

Рынок ЖКХ на 20 млрд
ждет передел:
кому достанется больше

Кто «наметает»
4 млрд руб. во дворах
самарской глубинки

Как китайцы
растят свой
миллиард в Самаре

Что стоит за 300 млн
господдержки
«самарской «Теслы»

Обозрение

ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №6/СЕНТЯБРЬ/2019

ЖУРНАЛ РАССЛЕДОВАНИЙ & РЕЙТИНГОВ

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

**Полтора миллиарда оборота
и сотни миллионов прибыли:**
как малоизвестный
миллиардер аккумулирует
свой бизнес

ЗАРЯЖАНИЕ ВАРЮШИНА

ВЛАДЕЛЕЦ САМАРСКОЙ КОМПАНИИ «ЭНЕРГООБОРУДОВАНИЕ» СТАЛ
МИЛЛИАРДЕРОМ В НЕПОЛНЫЕ 40 ЛЕТ. КАК ЕМУ ЭТО УДАЛОСЬ



KAMAZ
ЦЕНТР

ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ



**Газобаллонная автотехника
Продажа и сервис**

**Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ
Официальный дилер ПАО «КАМАЗ»**

**г. Самара, Ракитовское шоссе, 2/140
т. 8-800-550-62-86**

www.kamaz-volga.ru



Главное

4 Убирайтесь

Многомиллиардный региональный рынок управления домами погряз в скандалах и оказался на грани передела. Что делят крупнейшие игроки

14 Очистление

Более четырех миллиардов рублей «наметают» в карманы управляющие компании в малых городах и райцентрах региона. Кто больше

Разведка

22 ЧАЙНА БЕЗ ЦЕРЕМОНИЙ

Годовой оборот полулегального китайского сельхозбизнеса в Самарской области достиг миллиарда рублей. Как это работает



ЧАЙНА БЕЗ ЦЕРЕМОНИЙ
стр. 22



ЗАРЯЖАНИЕ ВАРЮШИНА
стр. 34

28 Кручу — верчу

Малоизвестная тольяттинская компания получила сотни миллионов рублей господдержки на создание «российской «Теслы». Кто за ней стоит и что из этого выйдет

Кто есть кто

34 Заряжание Варюшина

Совладелец самарской компании «Энергооборудование» стал миллиардером в неполные 40 лет. Как ему это удалось

Дело. Экономическое обозрение
№6 (867), СЕНТЯБРЬ (30.09.2019)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова
e-mail: vittop31@mail.ru

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Анастасия Мурашина
Анна Русяева

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков
Михаил Новоселов

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

Л.Е. Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

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

МЕНЕДЖЕРЫ:

Екатерина Батанова
Людмила Казадаева
Надежда Погорелова
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,
E-mail: delo.63media@gmail.com

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

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

Тел.: (846) 334-59-21, 342-50-27.

Факс (846) 334-67-13.

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 19.09.2019

Дата выхода в свет 30.09.2019

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

Подписной индекс 31 019

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



ГЛАВНОЕ

Анализ & Комментарии

Выручка самарских компаний, входящих в «ДКИ» Александра Костюкова, в 2018 году составила 3,8 млрд рублей



ЖКХ

УБИРАЙТЕСЬ

МНОГОМИЛЛИАРДНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ ДОМАМИ ПОГРЯЗ В СКАНДАЛАХ И ОКАЗАЛСЯ НА ГРАНИ ПЕРЕДЕЛА. ЧТО ДЕЛЯТ КРУПНЕЙШИЕ ИГРОКИ

Получил ответ прокуратуры на мои запросы о нарушениях «ДомКом Инвеста», обслуживающего 1/5 всех домов Самары. Факты подтверждаются. Выявлено более 500 нарушений закона, направлены материалы для возбуждения трех уголовных дел. Из собранных с граждан средств только 30% идет на ремонт домов», — праведный гнев депутата Госдумы Александра Хинштейна обрушивается на одного из крупнейших игроков регионального рынка управления МКД через официальный аккаунт политика в «Твиттере». С ответом прокуратуры читатели депутата могут ознакомиться тут же. В нем представители надзорного органа перечисляют многочисленные нарушения со стороны входящих в «ДомКом Инвест» компаний: «Жилищно-коммунальная система», «УЖККомплекс», «Куйбышевский ПЖРТ», УО «Коммунальник», МУП «Комплекс».

На фоне штрафов, предписаний, проверок и жалоб выручка этих компаний в 2018 году составила в сумме 3,8 млрд рублей. Флагманом группы, генерирующим основные обороты, с 2016 года (тогда москов-

ский «ДомКом Инвест» Александра Костюкова вышел на самарский рынок) остается «ЖКС». Обороты этой компании увеличились с 1 млрд в 2017 году до 2,6 млрд в 2018 году. Сегодня одни отраслевые эксперты предупреждают ей скорый уход с рынка и раздел ее доли

среди мелких региональных игроков, другие утверждают, что выместить крупнейшую компанию с рынка никому не удастся. В самом «ДомКом Инвесте» ситуацию не комментируют. «У них в управлении тысяча домов. Мы спрашиваем: а где деньги?» — задается риторическим вопросом Виктор Часовских, руково-



КРУПНЕЙШАЯ В РЕГИОНЕ
УК — «ДЖКХ» **ВИКТОРА
ПОПОВА**

БОЛЕЕ 12,5 МЛРД НА 10 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ
УПРАВЛЕНИЯ МКД. КТО ОСТАНЕТСЯ ПОСЛЕ ПЕРЕДЕЛА?



ТОП-30 КРУПНЕЙШИХ УК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По площади обслуживаемых домов в 2018 г.

№	Наименование	Город	Владелец	Площадь, тыс. кв. м
1	«ДЖКХ»	Тольятти	Виктор Попов	4 756
2	«Жилищно-коммунальная система»	Самара	Александр Костюков	3 588
3	«Управляющая компания «Центр»	Сызрань	Алексей Арефьев	3 266
4	«Жилуниверсал»	Самара	Евгений Шильников	2 786
5	«Производственный жилищно-ремонтный трест Промышленного района»	Самара	Анатолий Штейнберг 1,38% Департамент управления имуществом г.о. Самара	2 164
6	УК «Приволжское производственное жилищно-ремонтное управление»	Самара	Мингали Сайфутдинов 48,60% Минахмет Халиуллов 48,60% Надежда Горшенева 1,21% Татьяна Ярошинская 1,21% Николай Никонов 0,39%	2 063
7	«Управляющая компания №1 жилищно-коммунального хозяйства»	Тольятти	Семен Арутюнян	1 576
8	«УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ №3»	Тольятти	Рафик Исмаилов 25% Виктор Силивоненко 37,5% Стогний Елена 37,5%	1 410
9	«Новоградсервис»	Новокуйбышевск	Администрация г.о. Новокуйбышевск	1 369
10	«Жилищная управляющая компания»	Новокуйбышевск	Администрация г.о. Новокуйбышевск	1 184
11	«Куйбышевский Производственный жилищно-ремонтный трест»	Самара	Александр Костюков	1 088
12	Управляющая компания «Уютный Дом»	Тольятти	Яна Поваляева	988
13	Управляющая компания «Производственный жилищно-ремонтный трест №11»	Самара	Наталья Чернышова	879
14	«Визит-М»	Самара	Эдуард Волков	865
15	«УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ЮГ-СЕРВИС»	Самара	Николай Чудаев	839
16	«Коммунальная сервисная компания г.Отрадного»	Отрадный	Игорь Ефремов	800
17	«Универсалбыт»	Самара	Департамент управления имуществом г.о. Самара	792
18	«УК Авиакор-Стандарт»	Самара	Андрей Белоусов	736
19	«Мирненское жилищно-коммунальное хозяйство»	Красноярский м.р.	Клавдия Перова 40% Елена Инчина 35% Администрация м.р. Красноярский	688
20	«Управляющий Жилищно-Коммунальный Комплекс Самара «Электрощит»	Самара	Дмитрий Романов	670
21	«Управляющая компания»	Похвистнево	Александр Бычков	511
22	«ВЕЛЕС»	Тольятти	Виктор Попов	474
23	УК «Жилстройэксплуатация»	Тольятти	Роман Данилов 33% Ирик Давлетшин 33% Ильдар Яндудин 34%	474
24	«Управляющая компания №4»	Тольятти	Администрация г.о. Тольятти	442
25	«УПРАВЛЯЮЩИЙ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС»	Самара	Александр Костюков	440
26	«МЕГАПОЛИС КОМФОРТ»	Самара	Константин Маевский	433
27	«УК ЖХХ Г. ТОЛЬЯТТИ»	Тольятти	Виктор Попов	433
28	«Архитектурно-строительная компания «ГРАДЪ»	Жигулевск	Александр Лубский	429
29	«Газэнергомонтаж»	Самара	Александр Захаров	410
30	Управляющая организация «Коммунальник»	Самара	Александр Костюков	403

Источник — ГЖИ по Самарской области

дитель регионального центра «ЖКХ Контроль».

«Где деньги?» — сегодня главный вопрос в далекой от прозрачности сфере управления МКД, где игроки рынка пользуются неэластичным спросом, где большие обороты, где бизнес представляет собой постоянный денежный поток, который можно свободно эксплуатировать. Кто в Самарской области лучше всех метет миллиарды, и кого из них ждет метла? «Дело» представляет новые рейтинги крупнейших, самых богатых, лучших и худших компаний сферы управления МКД региона.

20 ЯРДОВ

Емкость регионального рынка управления МКД эксперты оценивают более чем в 20 млрд рублей, исходя из общей площади многоквартирных домов (их около 25 тысяч), находящихся сегодня в управлении либо на обслуживании. Более 12,5 млрд рублей из них делят 10 компаний — крупнейших по площади обслуживаемых домов. Все игроки, вошедшие в первую десятку рейтинга «Дела» «Топ-30 крупнейших УК Самарской области», стабильно наращивают выручку и прибыль.

В топ-30 крупнейших управляющих компаний региона не первый год входят три УК тольяттинского бизнесмена Виктора Попова и четыре организации владельца упоминавшегося уже «ДомКом Инвеста» Александра Костюкова.

Крупнейшая в регионе компания «ДЖКХ» Виктора Попова, обслуживающая 4,7 млн кв. м жилого фонда в Тольятти, заработала в 2018 году 2,3 млрд рублей. На протяжении прошлого и первой половины текущего года с завидной регулярностью появляются

сдачи номера опубликовали финансовую отчетность за 2018 год.

Рейтинг растущих УК региона основывался на динамике роста обслуживаемой площади 2018 года по отношению к 2017 году. Рейтинг крупнейших должников составлен на основании данных ГЖИ и ресурсопоставляющих организаций.

Рейтинги худших и непопулярных УК Самарской области были составлены на основе данных ГЖИ о количестве выписанных штрафов, а также количестве зарегистрированных жалоб, направленных в адрес УК.

КАК МЫ СЧИТАЛИ

В рейтинговом проекте «Лучшие компании регионального рынка управления МКД» «Дело» опиралось на ежегодный рейтинг «деятельности лиц, осуществляющих управление многоквартирными домами на территории Самарской области, за 2018 год», составленный Государственной жилищной инспекцией Самарской области (далее — ГЖИ). Рейтинги были составлены из 282 лицензиатов, открытую информацию о которых разместила ГЖИ на своем сайте (gzhi-samara.ru).

Исходя из критериев ГЖИ (таких как процентное соотношение административных дел, жалоб, административных штрафов, предписаний к общей площади обслуживаемого организацией жилищного фонда в МКД; платежная дисциплина и др.), дополненных отраслевыми экспертами, редакцией «Дела» были составлены оригинальные рейтинги: рейтинг Крупнейших УК региона по площади находящихся в управлении домов. «Дело» предприняло попытку составить и рейтинг крупнейших УК по выручке за 2018 год, но далеко не все компании на момент

сообщения о выявленных в компаниях Попова нарушениях, о наложенных штрафах, судах с налоговой инспекцией и недовольстве жителей. «Сообщения в СМИ о проблемах у компаний Виктора Попова, очевидно, связаны с попыткой передела рынка», — считает депутат губернской думы Михаил Матвеев. При этом «ДЖКХ» Попова возглавляет и рейтинг «Дела» «Топ-20 крупнейших должников среди УК Самарской области». На четвертой строчке этого антирейтинга еще одна компания Попова — «Велес». По данным ГЖИ Самарской области, на 1 января 2019 года задолженность «ДЖКХ» перед ресурсоснабжающими организациями составляла 133 млн рублей. Против компании ведутся десятки судебных разбирательств. Наибольшее количество обращений подано «Волжскими коммунальными системами», должником которых является «ДЖКХ». В бизнесе тольяттинских лидеров рынка давно что-то пошло не так, но узнать на этот счет мнение самого Виктора Попова непросто: официальные запросы «Дела» Попов оставляет без внимания.

