.

Прокуратура оказалась более отзывчивой. Она установила, что УЖКК «Электрощит» заключила договор с «КС» без согласия жителей, то есть незаконно. Кроме того, УК, которая собирает платежи через посредников, должна использовать специальный банковский счет для этого. У УЖКК «Электрощит» такого счета не было. По итогам прокурорской проверки УК и ее директор оштрафованы. В ситуации разбирается антимонопольная служба.

КРЫША ТЕЧЕТ

В этом году тучи над Комаровым сгустились. Прокурор Красноглинского района Сергей Драгунов потребовал его отстранения от должности главы района. Причина — конфликт интересов, который Комаров допускал, будучи чиновником. Во-первых, замом Комарова на посту главы района был его отчим Сергей Юданов. Во-вторых, компания его матери «ЖКХ» выиграла тендер красноглинской администрации на вывоз мусора. По мнению прокуратуры, Комаров должен был сообщить о конфликте интересов при проведении конкурса. Прокурор сначала потребовал от

председателя совета депутатов района Игоря Немченко расторгнуть трудовой договор с Комаровым. Тот отказался. Прокурор обратился в суд, но уже проиграл в двух инстанциях. На стороне Комарова — глава администрации Самары Олег Фурсов, некоторые чиновники из правительства, депутаты, открыто высказывающиеся о поддержке чиновника.

В ответ на аргументы обвинения нашлись контраргументы. Оказалось, что Юданов устроился в администрацию района еще в 2012 году (и ушел на пенсию в начале 2017-го), когда Комаров там не работал. Поэтому тут возникает вопрос к работодателю Комарова, «не заметившему» его родственника в администрации (суд, кстати, привлек в качестве третьей стороны вице-

губернатора Дмитрия Овчинникова, возглавлявшего комиссию по утверждению Комарова на должность главы). Более того, отчим не та степень родства, из-за которой можно говорить о конфликте интересов:



СЕРГЕЯ СОЧАГИНА (НА ФОТО) СЧИТАЮТ ДОВЕРЕННЫМ ЛИЦОМ КОМАРОВА

членами одной семьи не являются, общего хозяйства не ведут (при том, что Олег Комаров зарегистрирован по одному адресу вместе с отчимом и матерью). По эпизоду с «ЖКХ» тоже удалось отбиться. Тендер компания выиграла, но подписывать контракт с ней Комаров отказался. Именно из-за возможного конфликта интересов. В письменной форме об этом не доложил, потому что не было прописанного регламента.

Почему за Комарова взялись только в этом году, ведь главой района он стал еще в 2015 году и автоматически приобрел себе в замы отчима? Прокурор Драгунов сказал в суде, что раньше он об этом не знал. Сторонники Комарова распространяют информацию, что перед тем, как начать атаку на Комарова, прокурор попросил свою жену уволиться из администрации района. Кто-то пытается увидеть в происходящем заказ со стороны неких сил из Самарской губернской думы. Есть версия, что инициатором проверки Комарова стал вице-губернатор Самарской области, руководитель департамента по вопросам правопорядка и противодействия коррупции Валерий Юртайкин, но потом ото-звал претензии.

ФОКУС С ИСЧЕЗНОВЕНИЕМ

На фоне разбирательств вокруг Комарова близкий его знакомым бизнес претерпел новую трансформацию. На этот раз более сложную, чем замена фирм на клонов. Одна компания была продана. На смену второй пришла новая с новыми учредителями. С каждой сменой юрлица коммунальную империю Ленинского и Красноглинского районов становится все труднее связать с Комаровым и его бывшими партнерами.

В мае-июне компания «Управляющий жилищно-коммунальный комплекс» перешла московской компании «Домком Инвест», подконтрольной московскому предпринимателю Александру Костюкову и имеющей партнерские отношения с федеральной строительно-девелоперской ГК «ПИК» Сергея Гордеева. Костюкову принадлежали также коммунальные компании в Тверской области и Новосибирске и небольшой «Геобанк», с соб-



САНТА-БАРБАРА

Комарову угрожает увольнение из-за матери и отчима

ственным капиталом около 320 млн рублей. Новый игрок ведет активную экспансию в Самаре и к сентябрю текущего года занял примерно треть городского рынка управления МКД (ему принадлежат также «Жилищно-коммунальная система», «Жилищник», УО «Коммунальник», «Куйбышевский ПЖРТ»). Как рассказали «Делу» в УЖКК, на практике смена собственников УЖКК вылилась в отказ от услуг «КС» и планы по организации кол-центра.

Любопытно, что смену собственников УЖКК некоторые самарские коммунальщики расценили как зеленый свет для захода в Ленинский район. Например, депутат райсовета Кировского района Владимир Брязу, по словам жителей, агитирует заключать договор с его компаниями. Их у депутата несколько — УК «Кировская», УК «Железнодорожная», УК «Октябрьская» и еще два юрлица под названием «МКС». УЖКК, действительно, понемногу теряет дома. К концу августа их

осталось 67, а было более 80.