Судя по объективным данным, можно сделать вывод, что попыткам сократить его долю на рынке управления МКД Виктор Попов противопоставляет реструктуризацию бизнеса, в которой его компании как бы конкурируют друг с другом. Так, еще год назад «ДЖКХ» обслуживала лишь 1 млн кв. м и показывала выручку на уровне 200 млн рублей. При том, что крупнейшая по обслуживаемой площади в 2017 году УК «Департамент ЖКХ г. Тольятти» не вошла в топ «Дела» крупнейших УК по итогам 2018 года. Она превратилась в компанию «Велес», занявшую 22-ю строчку рейтинга. Организация сократила выручку втрое, с 3,4 млрд в 2017 году до 800 млн в 2018 году. Компания «УК ЖКХ г. Тольятти», оказавшаяся 27-й среди крупнейших в 2018 году, и вовсе не раскрывает выручку, хотя в 2017 году показала ее на уровне 120 млн рублей.

Третье место в рейтинге крупнейших компаний региона занимает сегодня сызранская УК «Центр», считающаяся близкой к структурам ГК «Криста» бизнесмена Владимира Симонова. Ее выручка гораздо ниже

ТОП-20 КРУПНЕЙШИХ ДОЛЖНИКОВ СРЕДИ УК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему задолженностей УК Самарской области перед ресурсопоставляющими компаниями на 01.01.2019

№	Название организации	Город / м.р.	Владелец	Общая задолженность, млн руб.*
1	«ДЖКХ»	Тольятти	Виктор Попов	133
2	УК «ВАСКО»	Самара	Ксения Миленина 50% Наталья Рябова 50%	121
3	УК «Центр»	Сызрань	Алексей Арефьев	109
4	«ВЕЛЕС»	Тольятти	Виктор Попов	78
5	«Управляющая компания №3 г.о Тольятти»	Тольятти	Виктор Силивоненко 37,5% Елена Стогний 37,5% Рафик Исмаилов 25%	60
6	ОП «Центральное» ЖЭУ «Приволжское», «ГУЖФ»	Москва	Минобороны РФ	60
7	УК «Солнечный»	Ставропольский	Юлия Горюнова	47
8	«ПЖРП №11»	Самара	Николай Шохин	37
9	«УК Авиакор-Стандарт»	Самара	Андрей Белоусов	34
10	«СтавропольРесурсСервис»	Ставропольский	муниципалитет	32
11	«Управляющая компания №2 жилищно-коммунального хозяйства»	Тольятти	Валентина Стрягачева 99% Александр Стрягачев 1%	29
12	«Управляющая компания №1 жилищно-коммунального хозяйства»	Тольятти	Семен Арутюнян	28
13	УК «ЖЭС»	Сызрань	Наталья Смирнова	27
14	«УК №5»	Тольятти	муниципалитет	25
15	«Содружество «Мой дом»	Самара	Сергей Капранов	25
16	«СамРЭК-Эксплуатация»	Самара	Минимущество Самарской области	22
17	«Управляющая компания №4»	Тольятти	муниципалитет	21
18	УК «Жилищный Сервис»	Тольятти	Валерий Канунов	21
19	«Куйбышевский ПЖРТ»	Самара	Александр Костюков	21
20	«Волгатеплоснаб»	Самара	Александр Дятлов	19

*Общая задолженность перед ресурсопоставляющими организациями, млн руб.
Источники: ИС «СПАРК»; ГЖИ Самарской области; ПАО «Самараэнерго»

расположившегося следом самарского «Жилуниверсала» Евгения Шильникова и составляет 557 млн рублей.

Один из старожилов самарского рынка управления МКД Шильников увеличил выручку своей компании, которая впервые превысила два миллиарда рублей. Показатель прибыли «Жилуниверсала» Евгений Шильников традиционно, вот уже на протяжении нескольких лет, не раскрывает.

В списках миллиардеров среди крупнейших УК региона не первый раз оказывается тольяттинская «Управляющая компания №1 жилищно-коммунального хозяйства» Семена Арутюняна. С ежегодным оборотом 1,4 млрд рублей «УК №1 ЖКХ» занимает седьмое место в рейтинге крупнейших, показав при меньшей площади обслуживания лучшие финансовые результаты, чем самарские компании «ПЖРТ

РЕКОРД ВЫРУЧКИ В 2018 ГОДУ У «ЖКС» **АЛЕКСАНДРА КОСТЮКОВА** — 2,6 МЛРД РУБ.

ТОП-30 РАСТУЩИХ УК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По динамике площади домов в управлении в 2018 году по отношению к 2017 году

№	Наименование	Владелец	Город / м.р.	Количество домов на обслуживании в 2017, ед.	Площадь в 2017, тыс. кв. м	Количество домов на обслуживании в 2018, ед.	Площадь в 2018, тыс. кв. м	Динамика 2018 к 2017, %
1	«АЛКОМ-ГАРАНТ»	Фонарёв Сергей	Самара	1	3	90	380	12567
2	«Жилищно-эксплуатационное управление №1»	Клестова Айжан	Самара	1	1	17	32	3100
3	УК «САЛЮТ»	Ионова Любовь 34% Потапова Татьяна 33% Храмова Елена 33%	Самара	1	4	21	88	2100
4	«УПРАВКОМ САМАРА»	Троицкий Александр	Самара	2	11	32	189	1618
5	«ДИАЛОГ ПЛЮС»	Хабибзянов Григорий	Самара	6	13	77	130	900
6	«КОММУНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «ЧАЙКА»	Дубро Валерий	Самара	1	3	9	27	800
7	Управляющая компания «Уютный Дом»	Поваляева Яна	Тольятти	21	161	21	988	514
8	«Предприятие коммунального хозяйства»	Лунева Ирина	Тольятти	1	3	1	18	500
9	«РЕМСТРОЙСЕРВИС»	Белов Виктор	Самара	7	31	39	177	471
10	«Управляющая компания «Город мира»	Ормашов Алексей	Самара	1	3	1	13	333
11	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ТОЛЬЯТТИТОПСЕРВИС»	Русаков Алексей	Тольятти	1	22	2	97	341
12	УК «ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ»	Копцева Наталья	Тольятти	2	13	7	49	277
13	«Корпорация жилищного строительства»	Цыганков Сергей	Самара	1	3	1	12	300
14	«УК АССОЦИАЦИЯ»	Еремин Андрей 50% Седов Андрей 50%	Самара	6	38	25	120	216
15	Управляющая организация «Управдом»	Таран Николай	Самара	7	21	11	63	200
16	«Мичуринское»	Евсеев Сергей	Самара	2	17	13	50	194
17	АССОЦИАЦИЯ «САМАРСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ СОДРУЖЕСТВО ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ»	Федулаев Александр	Самара	10	58	28	158	172
18	«Бизнес-Центр»	Тухватулина Гюльнара Якимов Виталий	Самара	14	112	27	291	160
19	«Региональный ЖКХ-Сервис»	Титов Андрей	Самара	54	67	115	171	155
20	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «XXI ВЕК»*	Осипова Анастасия	Самара	17	72	35	171	138
21	«ДИРЕКЦИЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЗДАНИЙ»	Хмыров Алексей 36% Попов Алексей 32% Попов Антон 32%	Самара	4	22	11	51	132
22	«ДЖКХ»	Попов Виктор	Тольятти	334	2 097	713	4 756	127
23	«СИСТЕМА»	Вязовкин Евгений	Тольятти	1	26	2	59	127
24	«АВИАКОР-Стандарт»	Белюсов Андрей	Самара	55	98	81	216	120
25	«УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ЖИЛИЩНО-ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС»	Назарова Елена 50% Петрухина Вера 50%	Тольятти	2	32	5	69	116
26	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «БЫСТРАЯ АВАРИЙНАЯ РЕМОНТНАЯ СЛУЖБА»	Ятманкин Александр	Самара	17	52	32	104	100
27	«Жилищно-эксплуатационная компания»	Сабельников Дмитрий	Челно-Вершинский	2	1	4	2	100
28	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ»	Капитонова Оксана 50% Никитин Сергей 50%	Самара	7	27	14	54	100
29	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ВОЛГА»	Селегенов Денис	Самара	4	21	8	39	86
30	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «СЕРВИС»	Банников Александр 36% Шматов Эдуард 36% Дучицкий Александр 28%	Самара	3	35	5	64	83

*В 2017 году УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ПЖРТ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ». Источник – ГЖИ Самарской области

Промышленного района» и «Приволжское ПЖРТ».

Самый внушительный показатель выручки среди крупнейших управляющих организаций региона демонстрирует занявшая вторую строчку рейтинга «Дела» «ЖКС» Костюкова. Свои 2,6 млрд компания выручила с 3,6 млн кв. м жилья в Самаре, при том что в 2017 году в управлении компании было 5,2 млн кв. м жилого фонда.

НОВАЯ МЕТЛА

«Чтобы УК была рентабельной, в ее управлении должно быть от 350 тыс. до 1,5 млн кв. метров жилья», — объясняет «Делу» принципы работы бизнеса управляющих компаний Сергей Варламов, директор новокуйбышевского «Новоградсервиса». Преодолеть эту планку рентабельности удалось только трем компаниям из топ-30 «Дела» самых динамично развивающихся УК региона по площади обслуживаемых домов. Помимо увеличившегося количество миллионов кв. метров обслуживаемых площадей «ДЖКХ» Виктора Попова, такого успеха достигли занявший первое место в рейтинге растущих УК самарский «Алком-Гарант» Сергея Фонарева (рост 12 567%) и тольяттинский «Уютный дом» Яны Поваляевой (7-е место в рейтинге, рост 514%). В целом, в рейтинге растущих оказались самарские и тольяттинские компании, за одним только исключением.

«Мы не знаем никакого Фонарева, мы уже десять лет на Сухарева работаем», — отрезает сотрудница «Алком-Гаранта» в телефонном разговоре с «Делом». «Алком-Гарант», площадь домов которого возросла с 2017 по 2018 годы с 3 тыс. до 380 тыс. кв. м, обслуживает дома в Октябрьском районе Самаре, зарегистрирован совсем недавно — в 2017 году. Компания пришла на смену одноименной фирме с теми же учредителем и руководителями, проходящей сегодня процедуру банкротства. Выручка лидера рейтинга растущих УК в 2018 году составила 91 млн рублей. Прокомментировать свои успехи на рынке директор компании Иван Сухарев отказался.

На втором месте топ-30 самых быстрорастущих расположилось «Жилищно-эксплуатационное управление №1» Айжан Клестовой, увеличившее площадь жилого фонда в

ТОП-30 ХУДШИХ УК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему выписанных организации штрафов за 2018 год

№	Наименование	Город/район Самарской области	Сумма штрафов, 2017+2018, тыс. руб.	Сумма штрафов, 2017, тыс. руб.	Сумма штрафов, 2018, тыс. руб.	Динамика 2018/2017, %
1	«Жилищно-коммунальная система»	Самара	43904	4519	39385	772
2	«Куйбышевский производственный жилищно-ремонтный трест»	Самара	17026	525	16501	3043
3	«Управляющий жилищно-коммунальный комплекс»	Самара	8295	100	8195	8095
4	«Жилищная управляющая компания»	Новокуйбышевск	10155	5000	5155	3
5	«Главное управление жилищным фондом»	Самара	9328	4328	5000	16
6	УК «Солнечный»	Ставропольский район, с. Бахилово	2725	25	2700	10700
7	МП г.о. Самара «Универсалбыт»	Самара	4260	1610	2650	65
8	Межотраслевое управляющее предприятие «Комплекс»	Самара	2900	450	2450	444
9	МП г.о. Самара «Жилсервис»	Самара	9625	7195	2430	-66
10	УК «Коммунальник»	Самара	2298	353	1945	451
11	«Коммунальные системы»	Волжский район, пгт. Петра Дубрава	1600	0	1600	н/д
12	УК «Эдельвейс»	Чапаевск	1150	0	1150	н/д
13	УК №2 жилищно-коммунального хозяйства	Тольятти	1280	305	975	220
14	УК «Центр»	Сызрань	1050	175	875	400
15	«Клининговая компания»	Тольятти	850	0	850	н/д
16	«Мечта»	Самара	900	150	750	400
17	«УК № 3 г.о. Тольятти»	Тольятти	850	100	750	650
18	«ДЖКХ»	Тольятти	725	0	725	н/д
19	УК «Квартал»	Самара	1395	775	620	-20
20	«Городская управляющая компания»	Самара	600	0	600	н/д
21	УК «XXI ВЕК»*	Самара	600	0	600	н/д
22	«Региональный ЖКХ-Сервис»	Самара	1050	475	575	21
23	УК «Производственный жилищно-ремонтный трест № 11»	Самара	710	200	510	155
24	«Сити сервис»	Тольятти	355	0	355	н/д
25	Управляющий Жилищно-Коммунальный Комплекс «Электрожит»	Самара	750	400	350	-13
26	«Энергетик»	Чапаевск	470	125	345	176
27	«Жилищно-Эксплуатационный участок № 1»	Самара	325	0	325	н/д
28	«Многопрофильное Универсальное Предприятие Жилищно-Коммунального Хозяйства»	Тольятти	625	300	325	8
29	«Сервисная Коммунальная Компания»	Сергиевский район, пгт. Суходол	1689	1371	318	-77
30	«Департамент ЖКХ г.Тольятти»	Тольятти	4427	4127	300	-93

*Наименование компании в 2017 году УК «ПЖРТ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ». Источник – ГЖИ Самарской области

управлении с 1 тыс. до 32 тыс. кв. метров. Компания Клестовой вышла на рынок, взяв на обслуживание дома в Кинельском районе, финансовые показатели компания не раскрывает. Айжан Клестова до регистрации собственной фирмы в 2017 году несколько лет работала на руководящих должностях в «ЖЭУ №1» Мурада Магомедова, обслуживающего дома в Железнодорожном районе Самары.

УК «Салют» Любови Ионовой, Татьяны Потаповой и Елены Храмовой расположилась на третьей позиции в рейтинге «Дела»: площадь жилого фонда, находящегося в управлении компании, составляла 4 тыс. кв. м и 88 тыс. кв. м соответственно за 2017 и 2018 годы, что составило 2100% роста. «Управление компанией веду самостоятельно, партнеры просто инвестировали деньги в фирму и полностью

ТОП-30 ЛУЧШИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ УК В 2018 ГОДУ

На основании рейтинга ГЖИ Самарской области

Место	Наименование	Город / м.р.	Владелец	Баллы
1	«ПромБизнес»	Чапаевск	Шамиль Салехов 50% Наиля Салехова 50%	126
2-3	«Комплекс-Сервис»	Кинельский	Валерий Петлин 61% Ирина Петлина 39%	119
2-3	«Визит-М»	Самара	Эдуард Волков	119
4	«УЮТНЫЙ ДОМ 9 КВАРТАЛ»	Тольятти	Алексей Куликов	118
5	«УК ЖКХ»	Тольятти	Дмитрий Лисов	114
6	«АВИАКОР-Стандарт»	Самара	Андрей Белоусов	111
7-9	ИП Решетникова Л.П.	Безенчукский	Людмила Решетникова	110
7-9	«Жилищно-эксплуатационное управление 26-го квартала»	Тольятти	Александр Денисов 37% Виктор Клевлин 32,5% Игорь Чипрасов 31,5%	110
7-9	«Чапаевская сетевая компания»	Чапаевск	Роман Болдырев 51% Евгений Литвинов 49%	110
10	«ФБ Хоум-Сервис»	Самара	Николай Нуждин	108
11-12	Управляющая компания жилищно-коммунального хозяйства муниципального района Шигонский	Шигонский	муниципалитет	107
11-12	«Управляющая компания «Промкомстрой»	Сызранский	Сергей Захаров 50% Валерий Радченко 50%	107
13-14	Управляющая компания «Уютный Дом»	Тольятти	Яна Поваляева	106
13-14	«Новоградсервис»	Новокуйбышевск	муниципалитет	106
15	«Жилищно-коммунальный сервис»	Чапаевск	Владимир Чугуров 100%	105
16-18	«ДОБРОДОМ»	Самара	Борис Фетисов 20% Наталья Тимоханова 20% Елена Литвинова 20% Юлия Бобровская 20% Олег Аксенов 20%	104
16-18	«Жилищно-Строительная Компания»	Чапаевск	Алексей Блынский	104
16-18	«ЖИЛСЕРВИС»	Кинель	Николай Волков 40% Любовь Лопухова 34% Юрий Савельев 26%	104
19-20	Управляющая компания «Амонд-ЖилКомСервис»	Самара	Сергей Полтавцев	103
19-20	УК «Коммунальный Сервис»	Самара	Дмитрий Дворяткин	103
21-22	«Жилищно-эксплуатационное управление 72-го квартала»	Тольятти	Виктор Клевлин 40% Игорь Чипрасов 40% Александр Денисов 10% Сергей Клевлин 10%	102
21-22	«Наш дом»	Шенталинский	Индус Камалов 100%	102
23-24	ИП Саркисян С.Г.	Чапаевск	Сейран Саркисян	99
23-24	«Управляющая компания №1 жилищно-коммунального хозяйства»	Тольятти	Семен Арутюнян	99
25-27	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ЮГ-СЕРВИС»	Самара	Николай Чудаев	98
25-27	«ВолгаЖилСервис»	Самара	Александр Нещадимов	98
25-27	«Сигма»	Октябрьск	Ольга Ануфриева	98
28-30	«Жилищно-коммунальное хозяйство Безенчук»	Безенчукский	муниципалитет	97
28-30	«Высокие строительные технологии»	Чапаевск	Андрей Долганов	97
28-30	Управляющая компания «Содружество»	Тольятти	Игорь Миронцев	97

Источник — ГЖИ Самарской области

мне доверяют. Я уже около 10 лет работаю в этой сфере, на мне еще два ТСЖ. С «Салютом» взяли дома в поселке Управленческий», — рассказывает «Делу» соучредитель «Салюта» Любовь Ионова, заработавшая пока скромные 8 млн рублей за 2018 год.

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ

Фигуранты антирейтингов «Дела» — топ-20 крупнейших должников, топ-15 самых непопулярных и топ-30 худших УК Самарской области — зачастую пересекаются.

Первую строчку в рейтинге должников, как уже говорилось выше, занял Виктор Попов с его «ДЖКХ».

На втором месте в числе вопиющих неплательщиков самарская компания «ВАСКО» Ксении Милениной и Натальи Рябовой, проходящая процедуру банкротства. Последний отчет, который давала компания относительно своих финансов, датируется 2015 годом, когда компания показала выручку, равную 1,4 млрд рублей, и убыток в размере 57 млн. Контроль над компанией приписывают известному бизнесмену Ивану Мотынге, так же как и над одним из лидеров рейтинга крупнейших УК — компанией «Жилуниверсал» Евгения Шильникова.

Третье место в рейтинге неплательщиков занимает сызранская УК «Центр» Алексея Арефьева, близкая к Владимиру Симонову. СМИ трижды за последние два года сообщали о намерениях Арефьева обратиться в суд с заявлением о банкротстве компании. Тем не менее компания демонстрирует даже небольшую прибыль: 5 млн в 2017 году и 2 млн в 2018-м при стабильном объеме выручки в 557 млн рублей за каждый из этих периодов.

Открывает рейтинг худших компаний по количеству выписанных штрафов уже упомянутая самарская «Жилищно-коммунальная система» Александра Костюкова. Общая сумма штрафов компании составляет 39 млн рублей за 2018 год и 4,5 млн за 2017-й. Чуть меньшая сумма штрафов в 2018 году числится за управляющей компанией «Куйбышевский производственный жилищно-ремонтный трест»: ее штрафы возросли до 16,5 млн в 2018 году. В 2017 году сумма штрафов составляла 525 тыс. рублей.

Третье место принадлежит еще одной компании Костюкова — «Управляющий жилищно-коммунальный комплекс». С 2017 по 2018 год долг компании возрос со 100 тыс. до 8 млн рублей.

МОСТЫ

«Дело» анализирует региональный рынок управления МКД в рейтинговых проектах на протяжении последних пяти лет. Несколько крупных игроков на этом рынке долгое время делили миллионы кв. метров обслуживаемого жилья в Самаре и Тольятти, уделом мелких компаний были крохи.

Три года назад ситуация резко изменилась, на самарский рынок ворвалась молодая федеральная компания «ДомКом Инвест» («ДКИ»), принадлежащая представителю банковского сектора, московскому бизнесмену Александру Костюкову, собравшему в свои активы 100 млн кв. м жилья по всей России. В Самаре «ДКИ» взял под контроль почти половину рынка.

В прошлом году, после смены региональной власти, с крупнейшими игроками регионального рынка — компаниями «ДомКом Инвеста» в Самаре и управляющими организациями, подконтрольными Виктору Попову в Тольятти, начали происходить события, складывающиеся в серию и образующие закономерности, которые все больше указывают на начало глобального передела регионального рынка управления МКД.

«У нас на рассмотрении с начала 2019 года более тысячи обращений о переходе домов от одной УК в другую. Наибольшую активность проявляют лицензиаты в Самаре и Тольятти. Уже поменяли управляющие компании более 600 домов», — комментирует «Делу» ситуацию глава ГЖИ Самарской области Виктория Каткова. Сигналы о назревающем кризисе и переделе на рынке управления МКД звучат все громче. Даже формальных поводов для этого немало, и один из самых явных — расчеты за коммунальные ресурсы.

«Главная проблема на региональном рынке управления МКД — недобросовестные поставщики услуг. Стоимость услуг на 70% состоит из стоимости ресурсов и на 30% — из содержания жилья. В графу «содержание» входит и текущий ремонт

ИНСПЕКТОР
ГЖИ Самарской области и ее руководитель Виктория Каткова составили свой рейтинг региональных УК



жилья», — объясняет ситуацию депутат губернской думы Денис Волков, заместитель председателя комитета по ЖКХ.

ТОП-15 САМЫХ НЕПОПУЛЯРНЫХ УК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По числу жалоб граждан на УК в ГЖИ СО за первое полугодие 2019 года

Место	Наименование УК	Город, район	Всего обращений
1	«Жилищно-коммунальная система»	Самара	4130
2	«Куйбышевский производственный жилищно-ремонтный трест»	Самара	1071
3	«ДЖКХ»	Тольятти	928
4	«Жилуниверсал»	Самара	874
5	«Управляющая компания «Центр»	Сызрань	765
6	«Жилищная управляющая компания»	Новокуйбышевск	660
7	«Жилсервис»	Самара	583
8	Управляющая компания «Производственный жилищно-ремонтный трест №11»	Самара	567
9	«Производственный жилищно-ремонтный трест Промышленного района»	Самара	558
10	«Универсалбыт»	Самара	548
11	УК «Привольское производственное жилищно-ремонтное управление»	Самара	453
12	«Газэнергомонтаж»	Самара	338
13	«УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ №3» Г.О. ТОЛЬЯТТИ	Тольятти	328
14	«УПРАВЛЯЮЩИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС»	Самара	313
15	«Управляющая компания №1 жилищно-коммунального хозяйства»	Тольятти	261

Источник — ГЖИ

Компании Александра Костюкова на самарском рынке долго исправно платили ресурсникам, а если и возникали задолженности, всегда отбавляли дорожные карты по их устранению. При этом с деньгами, собираемыми на текущий ремонт, происходили странные вещи. По версии прокуратуры, например, компанией «ЖКС» было собрано на текущий ремонт более 196 млн рублей за 2018 год, а потрачено — лишь 57 млн рублей. Возмущенная общественность считает, что деньги жильцов обслуживаемых домов не только «ЖКС», но и другие УК «ДомКом Инвеста» выводят в Москву.

«Кризис управляющих компаний начался еще с 2000-х годов, когда на рынке ЖКХ начал формироваться пласт монополистов, например «ПТС-Сервис», «Энергия», за которыми стояли люди, близкие к власти. Потом их частично выкупил «ДомКом Инвест». Началась борьба за ресурсы. Крупные монополисты не дают развиваться небольшим УК. При этом денег в стране все меньше, и их выводят из регионов», — говорит депутат Матвеев.

Однако некоторые эксперты «Дела» считают, что ситуация несколько сложнее. «У кого мосты не падают? — задает риторический вопрос собеседник «Дела», близкий к правительству Самарской области. — Люди пришли, получили поддержку администрации, проинвестировали в инфра-



ПРОШЛИ ИНСПЕКЦИЮ

В Самарской области 366 лицензиатов в сфере управления МКД, и только у 292 есть в управлении дома. В 2019 году выдано 30 лицензий, а отозвано 68. Получить дом в управление стало сложнее, чем три года назад. Ужесточились требования законодательства», — рассказывает «Делу» Виктория Каткова, руководитель Государственной жилищной инспекции Самарской области (ГЖИ).

С прошлого года инспекторы составляют рейтинг лицензиатов региона по итогам их работы за предыдущий период. В этом году ГЖИ подготовила собственный рейтинг лучших УК Самарской области по итогам 2018 года. Инспекторы оценивали управляющие компании МКД по целому комплексу критериев, вплоть до одобрения их работы жителями управляемых лицензиатами домов. Топ-30 компаний этого рейтинга публикует «Дело».