С УК №3, на которой был сосредоточен основной кусок Ленинского района, все сложнее. По словам директора компании Ирины Зольниковой, она прекратила обслуживать дома с января 2017 года. Часть ее жилого фонда перешла на непосредственное управление, обслуживающей организацией стало РЭУ №3. Другие дома перешли в управление УК «Межотраслевое унитарное предприятие «Комплекс» (обращает на себя внимание аббревиатура МУП, которая может вводить в заблуждение). Документального подтверждения этому «Дело» не нашло. По данным сайта Госжилинспекции на конец августа, у УК №3 814 домов, а у МУП «Комплекс» — всего 20 (Ленинский и Куйбышевский район). Видимо, ресурс запаздывает.

Кто стоит за преемниками УК №3 — МУП «Комплекс» и РЭУ №3 (есть еще №1, №2 и №4)? Компании появились в 2014–2016 годах. В числе их собственников и руководите-

лей нет лиц, которые можно связать с Комаровым: ни Сочагина, ни Маркеловой, ни Людмилы Юдановой. Но ниточки ведут все туда же.

Скажем, РЭУ №3 принадлежит Наталье Фишер, но в числе прошлых учредителей — Валерий Маркелов. РЭУ №2, как уже говорилось выше, принадлежит Маркелову и Павлу Павлову. РЭУ №4 принадлежит Маркелову и Тарасу Дмитриеву, у которого была также доля в РЭУ №3 (Дмитриев — фамилия не новая: напомним, Ирина Дмитриева вместе с Маркеловой владеет УК №3). Собственники РЭУ №1 — Тарас Дмитриев и Дмитрий Романов (учредитель «КС», которой управляет Сочагин). МУП «Комплекс» в Самаре два, владельцы у них разные, но оба возглавляет Дмитрий Седов. Он же — директор РЭУ №3. Не слишком ли много совпадений?

Согласно данным Госжилинспекции, под управлением компаний, которые близки знакомым Олега Комарова, находятся около 900 домов в Ленинском, Самарском и Куйбышевском районах и более 100 в Красноглинском. Выручка фирм (УЖКК, «ЖКХ», УК №3, «КС», РЭУ №1, 3 и 4) в 2015 году составила около 446 млн рублей. С учетом того, что была куплена УЖКК «Электроцит» (выручка 143 млн рублей в 2015 году), но был продан УЖКК (250 млн), совокупный оборот может несколько сократиться, но все равно составить сотни миллионов рублей. Если, конечно, следом за УЖКК не планируется новых продаж. Теперь в городе есть энергичный инвестор.

...В 2016 году Сочагин вместе с бывшим советником экс-главы Волжского района Александра Адамова Артуром Фарахутдиновым учредили в Феодосии компанию «Современные комплексные системы». Согласно регистрационным данным, она занимается производством изделий из бетона. Так ли это, неизвестно. В открытых источниках о фирме нет упоминаний. По адресу компании расположен частный дом-пансионат, телефонов фирмы в открытом доступе нет. Возможно, в Крыму оказались нужны деятельные предприниматели, умеющие превращать коммунальную труху в золото? **Д**

- Дарья Макушова

НУЖНЫ ЛИ КРЫМУ ТЕ, КТО ПРЕВРАЩАЮТ КОММУНАЛЬНУЮ ТРУХУ В ЗОЛОТО?



Реклама

VILLEROY & BOCH -
ПРЕДВКУШЕНИЕ
ПРАЗДНИКА -
САМОЕ РАДОСТНОЕ ЧУВСТВО


Villeroy & Boch
1748

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

WWW.VILLEROY-BOCH.RU



С удовольствием
за рулем



BMW 7 серия

РОСКОШНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КАК И ОН САМ.

НОВЫЙ BMW 730i ОТ 4 540 000 ₽. ЕДИНАЯ СТАВКА 7,77%
НА ЛЮБОЙ СРОК КРЕДИТА ОТ 12 ДО 60 МЕСЯЦЕВ*.

Алдис
Официальный дилер BMW
Самара
ул. Демократическая, 65
Тел. (846) 207 84 48
www.bmw-aldis.ru

Кредитный расчет по программе «7 серия спецл»

Рекомендованная цена:	4 490 000 рублей
Первоначальный взнос:	33,41 %*
Срок кредита:	25 месяцев
Остаточный платеж:	50%

45 990

рублей в месяц

*Кредит предоставляется «БМВ Банк» ООО. Лицензия Банка России №3482 от 10.06.2013. Условия программы кредитования «7 серия спецл»: первоначальный взнос — не менее 25% от стоимости автомобиля (не менее 20% при приобретении полиса КАСКО по программе «BMW Страхование»: www.btmfbank.ru/strahovanie), процентные ставки по кредиту в рублях РФ — 7,77% при сроке кредита 12–60 мес. Размеры остаточных платежей от стоимости автомобиля: 55% (12 мес.), 40% (24 мес.), 35% (36 мес.), 25% (48 мес.), 20% (60 мес.). Минимальная сумма кредита — 200 000 рублей РФ. Максимальная сумма кредита — 7 000 000 рублей РФ. Обязательно наличие полиса КАСКО. Программа распространяется на новые и демо автомобили BMW 7 серии (G11/G12). Программа действует с 1 июля по 30 сентября 2017 года. Подробная информация на сайте www.btmfbank.ru. Настоящая информация не является офертой к заключению договора.

Реклама