Лучшей компанией региона в сфере управления МКД в версии ГЖИ стала чапаевская УК «ПромБизнес», принадлежащая местным супругам-предпринимателям

Салеховым. Объяснить, каким образом маленькая компания (21 млн рублей выручки в 2018 году) стала лучшей в области, ее владельцы даже не попытались. «Пишите как напишете, я комментарий давать не буду», — сказала руководитель и совладелец чапаевского «ПромБизнеса» Наиля Салехова. Среди лучших в регионе оказалось пять чапаевских управляющих компаний.

В целом, учитывая, что половина топ-30 лучших УК по версии ГЖИ — компании из малых городов и муниципальных районов Самарской области, можно сделать вывод о том, что чем мельче организация, тем меньше у нее проблем, тем выше результат в рейтинге ГЖИ.

Несмотря на то, что инспекторы применяли соответствующие коэффициенты с целью уравнивать шансы получить высокий балл крупных и мелких лицензиатов, крошечные компании из глубинки на уровне ИП одержали убедительную победу над основными игроками коммунального рынка.

структуру, выстроили систему управления, есть смысл дать им работать. Другое дело, что с приходом нового руководства области на многомиллиардный рынок управления МКД стали заглядываться новые люди».

Региональные чиновники и политики, впрочем, давно обзавелись

своими компаниями на рынке ЖКХ и в Самаре, и в Тольятти. Среди них можно, скажем, назвать тольяттинские УК «Фортуна» (выручка в 2018 году 65 млн рублей) и «Жилсервис плюс» (выручка в 2018 году 29 млн рублей), которые эксперты «Дела» называют близкими к руководству Тольятти. Самарские компании

«Добродом», «Образцовое содержание жилья», «Новая крепость» с оборотами более 90 млн, 24 млн и 76 млн эксперты «Дела» приписывают семье высокопоставленного члена областного правительства. Однако желающих гораздо больше.

ЧЬЯ МЕТЛА

Один из самых актуальных вопросов сегодня на самарском рынке управления МКД: устоит ли «ДомКом Инвест», или его «поляну» разнесут по частям конкуренты? «Чтобы москвичи ушли, должно быть политическое решение. Но даже если «ЖКС» с рынка уберут, это не означает, что сам рынок станет эффективным», — говорит один из игроков рынка управления МКД.

В то, что одного из крупнейших игроков удастся быстро выместить с рынка, эксперты «Дела» в большинстве своем не верят, считая, что ситуация может зависнуть еще на несколько лет.

О признаках вывода денег из региона «ДомКом Инвестом» самарские прокуроры говорили, а «Дело» писало еще два года назад. Сегодня компании, входящие в группу «ДомКом Инвест», возглавляют рейтинги «Дела» топ-15 самых непопулярных и топ-30 худших УК Самарской области по числу жалоб населения и наложенных на компанию штрафов. Однако даже неэффективную компанию вывести с рынка довольно тяжело. «Забрать лицензию очень сложно», — говорит член лицензионной комиссии Денис Волков. Согласна с ним и руководитель областной ГЖИ. «Потерять лицензию УК может по решению суда. Мы выходим в Арбитражный суд Самарской области с требованием аннулировать лицензию на основании решения лицензионной комиссии. Поводом к этому может послужить отсутствие домов в управлении на протяжении шести месяцев, а также потеря более 15% управляемых площадей», — поясняет «Делу» Виктория Каткова.

Кто придет на место «ДомКом Инвеста», если его вытеснят с самарского рынка, и останется ли он в руках местных игроков? **Д**

— Анна Русяева,
Анастасия Мурашина

ЗОЛОТОЙ «КОЛОС»

«Самаранефтегаз» осуществил перезагрузку детского санатория «Колос»

В 2019 году при поддержке «Самаранефтегаза» Кинель-Черкасскому району удалось отремонтировать детский санаторий «Колос». Оздоровительное учреждение вновь распахнуло свои двери для подрастающего поколения.

Новая жизнь

В прошлом году санаторию «Колос» исполнилось 50 лет. В мае 2018 года по предписанию надзорных органов за нарушение санитарных норм, а также правил противопожарной безопасности деятельность муниципально-го учреждения была приостановлена. Администрация района, изучив материально-техническое состояние и финансовое положение учреждения, приняла решение сохранить санаторий, однако ему требовался серьезный ремонт. Средств регионального и районного бюджетов оказалось недостаточно. Акционерное общество «Самаранефтегаз» выделило значительные средства, чтобы помочь Самарской области и муниципалитету подарить детскому учреждению вторую жизнь.

Во всех помещениях санатория были заменены электроприборы,

**ЕЖЕГОДНО
«САМАРАНЕФТЕГАЗ»
РЕАЛИЗУЕТ
БОЛЕЕ
70 ПРОЕКТОВ**

установлена новая сантехника, реконструирована система вентиляции. Проведение капитального ремонта позволило устранить нарушения и обеспечить организацию более комфортного и безопасного детского отдыха в регионе. Обновление «Колоса» решило еще одну важную проблему — 95 человек вернулись на свои рабочие места после вынужденного неоплачиваемого отпуска в период ремонтных работ. «Прошлый год оказался непростым для санатория и совпал с 50-летним юбилеем. Люди здесь работают хорошие, вместе мы преодолели все трудности», — уверен Сергей Радько, глава Кинель-Черкасского района.

Рука помощи

Сотрудничество администрации

Кинель-Черкасского района и акционерного общества «Самаранефтегаз» осуществляется в рамках программы социально-экономического партнерства между правительством Самарской области и акционерным обществом с 2007 года. Ежегодно в рамках соглашения о сотрудничестве между правительством Самарской области и ПАО «НК «Роснефть» дочерним предприятием компании — обществом «Самаранефтегаз» финансируются программы социально-экономического партнерства с муниципалитетами. Мероприятия такой программы определяются совместно с муниципальными образованиями региона исходя из решения приоритетных задач социально-экономического развития территорий.

За период 2016-2018 годов акционерным обществом «Самаранефтегаз» было выделено на эти цели около 35 миллионов рублей. Средства были направлены на благоустройство Кинель-Черкасского района. Были отремонтированы детские сады, реконструирован историко-краеведческий музей, благоустроена главная площадь в районном центре и многое другое.

Однако одним из самых масштабных совместных проектов стал капитальный ремонт зданий и помещений МАУ «Кинель-Черкасский санаторий «Колос».

Стоит отметить, что в целях социально-экономического развития муниципальных образований, на территории которых акционерное общество осуществляет свою производственную деятельность, ежегодно «Самаранефтегаз» реализует более 70 проектов. Общество присутствует в 22 муниципальных районах и четырех городских округах Самарской области. Основные направления использования денежных средств — ремонт и оснащение детских садов и школ, благоустройство территорий, поддержка учреждений культуры, а также развитие детского массового спорта.





ОЧИЩЕНИЕ

БОЛЕЕ ЧЕТЫРЕХ МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ
«НАМЕТАЮТ» В КАРМАНЫ УПРАВЛЯЮЩИЕ
КОМПАНИИ В МАЛЫХ ГОРОДАХ
И РАЙЦЕНТРАХ РЕГИОНА. **КТО БОЛЬШЕ**

В глазах населения власть за все в ответе, сфера ЖКХ, сами понимаете, самый большой вопрос», — переживает глава Челно-Вершинского района Валерий Князькин. «Переименовуют люди управляющую компанию «Жилье» в УК «Жулье», и потом не отмоешься», — болезненно морщится от воспоминаний глава одного из муниципальных районов области. В провинции, как ни странно, есть что делить. Пятерка участников рейтинга «Дела» «Топ-10 самых богатых УК малых городов Самарской области», раскрывшая выручку за 2018 год, показала совокупный оборот более 3,2 млрд рублей.

Пять раскрывших показатели 2018 года компаний в сельских районах региона заработали в прошлом году почти миллиард. Кто они?

БОЛЬШОЕ В МАЛОМ

Вот уже пять лет «Дело» выпускает специальный проект, посвященный самым богатым и самым крупным управляющим компаниям в сфере ЖКХ. В этом году впервые в рамках проекта представлены рейтинги самых богатых игроков рынка управления МКД в сельских районах и малых городах Самарской области.

Всего компании, вошедшие в топ-10 самых богатых УК муниципальных районов Самарской области, заработали в 2017 году 1,1 млрд

рублей. К сожалению, отчетность большинства УК региона за 2018 год к моменту сдачи этого номера «Дела» не была раскрыта. Лидер рейтинга — «Сергиевская коммунальная компания», принадлежащая минимущество Самарской области, с выручкой за 2017 год — 287 млн, а за 2018 год — 333 млн рублей.

Сергиевские коммунальщики в 2017 году заработали вдвое, а в 2018 году втрое больше, чем их ближайшие «преследователи» — «Коммунальные системы» из Волжского района, занявшие вторую строчку в рейтинге «Дела». Выручка этой управляющей компании составила в 2017 году 168 млн, а в 2018 году — 118 млн рублей.

Владельцем компании «Коммунальные системы», по данным ИС «СПАРК», числится некая Юлия

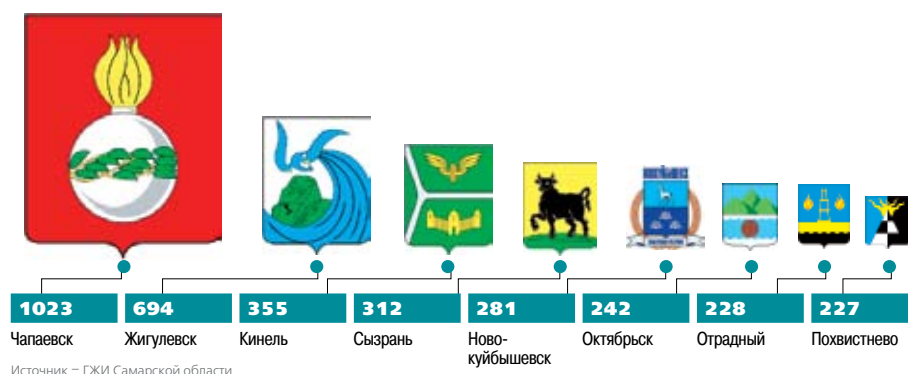
Сушинская. Однако цепочка адресов регистрации и фамилий руководителей связанных с ней компаний ведет к Андрею Звягинцеву — владельцу известной когда-то на рынке управления МКД, покинувшей его со скандалом, компании «СУТЭК».

Андрей Звягинцев — родной брат Алексея Звягинцева, которого принято называть «хозяином» коммунальной системы Нефтегорского района. Интересы семьи Звягинцевых в коммунальном бизнесе Волжским и Нефтегорским районами не ограничиваются. Второе место в топ-10 самых богатых УК малых городов Самарской области заняла «Коммунальная сервисная компания г. Отрадного», зарегистрированная на имя Игоря Ефремова. Однако компанию с выручкой немногим менее миллиарда на рынке также прочно связывают с Андреем Звягинцевым.

Сразу четыре компании из Красноярского района оказались

📍 МАЛЫЕ ГОРОДА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По совокупному рейтингу работающих в них УК



фигурантами рейтинга «Дела»: все они либо полностью, либо частично принадлежат районной администрации. На рынке управления МКД в Красноярском районе эти компании заработали в 2017 году более 416 млн рублей.

Восьмое место в рейтинге «Дела» заняла управляющая компания из

Междуреченска Сызранского района — «Промкомстрой» Сергея Захарова и Валерия Радченко. Компания в Междуреченске известна по скандалам вокруг коммунального бизнеса семьи Германа Сачкова, вызванным передачей его УК «Промкомстрой» (директором которой был нынешний совладелец

📍 ТОП-10 САМЫХ БОГАТЫХ УК МАЛЫХ ГОРОДОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему выручки за 2017 год

№	Наименование организации	Город	Рейтинг ГЖИ, место/баллы	Владелец	Чистая прибыль, тыс. руб.			Выручка, тыс. руб.			Динамика выручки, %	
					2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
1	«Новоградсервис»	Новокуйбышевск	10/106	муниципалитет	8 476	11 019	13 062	825 714	916 126	894 055	11	-2
2	«Коммунальная сервисная компания г. Отрадного»	Отрадный	27/85	Ефремов Игорь	26	31	87	725 213	807 899	976 006	11	21
3	«Жилищная управляющая компания»	Новокуйбышевск	27/85	муниципалитет	207	2 101	198	703 073	747 668	744 813	6	-0
4	«Управляющая компания «Центр»	Сызрань	51/60	Арефьев Алексей	5 056	5 138	2 373	521 417	557 310	556 721	7	-0
5	«Уютный дом»	Нефтегорск	33/78	муниципалитет	-24 176	-13 263	-8 942	248 574	196 929	76 923	-21	-61
6	«Мирт»	Новокуйбышевск	22/90	Енина Ольга	-1 295	1 134	н/д	83 812	87 829	н/д	5	н/д
7	«Рустеп»	Кинель	19/93	Абдулселимов Абдулселим 78% Абдулселимов Руслан 22%	974	783	н/д	40 970	54 038	н/д	32	н/д
8	«Евгриф»	Кинель	30/81	Евдокимова Александра 50% Гришин Владимир 38% Федорищев Анатолий 12%	1 523	319	н/д	47 621	50 617	н/д	6	н/д
9	«Управляющая компания «Жилищно-эксплуатационная компания»	Октябрьск	33/78	Семенова Наталья	-5 984	-11 143	н/д	66 789	49 904	н/д	-25	н/д
10	«ЖИЛСЕРВИС»	Кинель	11/104	Волков Николай 40% Лопухова Любовь 34% Савельев Юрий 26%	2 872	111	н/д	41 250	47 775	н/д	16	н/д

Источник — ИС «СПАРК»

КАК МЫ СЧИТАЛИ

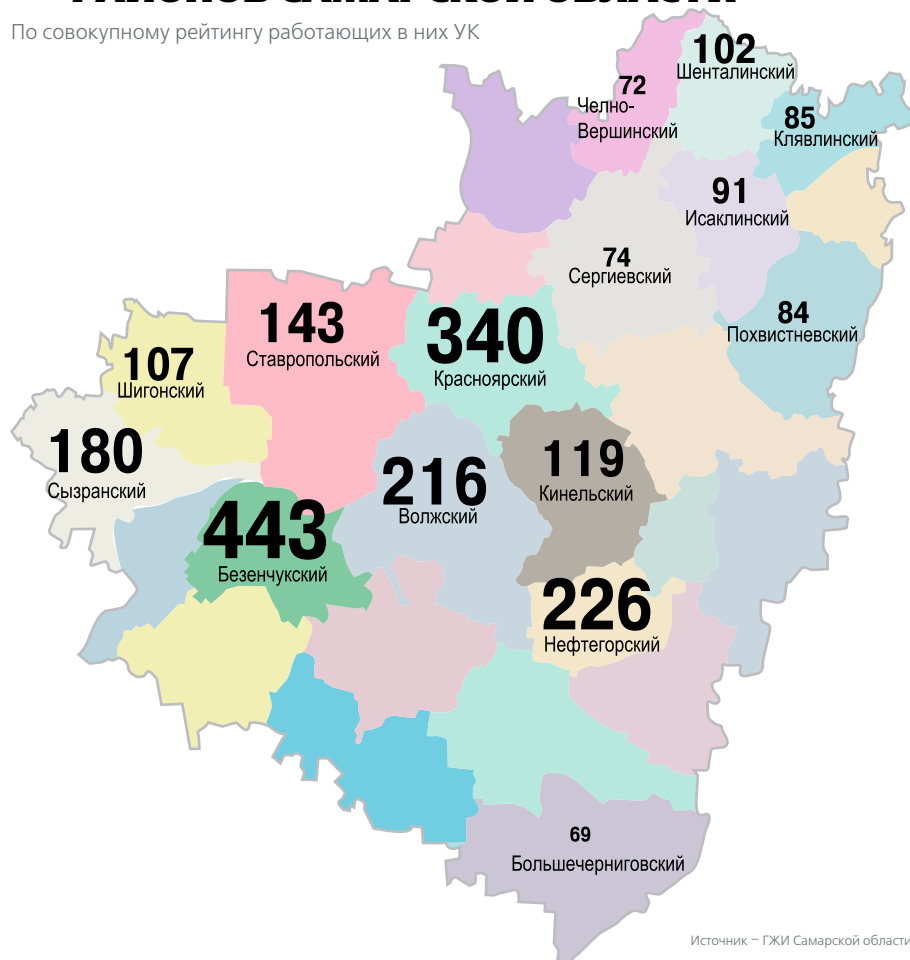
В проекте «Кто владеет ЖКХ в Самарской глубине» «Дело» опиралось на ежегодный рейтинг «деятельности лиц, осуществляющих управление многоквартирными домами на территории Самарской области, за 2018 год», составленный Государственной жилищной инспекцией Самарской области (далее — ГЖИ). Рейтинги малых городов и муниципальных

районов Самарской области были построены по следующему принципу. Каждому городу и району присваивались баллы, равные сумме баллов, выставленных ГЖИ управляющим компаниям, расположенным на территории города или района. Рейтинги самых богатых УК малых городов и муниципальных районов области были основаны на показателях выручки за 2017 год, так как данные о выручке за 2018 год опу-

бликованы далеко не всеми компаниями, но в ситуации, когда площадь МКД в муниципальных районах и малых городах невелика, а платежная дисциплина жителей этих территорий довольно высока, ежегодная выручка компаний относительно стабильна. В рейтинги не были включены компании Самары и Тольятти: их сопоставление с малыми городами области, по мнению редакции, некорректно.

15 ЛУЧШИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По совокупному рейтингу работающих в них УК



Источник – ГЖИ Самарской области

компания Валерий Радченко) объектов теплоснабжения поселка в долгосрочную концессию. Недовольство жителей вызвал тот факт, что собственник «Промкомстроя», получавший полный контроль над «теплом и паром» поселка, контролировал еще одну управляющую компанию, в отношении руководства которой были возбуждены уголовные дела по факту «сокрытия денежных средств, получаемых от населения, и использования их в корыстных целях». В итоге Сачков вышел из состава учредителей, конфликт потух. Компания заработала в 2017 году 52,6 млн рублей, выручка за 2018 год не раскрывается.

Одной из трех частных компаний, вошедших в рейтинг самых богатых УК муниципальных районов Самарской области, стала «Первая городская управляющая компания» Александра Страхова из Ставропольского района, заработавшая почти 45 млн рублей. Однако в следующем году его компании уже не будет в рейтинге, она находится в стадии банкротства. Кто займет ее место? Скорее всего, замыкающая топ-10 безенчукская муниципальная УК «ЖКХ Безенчук», обороты которой в 2018 году выросли по сравнению с

Муниципалитеты

ПЕРВЫЙ СРЕДИ РАВНЫХ

В КАКИХ ГОРОДАХ И РАЙОНАХ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ЛУЧШЕ РАБОТАЮТ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ

В этом номере впервые «Дело» представляет подготовленные Государственной жилищной инспекцией Самарской области рейтинги малых городов и муниципальных районов Самарской области по эффективности работающих на этих территориях управляющих компаний. Баллы, присвоенные ГЖИ тем или иным УК в каждом городе или районе, суммировались, а затем города и районы ранжировались по сумме баллов.

В первую тройку рейтинга малых городов области вошли Чапаевск, Жигулевск и Кинель. В топ-30 лучших компаний Самарской области по версии ГЖИ вошли сразу пять чапаевских управляющих компаний, обеспечив Чапаевску первое место в тройке лучших малых городов Самарской области с точки зрения эффективности управления МКД. «Очень странно, — удивляется в беседе с «Делом» руководитель гораздо более крупной управляющей компании в одном из малых городов региона, чем все пять

упомянутых чапаевских УК, — Чапаевск всегда был дотационным городом, даже сложно предположить, с чем это связано...»

В рейтинге муниципальных районов Самарской области лидерство Безенчукского, Красноярского и Нефтегорского районов более объяснимо. «В Безенчукском районе можно признать наиболее эффективную работу муниципального жилищного контроля», — говорит руководитель ГЖИ Самарской области Виктория Каткова. В топ-30 лучших УК Самарской области попали сразу две компании из Безенчука: ИП Решетникова — 7-е место и МУП «ЖКХ Безенчук» — 28-е место в рейтинге. Лидер районного ЖКХ Решетникова прокомментировать свои успехи скромно отказалась. «Людмила Решетникова — просто женщина с активной жизненной позицией, — поясняет Олеся Юдина, руководитель отдела ЖКХ местной администрации, — ее жильцы сами выдвинули, там бизнеса особого нет, три дома в

управлении, но собираемость у нее хорошая — 83,42%». Бизнесом управление МКД в районе признают только в отношении компании «Нептун» Сергея Лесных, хотя на рынке присутствует десяток УК. Стоит отметить, что по итогам 2019 года картина, скорее всего, изменится.

Рынок управления МКД в Безенчукском районе переживает период передела. Крупнейшая в районе компания «Нептун», контролирующая 51% рынка, на грани банкротства. Вторая по величине — МУП «ЖКХ Безенчук» уходит с рынка, оставив за собой только статус субподрядчика регоператора обращения с отходами. На рынок спешно выводят компанию УК «Безенчук», организованную бывшим директором МУПа, работающим в сфере ЖКХ с 1979 года, Сергеем Захаровым. «Мы с ноября прошлого года работаем. Начинили с 10 домов, сейчас к нам уже 21 дом из 34 управляемых ранее МУПом перешел. Обороты компании растут,

ТОП-10 САМЫХ БОГАТЫХ УК МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему выручки за 2017 год

№	Наименование организации	Район	Владелец	Рейтинг ГЖИ, место/баллы	Чистая прибыль, тыс. руб.			Выручка, тыс. руб.			Динамика выручки, %	
					2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
1	«Сервисная Коммунальная Компания»	Сергиевский	Минимущество СО	37/74	-32 598	-31 437	-33 586	235 764	286 680	332 843	22	22
2	«КОММУНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»	Волжский	Сушинская Юлия	46/65	393	-14 503	н/д	65 529	168 389	117 963	157	н/д
3	«ЖИЛКОМСЕРВИС»	Красноярский	муниципалитет	46/65	-968	-1 327	-2 416	136 100	148 950	152 321	9	9
4	«Мирненское жилищно-коммунальное хозяйство»	Красноярский	Петрова Клавдия 40% Инчина Елена 35% муниципалитет 25%	32/79	2 664	3 027	н/д	125 511	141 304	н/д	13	н/д
5	«Управляющая компания жилищно-коммунального хозяйства»	Шигонский	муниципалитет	8/107	257	284	587	74 885	72 109	77 347	-4	-4
6	«Волжское жилищно-коммунальное хозяйство»	Красноярский	муниципалитет	51/60	-7 601	-5 496	4 016	80 449	69 551	73 512	-14	-14
7	«Красноярское жилищно-коммунальное хозяйство»	Красноярский	Павлова Наталья 80,77% муниципалитет 19,23%	41/70	352	8	н/д	54 749	56 919	н/д	4	н/д
8	«Управляющая компания «Промкомстрой»	Сызранский	Захаров Сергей 50% Радченко Валерий 50%	8/107	14	3193	н/д	49 980	52 631	н/д	5	н/д
9	«Первая Городская Управ-ляющая Компания»	Ставропольский	Страхов Александр	90/14	-1 354	-4	н/д	11 366	44 491	н/д	291	н/д
10	«Жилищно-коммунальное хозяйство Безенчук»	Безенчукский	муниципалитет	16/97	-1 318	-1 161	н/д	34 007	36 796	39 907	8	8

Источник — ИС «СПАРК»

2017 годом на 8% и составили 40 млн рублей.

МАЛ, ДА ДОРОГ

Особенностью устройства провинциального ЖКХ можно назвать высокую долю муниципалитетов в структуре

примерно 850 тыс. рублей в месяц сейчас», — говорит Захаров.

В отличие от рейтинга лучших УК, практически построенного на периферийных управляющих компаниях, в топ-30 рейтинга «Дела» самых быстрорастущих по площади в управлении компаний Самарской области вошла только одна управляющая организация из глубинки — «Жилищно-эксплуатационная компания» Дмитрия Сабельникова (Челно-Вершины).

«Я родился и вырос в городе Кинеле. Приехал в Челно-Вершинский район в 2012 году за своей женой, уроженкой села Челно-Вершины, и практически сразу возглавил «Жилищно-эксплуатационную компанию», в сфере ЖКХ до этого не работал», — рассказывает «Делу» свою историю Дмитрий Сабельников. С тех пор компания приносит ему от 6 до 9 млн рублей ежегодно. «ЖЭК» обслуживает 63 многоквартирных дома в Челно-Вершинах, из них два дома в управлении и 61 многоквартирный дом — на обслуживании.

Компания обслуживает дома не только в районном центре, но и в селе Красный Строитель, которое расположено в нескольких километрах от него. «В селе Красный Строитель 12 многоквартирных жилых домов. Когда-то там был большой совхоз, за счет которого содержалось жилье. Совхоз обанкротился и прекратил

существование местных УК. «Так исторически сложилось, что 90% площадей МКД находится в управлении аффилированных муниципалитетам УК, которые конкурируют друг с другом по качеству услуг. Такая схема позволяет более эффективно контро-

свое существование. Содержанием жилого фонда никто не занимался до образования там ТСЖ «Жилсервис». В настоящее время ТСЖ выполняет услуги по содержанию и ремонту общего имущества МКД, а «ЖЭК» активно им в этом помогает», — поясняет глава Челно-Вершинского района Валерий Князькин.

Отметились сельские районы Самарской области не только среди лидеров, но и среди составленного «Делом» рейтинга худших УК региона. Шестую строчку в антирейтинге занимает УК «Солнечный» Ставропольского района. Компания принадлежит Елене Горюновой, директору зарегистрированного в Самаре похоронного бюро «Мемориал». Решила ли директор с говорящей фамилией похоронить и свой бизнес управления МКД, не известно, но компании уже выписано более 2,7 млн рублей штрафов, и, кроме того, ГЖИ опробует на них в этом году новую практику. «Обращаемся в суд с требованием к понуждению исполнения предписаний об устранении нарушений. УК «Солнечный» в Ставропольском районе, село Подстепки, например, штрафов накопила 3 млн. Ненадлежащее содержание территории, вода плохого качества, задолженность по 23 многоквартирным домам перед ресурсниками, будем привлекать к суду», — предупреждает Виктория Каткова. Поможет ли?

лизовать их работу», — уверен и.о. главы г.о. Новокуйбышевск Виталий Румянцев.

Две принадлежащие муниципальным структурам новокуйбышевские компании вошли сразу в несколько рейтингов «Дела». Начиная с «Самых непопулярных» — в нем заняла седьмое место компания «ЖЭК», и «Самых худших», где компания «ЖЭК» на четвертом месте со штрафами в размере 5,7 млн рублей, заканчивая «Крупнейшими компаниями региона» и «Самыми богатыми УК малых городов Самарской области», где лидирующие позиции занял «Новоградсервис», показавший выручку в 2018 году более 894 млн рублей. «У нас в городе проявляется тенденция к сокращению числа ТСЖ и ТСН, которых и так на территории Новокуйбышевска не очень много. МКД переходят в управление УК, для наибольшей эффективности. За три года к нашим 260 домам прибавилось еще 60 домов. С каждым домом у нас прямые договоры с собственниками жилья на обслуживание и содержание», — рассказывает в беседе с «Делом» Сергей Варламов, директор «Новоградсервиса».

Еще одна принадлежащая муниципальным структурам г.о. Новокуйбышевск компания «ЖУК» заняла третью строчку рейтинга,

заработав и в 2017-м, и в 2018 году порядка 750 млн рублей. Уступив вторую позицию в топ-10 самых богатых УК малых городов Самарской области упоминавшейся выше компании «КСК г. Отрадного», близкой к Андрею Звягинцеву. Однако Новокуйбышевск представлен в рейтинге «Дела» не только муниципальными, но и частной компанией «Мирт» Ольги Ениной, занявшей шестую ступень топ-10 богатейших УК малых городов.

На четвертой позиции в топ-10 расположилась еще одна частная организация — сызранская УК «Центр», считающаяся подконтрольной структурам ГК «Криста» бизнесмена Владимира Симонова.

В рейтинг вошли сразу три частные компании из Кинеля, которые практически делят между собой местный рынок. Их совокупная выручка составила более 110 млн рублей в 2017 году.

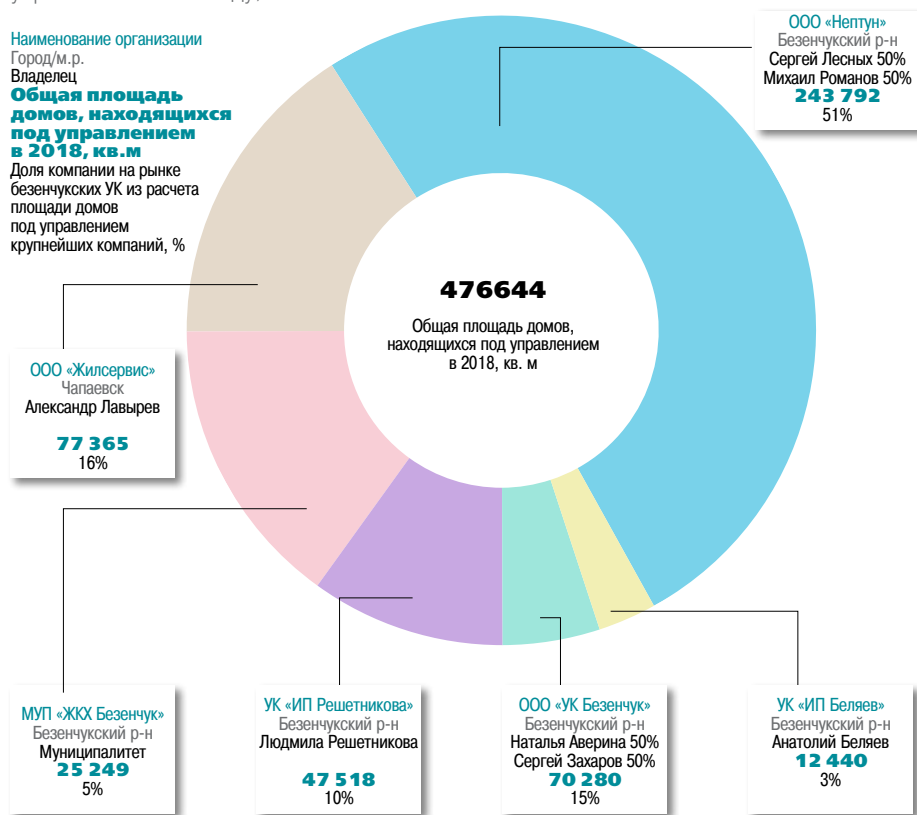
Рискует выбыть из рейтинга самых богатых УК малых городов работающая в Октябрьске компания Натальи Семеновой УК «ЖЭК», выручка которой последние три года сокращается на 25%. В сентябре этого года компания сменила собственника, новым владельцем «ЖЭК» стал некий Станислав Лысенко, возможно, он и станет ее ликвидатором.

ВСЕ СВОЕ

«Конечно, система частных управляющих компаний гораздо более эффективна», — считает зампреда комитета губдумы по ЖКХ, ТЭК и охране окружающей среды Денис Волков. Однако в районах и малых городах Самарской области частных компаний по-прежнему работает гораздо меньше, чем муниципальных. По мнению экспертов «Дела», прева-лирование муниципальной собственности в бизнесе УК малых городов и сельских районов области связано с низкой маржинальностью этого бизнеса на периферии. «В Самаре или Тольятти, да и в Новокуйбышевске с

ПОД КРЫШЕЙ ДОМА

Распределение долей рынка управляющих компаний, действующих на территории м.р. Безенчукский Самарской области (на основании оценки площади МКД, находящихся под управлением в 2018 году)



Источник — ГЖИ Самарской области

Сызранью тариф — 25 рублей. Конечно, выгодно работать! А у нас 12 рублей, и крыши все текут. Все деньги на крышах оставишь, да и то на ремонт не хватит, а еще и жители не платят, собираемость 85%. К тому же только от главы района зависит — продлят тебе лицензию или нет. Стоит не так посмотреть на главу, и не дадут больше работать», — горючится, рассказывая о рисках управления сельским МКД, владелец небольшой районной частной УК, пожелавший остаться неназванным.

Однако даже в крупных и богатых муниципалитетах местные власти пока не считают нужным привати-зировать сферу ЖКХ.

«Вопрос о приватизации «Новоградсервиса» и УК «ЖУК» даже не обсуждается, это абсолютно нецелесообразно», — уверен руководитель департамента городского хозяйства администрации г.о. Новокуйбышевск Вадим Чирков.

Вопрос, как долго продлится такая ситуация, пока остается открытым. Сопротивление приватизации УК для кого-то из глав муниципалитетов — вопрос политической целесообразности, а для кого-то — потеря привычной кормушки.

Между тем, по оценке экспертов «Дела», на рынки управления МКД сельских районов и малых городов области ежегодно выходят 5-10 новых частных компаний. Не так уж бедно живут?

— Анна Русяева,
Анастасия Мурашина

«ПОСМОТРЮ НЕ ТАК
НА ГЛАВУ РАЙОНА —
НЕ ДАДУТ РАБОТАТЬ»

ИНВЕСТИЦИИ В УСПЕХ

Почему жители загородной недвижимости доверяют своим управляющим компаниям?



Оценить уровень удовлетворенности комфортом проживания в коттеджном поселке можно по работе

сервисной компании. Один из ярких примеров успешной коммуникации в сложной сфере ЖКХ — сервисная компания коттеджного поселка «Моя Ильинка», на протяжении шести лет создающая благоприятные условия загородной жизни. О том, как задавался тон на эффективную работу, рассказала Руководитель проекта Татьяна Сырова.

— Каков механизм управления загородной недвижимостью?

— Для коттеджных поселков уместнее использовать понятие «Сервисная компания», так как чаще всего она предоставляет Жителям различные услуги. В 2013 году мы открыли Сервисную компанию, основной ее целью стало комплексное всестороннее обслуживание, благоустройство, а также поддержание в рабочем состоянии километров поселковых дорог и коммуникаций.

— Насколько хорошо удалось отладить взаимоотношения с ресурсопоставляющими организациями?

— У наших Жителей заключены прямые договоры с поставщиками ресурсов. В свою очередь, мы тоже с ними взаимодействуем: получаем предупреждения о возможных сбоях в поставках электроэнергии или водоснабжения, отключении газа, а также сроки устранения возникающих проблем. Помимо договорного обслуживания поставщиками, все магистральные поселковые коммуникации обслуживаются и нашей Сервисной компанией.

— Насколько остра проблема неплатежей со стороны потребителей услуг вашей сервисной компании?

— У нас практически нет таких проблем. Конечно, как и везде, есть незначительный процент людей, которые как-то объясняют себе, что платить не надо, но наши Жители понимают, что долги — это отсутствие



возможностей оказать какую-либо услугу. Если деньги не поступят, мы не сможем посадить новое дерево, разбить клумбы. Сервисные работы по уходу и облагораживанию территории ведутся постоянно, поэтому любое снижение бюджета, вытекающее из-за неоплаты сервисных услуг, сразу становится заметным. В таких случаях мы и наши Жители стараемся решить эту проблему путем переговоров.

— Как отлажена коммуникация жителей поселка с сервисной компанией?

— В 2016 году мы ввели ежегодную премию «Заслуженный житель». В рамках проекта «Моя Ильинка» мы поддерживаем Жителей, которые активно участвуют в жизни поселка. Кто-то ухаживает за общими газонами, другие украшают подъездные пути к своему Дому. Одна из Жительниц открыла английский клуб для детей. Эти люди получают скидки на сервисные услуги и другие привилегии. Конечно, как и везде, иногда возникают мелкие бытовые трудности, но мы также стремимся к их решению.

— Недавно законодательство обязало каждую УК иметь собственную аварийно-диспетчерскую службу, в вашей сервисной компании она есть?

— Наша служба заработала с момента организации Сервисной компании. В «Ильинке» есть дежурные сантехник и электрик, которые в течение двух часов должны решать любые проблемы. На складе всегда имеется необходимый запас инструментов и запчастей, чтобы каждая поломка быстро устранялась. За коммуникациями нужно

следить и не ждать аварий. Также есть круглосуточный КПП на въезде, где дежурные контролеры следят за территорией поселка по системе видеонаблюдения. Мы заключили договор с охранной организацией и на случай экстренных ситуаций установили тревожную кнопку. Серьезно подошли к вопросу пожарной безопасности. Шланги и гидранты размещены так, что с любой точки можно самостоятельно погасить огонь.

— Как сделать работу сервисной компании успешной?

— Инвестировать в благоустройство. Мы не просто технически выполняем свою работу, мы тесно взаимодействуем с гражданами. Спустя полтора года совместными усилиями добились того, что теперь в «Ильинке» осуществляется раздельный вывоз мусора. Я думала, что как только выступишь с таким предложением перед ответственными лицами, то тебе сразу медаль дадут и контейнеры поставят. Оказалось, все не так просто. Жители поселка часто сами выступают с различными предложениями по благоустройству и предлагают свою помощь (как было и в ситуации с контейнерами), они знают, что успех всегда зависит от вложений.



КОШКИН ДОМ В КП «МОЯ ИЛЬИНКА»



ilyinka63.ru

8 (846) 205-44-99, 221-00-08

@ my_ilyinka

В БОРЬБЕ ЗА МИР

Почему в Самаре участились случаи самозахвата домов управляющими компаниями

Недобросовестная конкуренция — болевая точка на самарском рынке управления многоквартирными домами (МКД). Фиктивные протоколы собраний собственников жилья, поддельные подписи в документах, пустые обещания и даже угрозы — что порождает такую нездоровую ситуацию на рынке? Как вести себя в ней, и что может ее исправить, «Делу» рассказала Татьяна Суркина, председатель правления ТСН «Город Мира».

— Какова ситуация на самарском рынке управления МКД?

— В последнее время на самарском рынке управления МКД сложилась не совсем здоровая ситуация. Появились, так скажем, непорядочные игроки, которые занимаются самозахватом домов и даже целых жилых комплексов в обход установленной законом процедуры. Обещая жителям «золотые горы» и все бесплатно, они втираются в доверие, попросту обманывают, а собственники



жилья верят, оставляют свои подписи в бумагах новоявленных управленцев. Зачастую людей ловят в подъездах, прося подписать бумагу, не объясняя, что они подписывают. Иногда эти подписи подделываются.

— Сталкивались ли вы с такой проблемой?

— Мы тоже столкнулись с такой ситуацией в ЖК «Париж» по адресу: улица Гастелло, дом 46. Жители до сих пор звонят и не могут понять, почему их дом отсоединился, говорят, что им УК «Ассоциация» давала какие-то бумаги под-

писать, а какие — до сих пор не понятно. Недавно в их доме произошла аварийная ситуация, в итоге они не смогли даже сантехника найти, чтобы устранить поломку. Звонили нам, просили помочь.

— Как часто самарские УК сталкиваются с недобросовестной конкуренцией?

— Многие хотят зарабатывать нечестными методами. Раньше не было никаких проблем, но в последнее время участились случаи произвола. Все началось с весны этого года. Совсем недавно в соседнем комплексе «Мегаполис» произошла подобная ситуация. Состоялась попытка незаконного захвата одного из домов комплекса, но жителям удалось предотвратить это.

Заинтересованные лица, манипулируя людьми, собирали подписи жителей. Причем УК «Ассоциация», в чьих интересах они работали, вовлечена в постоянные судебные разбирательства, обременена большими долгами. Одну свою компанию они банкротят, открывают одноименную фирму. Причем тот дом, который они отобрали у нас, был одним из самых благоустроенных: ивы, газоны, фонтан... Сейчас там разваливается все: деревья пожухли, фонтан отключен, везде мусор... Люди к нам обращаются за помощью, а помочь мы уже ничем не можем. Не в нашем управлении территория.

Однако мы это дело не оставили без внимания, сейчас идет судебный процесс, на нашей стороне и жители, надемся, что выиграем суд.

— Появилось много новых игроков на рынке, улучшит ли это ситуацию?

— К сожалению, многие из появившихся — неблагонадежные компании. Они уже когда-то были на рынке, не выполняли свои обязательства перед жителями, затем просто сменили название, а теперь снова начинают пробовать внедряться на рынок. Люди им верят, думают, что это новая компания. На самом деле это давно забытое плохое старое.





— Какую позицию на рынке МКД занимает компания «Город Мира»?

— Мы находимся в списке сильных компаний. У нас в управлении большие площади МКД, поэтому с нами считаются, во многих ситуациях и в пример ставят. У нас два комплекса, 1500 квартир, конечно, среди жителей всегда найдутся те, кто будет чем-то недоволен. Но даже несмотря на это, стараемся оставаться на позициях высшего уровня, всегда стремимся к этому.

— Как вам удалось прочно закрепить лидирующие позиции, удерживая их с 2009 года?

— С момента основания компании мы шаг за шагом стремились к этому. В середине нулевых, когда еще только строился наш комплекс, в Самаре было много обманутых дольщиков. Благодаря нашему застройщику оба комплекса достроились, и жители благополучно вселились в свои квартиры. Хочу отметить, что до сих пор, если обратиться с какой-то проблемой к застройщику, он поможет ее

решить. Наша управляющая компания всегда старается держать высокую планку уровня качества оказываемых услуг. Ухоженная территория, газоны всегда зеленые, качественная система сбора мусора, оснащенная современными контейнерами, в том числе и отдельными для пластика. Стремимся организовать полноценную сортировку мусора. Мы создали специальную техническую службу, которая благоустраивает территорию: подкрашивает дома, ухаживает за детскими площадками и газонами. Есть своя аварийно-диспетчерская служба — электрики и сантехники работают круглосуточно, поэтому у нас нет такого, что труба прорвалась и весь подъезд залило. Главное — мы отладили взаимодействие с жителями, стараемся прислушиваться к их советам.

— Как можно решить проблему неплатежей? Сталкивались ли с такой проблемой?

— Да, конечно. Такая проблема существует. Люди требуют от нас хоро-

ший и своевременный ремонт, более качественное обслуживание, а также больших капитальных вложений, но в то же время несвоевременно оплачивают счета, из-за чего образуется большая задолженность. Иногда мы даже обращаемся в суд, чтобы взыскать установленную законом плату. Некоторые жители не платят по несколько лет, требуя при этом разбить на территории город-сад. Мы стараемся укладываться в те средства, что есть, и если пройти по комплексу, то вы увидите благоустроенные дворы, детские площадки, фонтаны, чистые отремонтированные фасады зданий.

— Как у вас складываются взаимоотношения с ресурсопоставляющими организациями?

— У нас иногда бывают проблемы с оплатой, так как договоры жильцы не заключают напрямую с ресурсопоставляющими организациями. Оплата проходит через нас. Как я уже говорила, не все люди торопятся платить по счетам. Чаще всего должниками являются владельцы больших квартир. Они знают, что наша компания вынуждена заплатить, но мы стали бороться с этим — решили отключать им электроэнергию. У нас дома большие, газа нет. Электричество — наше все. Добиваемся оплаты через суды.

Иногда встречаются довольно плачевные ситуации, например, когда у матерей-одиночек, многодетных семей не хватает средств на оплату счетов. С такими жильцами подписываются гарантийные обязательства.

— Как сделать работу управляющей компании максимально эффективной?

— Если будут средства, работа компании будет эффективной. Жители просят красоту, удобства, чтобы из крана текла горячая и холодная чистая вода. Чтобы содержать все в надлежащем виде, нужны те средства, которые люди сами и недоплачивают. Все прекрасно понимают, что в наше время все зависит от средств. В первую очередь сами жильцы в этом заинтересованы. Будут вовремя оплачивать услуги, мы будем качественно и быстро исполнять их желания.

РАЗВЕДКА

Как жители Поднебесной выращивают свой миллиард на самарской земле



ЗА 10 ЛЕТ В САМАРЕ СУПРУГИ ЧЖЕНЬ ЗАРАБОТАЛИ НА ОБРАЗОВАНИЕ СЫНА
В РОССИИ, НЕДВИЖИМОСТЬ В ХАРБИНЕ И БЕЗБЕДНУЮ СТАРОСТЬ В КИТАЕ

Агробизнес

ЧАЙНА БЕЗ ЦЕРЕМОНИЙ

ГОДОВОЙ ОБОРОТ
ПОЛУЛЕГАЛЬНОГО КИТАЙСКОГО
СЕЛЬХОЗБИЗНЕСА В САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ ДОСТИГ МИЛЛИАРДА
РУБЛЕЙ. КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Помоги мне, пожалуйста, с билетами на поезд», — фраза на ломаном русском понималась с трудом, но слово «пожалуйста» в ней звучало отчетливо.

Китайцы очень вежливы, особенно если им что-то нужно. Чжень Цзя Линь по просьбе своих родителей, арендующих земли под теплицы в Кинельском районе Самарской области, осенью 2016 года отправлял на родину последних из прибывших по весне работников. Приобрести для них билеты мешал языковой барьер, преодолеть который и призвана была дружелюбная лаовай (так китайцы называют иностранцев), оказавшаяся корреспондентом «Дела». У семьи Чжень пять га арендованной земли

под теплицами с томатами в Кинельском районе. Средняя урожайность тепличного хозяйства в Самарской области, по данным профильных источников, составляет от 235 ц/га до 150 т/га томатов за сезон. Средняя закупочная цена на томаты в 2019 году порядка 12 рублей за килограмм. Таким образом, семья Чжень за шесть месяцев (с апреля по сентябрь) может снимать в своей теплице урожай томатов на сумму до 9 млн рублей. Всего в регионе, по оценке экспертов «Дела», порядка 600-1000 га земли эксплуатируется китайскими сельхозпроизводителями. Даже если учесть в подсчетах минимальную оценку площади, занятой их тепличными хозяйствами, сезонная емкость этого рынка составляет около 1,08 млрд рублей. Как жители Поднебесной выращивают свой миллиард на самарской земле?

ХАРБИН — КИНЕЛЬ

Семья Чжень родом из маленькой крестьянской деревеньки близ Харбина, где ей приходилось буквально выживать в поисках хоть какой-то работы и дохода. В начале нулевых в Китае было модно уезжать на заработки в Россию. Продавать китайский ширпотреб на российских рынках отправились и супруги Чжень. Осваивать российские просторы они начали с Владивостока. Затем были Благовещенск, Новосибирск, Челябинск, Екатеринбург и Москва. Уже из столицы, в 2008 году, чета Чжень перебралась в Самару по совету своего родственника, приехавшего в регион несколькими годами ранее и обнаружившего здесь «много пустой хорошей плодородной земли, которая не нужна местным жителям».

Из выручки с продажи одежды на знаменитом в Самаре «Кировском вещевом» Чжень выделили 250 тыс. рублей на аренду пяти га земли недалеко от Кинеля, рядом с уже работающими теплицами своего родственника. «Очень дорогая земля, потом мы узнали, что за такие деньги местные могут купить эти пять га, но нам зачем покупать. Нам сказали, что можно хорошо заработать. Мы решили арендовать», — делится с «Делом» воспоминаниями семья Чжень.

Обороты своего маленького бизнеса, равно как и затраты на его содержание (рабочую силу, доставляемую из Поднебесной, помощника со знанием русского языка и местного законодательства, удобрения и прочее), семья Чжень оставила без комментариев. Известно лишь, что десятилетие работы на самарской земле позволило китайской семье обеспечивать безбедное детство своего ребенка и старость родителей в Китае, дать повзрослевшему за это время сыну образование в одном из самарских вузов, обзавестись недвижимостью в Харбине и в 2018 году вернуться на Родину, «на заслуженный отдых в достатке». «На нашей земле другие работают. Говорят, работать становится все труднее, какие-то постоянные проблемы. Да и земля раньше лучше была, плодороднее, — рассказывает «Делу» г-н Чжень. — Я знаю, что в Самаре много китайских теплиц. Точно есть в Красном Яре, Черноречье, Красносамарском, Утевке, Спиридоновке... много есть, но лично я их хозяев не знаю. Мы не поддерживаем с другими теплицами контакты. Конкуренция!»



В ТЕСНОТЕ

«Китайцы захватывают земли», «Китайцы выращивают ядовитые овощи», «Китайцы отравляют почву пестицидами и ДДТ» — последние 10 лет подобные сообщения не сходят со страниц печатных изданий и интернет-СМИ по всей стране. Самарская область не исключение. Термин «китайские теплицы» стал синонимом нелегальной рабочей силы, варварски распоряжающейся российскими землями ради дешевой, быстро созревающей под воздействием запрещенных веществ опасной продукции.

В министерстве сельского хозяйства и продовольствия Самарской области «Делу» сообщили, что официально зарегистрированные тепличные хозяйства, которые организованы иностранными предпринимателями, расположены на территории лишь пяти из 27 муниципальных районов региона: Алексеевского, Волжского, Кинельского, Красноярского и Нефтегорского. По данным муниципальных районов, общая земельная площадь этих хозяйств составляет порядка 1 тыс. га из более чем 3 млн га сельхозземель. Национальную принадлежность и гражданство владельцев тепличных хозяйств никто не классифицирует и учета не ведет, так что объем земель, занимаемых китайскими лендлордами, официально не известен. Как выяснило «Дело», едва ли не единственный официально ведущий свой бизнес в Самарской области китаец — Чжэн Дэ — контролирует немногим более 140 га тепличных хозяйств, на

ЮХОЩХОЙ (ДРУЖБА)
Чжэн Дэ ведет в Самаре легальный бизнес

которых работают в большинстве своем соотечественники Чжэна. Региональный минтруд сообщил «Делу», что заявки на привлечение иностранной рабочей силы в региональные центры занятости в этом году подали 17 частных организаций. По информации «Дела», девять из них китайские: одна торговая компания и восемь овощеводческих хозяйств. Все они аффилированы все тому же Чжэн Дэ. Из 287 единиц иностранной рабочей силы, привлекаемой в текущем году, 200 единиц — квота фирм Чжэн Дэ.

Однако при более пристальном изучении оказывается, что все это только вершина айсберга. Одно из крупнейших тепличных хозяйств в Самарской области расположилось близ села Красная Самара Кинельского района. Площадь тепличного комплекса составляет примерно 12 га, на которых разместились порядка 600 теплиц. Каждую из них обслуживает около 10 человек. Так что только здесь может полулегально работать несколько тысяч граждан Китая.

Хозяйства одного порядка с красносамарским есть и в Волжском районе. В окрестностях сел Юбилейное, Николаевка, Лопатино местные жители в последние годы нередко вступают в конфликты с овощеводами-мигрантами, обвиняя их в ухудшении экологической обстановки, разрушении инженерных сетей, да и просто в том, что они есть. «Нам скоро ступить будет негде, кругом одни китайцы!» — самый распространенный «железный» аргумент, который слышало «Дело» из уст местных жителей. Вечный конфликт местных с приезжими китайские бизнесмены стараются не раздувать. «Обычно мы с местными жителями не контактируем. Бывает, кто-то из деревенских помидоры ворует. Один раз кто-то пилу украл...» — вздыхает г-н Чжень.

«Видели все эти делянки вокруг Черновского? Это все китайские теплицы, — разъясняет «Делу» Евгений Переседов, руководитель «Агро-

**ЗА СЕЗОН С ПЯТИ ГА МОГУТ
СНИМАТЬ УРОЖАЙ
НА ДЕВЯТЬ МЛН РУБ.**

Соланы» — одной из крупных сельскохозяйственных компаний в Самарской области. — Да и по всему Волжскому району китайских теплиц достаточно много. В Юбилейном сразу несколько хозяйств работает. Местные на них ругаются, а сами же не прочь им свою землю в аренду сдать. Они ее когда-то получили в совхозе, а теперь просто не хотят возделывать». Сдают местные жители под китайские теплицы стандартные наделы по 5 га, которые в итоге образуют тепличные комплексы на сотнях гектаров земли. В неофициальных беседах с «Делом» представители десятка районных администраций признали, что на их землях существуют китайские анклавы. В каждом районе мелкие хозяйства (от 5 га) занимают от 20 до 150 га под теплицы. Получается, что в среднем каждый год в Самарской области площадь китайских тепличных хозяйств может составлять от 200 до 1,5 тыс. га. Как уже упоминалось, наиболее репрезентативной экспертизы «Дела» считают оценку этого показателя в рамках 600-1000 га. Эксперты «Дела» склонны считать, что за последние 10 лет площади китайских тепличных хозяйств на территории региона выросли в 1,5-2 раза.

«Очевидно то, что значительно выросло количество овощной продукции на прилавках магазинов и рынков. Это стало следствием роста числа тепличных хозяйств, в том числе и китайских», — говорит «Делу» Геннадий Мелашенко, исполнительный директор сельскохозяйственного акционерного общества «Овощевод».

ЗДЕСЬ ВСЕ

...Близ поселка Дубовый Умет Волжского района нехитрые сооружения из пленки и дешевых досок распростерлись голубым и зеленым ковром. Китайцы живут в легких щитовых домиках с удобствами по соседству. По наблюдениям местных жителей, здесь никто ни от кого не прячется, потому что никто никого не ловит. «Местные власти, скорее, будут с нами бороться. Искать, на чем нас поймать, придумывать, за что нас можно оштрафовать, хотя мы-то отчитываемся за каждый шаг, — возмущен Евгений Переседов. — Скорее, все проверки к нам поедут, чем к китайцам, они слишком мелкие, поэтому не интересны. Здесь много таких мелких бизнесменов. Кто что хочет, то и выращивает. Удобрения тоже по своему усмотрению используют. Никто это не контролирует. Конфликты с



ЛАОТОН (ТРУД)

Уже в следующем году китайских фермеров в России может стать больше

местным населением ограничиваются словесными перепалками. Бывает, приезжает инспекция из УФМС. Некоторых забирают, кого-то депортируют».

В ГУ МВД по Самарской области «Делу» сообщили, что за первое полугодие 2019 года из региона за пределы России депортировано 59 иностранцев, сколько из них было вывезено с самарских полей, выяснить не удалось. Не пожелали в ГУ МВД сообщить «Делу» и численность стоящих на миграционном учете граждан КНР, дав лишь общее число приезжающих в Самарскую область иностранцев (около миллиона за последние три года). Сколько бы ни прибыло в регион китайских фермеров, работают в Самарской области на законных основаниях только 200 человек, по квоте предприятий, контролируемых уже упоминавшимся выше г-ном Чжэн.

Кто владеет самарскими плантациями, на которых трудятся тысячи приезжих из Китая? Трудно представить, что можно просто приехать, не зная языка и местности, найти свободную землю, взять гектары земли в аренду у неизвестных сельских жителей, без какой-либо регистрации своей деятельности построить теплицу и выращивать в ней овощи.

«По моим наблюдениям, у нас в районе они не то чтобы на каких-то законных основаниях работают, но какое-то разрешение у них должно быть: или от администрации, или от собственника земли. Каждый раз у них, кстати, новое место. Сначала там арендуют, на следующий год — в другом месте. Они и

налоги должны платить», — делится наблюдениями с «Делом» Сергей Калмыков, исполнительный директор безенчукской компании «Скорпион» — крупнейшего производителя овощей в регионе. Однако «должны» не означает «платят». Напрашивается вывод о теневых организаторах рабочего процесса, которые, скорее всего, окажутся жителями Самарского региона. «Не может китаец работать на русском. Хотя русские, конечно, осведомлены об их деятельности на этих землях, даже содействуют им», — соглашается Геннадий Мелашенко.

Без помощи местных граждан китайцам было бы гораздо сложнее вести свой бизнес. Даже при том, что, возвращаясь на родину, китайские фермеры «передают по наследству насиженные места», вместе с контактами арендодателей и вариантами доставки рабочей силы из Поднебесной, а окончившие местные вузы живущие в Самаре соотечественники помогают оформить документы или попасть, например, к врачу. Схема работает уже около 20 лет, утверждают собеседники «Дела», местные самарские предприниматели создают ИП, заранее находят свободные земельные наделы, которые на излете советских времен раздавали сельчанам, при разделе совхозов и колхозов. ИП на законных основаниях арендуют землю, платят налоги (фиксированная ставка порядка 36 тыс. рублей в год) и, в свою очередь, сдают их китайцам по цене около 50 тыс. рублей за га. Эти же предприниматели за определенный процент помогают со сбытом китайской продукции на овощные базы региона. «До того как

заработала система индивидуального предпринимательства, они колхозникам как частные лица наличкой за участки платили или просто пустые земли захватывали во времена дикого бизнеса», — рассказывает собеседник «Дела».

Иногда в такого рода субаренду берут земли китайские предприниматели, приезжающие семьями, которые трудятся в теплицах сами. У них в пользовании, как правило, минимальные 5 га. Нередко китайцы, арендовав землю, используют наемный труд, чаще всего соотечественников — крестьян, приехавших из нищих китайских деревень в поисках любых заработков, хотя и местные жители, и мигранты из Средней Азии в китайских теплицах тоже встречаются.

Как выяснило «Дело», и семейные артели, и предприниматели, снабженные наемной рабочей силой, и сами «батраки» приезжают в Самарскую область в массе своей по туристическим и коммерческим визам. Причем обладатели коммерческих виз состоят на миграционном учете в других регионах, чаще всего в Москве и области. Такие визы дают право находиться в России до 90 суток без разрешения на работу. Однако факт нарушения визового режима китайцев не очень пугает. «Если вдруг проверка, они отвечают, что по-русски не понимают, кто хозяин — не знают. ИП, на территории которого трудятся китайцы, за них штраф получит около 2000 рублей за каждого», — объясняет эксперт «Дела».

ОДИН НА МИЛЛИОН

«В начале нулевых я окончил университет в Цзилине (Китай), факультет русского языка. Потом меня по направлению отправили работать переводчиком в компанию «Хуанхэ» (работающая в России китайская компания по обработке древесины). Было это в 2004 году. Проработал там до 2008 года. По работе часто совершал поездки по регионам России, увидел, что в Самарской области много заброшенных, никому не нужных земель. Тогда у меня и возникла идея начать выращивать овощи», — рассказывает «Делу» бенефициар крупнейшего в области официально зарегистрированного китайского овощеводческого предприятия с аутентичным названием «Лун Тай Цюань» Чжэн Дэ.

По данным ИС «СПАРК», эта компания последние четыре года показывает убытки при стабильной ежегодной выручке немногим менее 10 млн рублей.



ШОУДЖАН (НАЧАЛЬНИК)
Светлана Сатарина
управляет двумя
десятками
китайских фирм

В 2018 году обороты «Лун Тай Цюань» составили 9 млн рублей. С 2004 года фирмой руководил соотечественник ее владельца — Чэнь Шаоцин. 15 лет назад он принял решение уйти из компании и погрузиться в общественную деятельность, создав Самарскую областную общественную организацию китайского культурного центра «Юхошхой» («Дружба»), которая просуществовала до 2010 года. Оперативное управление фирмой взяла на себя главбух Светлана Сатарина. Сегодня она управляет сразу 16 китайскими компаниями, близкими к Чжэн Дэ, с профилем «производство и продажа овощей». Их выручка либо не раскрывается, либо колеблется в диапазоне от 100 тыс. до 10 млн рублей. Кроме того, по одному с ними адресу зарегистрированы еще пять компаний, оформленных на саму Сатарину. Совокупный оборот компаний, раскрывающих финансовую отчетность, согласно ИС «СПАРК», немногим превышает ничтожные 13,5 млн рублей. Однако, по подсчетам «Дела», с которыми согласны эксперты, выручка со 140 га теплиц Чжэн Дэ может легко составлять до 250 млн рублей за сезон.

Раздробленную структуру бизнеса Сатарина объясняет производственной необходимостью. «При упрощенной системе налогообложения численность работников не должна превышать 100 человек, поэтому у нас несколько обособленных подразделений, которые находятся в разных районах Самарской области: Красноярском — это «Лун Тай Цюань», в Кинельском — «Старт», «Маяк-Сервис», в Нефтегорском — «Лю

Синь», — поясняет Светлана Сатарина. — В Красноярском районе под теплицами у нас 100 га земли, в

Сырейке — примерно 22 га, в Александровке — 18 га. Бизнес развивали постепенно, но в современных реалиях это делать сложно: не хватает иностранной рабочей силы, местные жители работать не хотят. Каждый год подаем заявки о потребности в привлечении ИРС, но, видимо, из-за ужесточения правил квот нам дают все меньше и меньше. Если на 2018-2019 год было 200 квот, то в 2019-2020 году будет очень мало: всего 43». Что это значит для китайских бизнесменов? Скорее всего, то, что еще больше приедет нелегалов.

Центр управления крупнейшим объединением китайских теплиц в области расположился в центре Самары в небольшом скромном офисе в ТЦ «Кубатура». Выращивают подопечные Сатариной и всевозможные овощи, и зелень, наибольшие площади отводятся томатам. Сбыт организован по принципу мелкого опта. С торговыми сетями «Лун Тай Цюань» не сотрудничает, предпочитая продавать томаты по 10-15 рублей за килограмм предпринимателям со всего региона. Купить продукт можно и в Самаре, и прямо в полях, там даже установлены кассовые аппараты.

Похоже, бизнес Чжэн Дэ — одно из немногих легальных китайских производств в регионе. Его управляющая уверена, что он единственный. «С уверенностью могу сказать: в Самарской области очень много теплиц, где работают граждане Китайской Республики, но лишь наш учредитель в этом секторе работает легально. Имеет все разрешительные документы: на все арендуемые земельные участки заключены договоры, зарегистрированные в Регпалате, открыты обособленные подразделения по месту осуществления деятельности в МИФНС, со всеми гражданами заключены трудовые/ГПД договоры, кассовые аппараты зарегистрированы, сдается бухгалтерская

ЗА 10 ЛЕТ ПЛОЩАДИ КИТАЙСКИХ ТЕПЛИЦ В РЕГИОНЕ ВЫРОСЛИ В 1,5–2 РАЗА

отчетность, платятся налоги. В теплицах порядок. Если возникают какие-то вопросы у наших работников, они сразу решаются. Мы ценим своих сотрудников и делаем все возможное для процветания нашего бизнеса», — с жаром уверяет Светлана Сатарина.

ЗНАТНЫЕ ОВОЩИ

Именно в том, что ради процветания своего бизнеса китайцы готовы делать «все», их и обвиняют общественники, жители сельских районов, экологи и журналисты. Основной проблемой «китайских теплиц» является неконтролируемое использование удобрений и пестицидов. Для быстрого получения урожая «фермеры» без каких-либо расчетов вносят в землю все, что придет в голову. При этом часто используются поставленные нелегально из Китая ядохимикаты. В их составе могут присутствовать запрещенные к применению хлорорганические пестициды, например ДДТ, альдрин, гексахлоран (до 90-х годов выпускались на Чапаевском заводе СВЗХ — ныне зона экологического бедствия).

«Эти вещества могут быть не обозначены на упаковке как основные действующие, и потому препараты могут даже официально пройти таможенную, — рассказывает «Делу» Василий Ермаков, старший преподаватель кафедры химической технологии и промышленной экологии СамГТУ. — Активно применяются ускорители роста и созревания с крайне ограниченной информацией по свойствам применяемых веществ. О некоторых веществах даже в научной литературе есть только ссылка на процесс синтеза без указания возможной опасности применения. Но, например, помидоры краснеют менее чем за сутки после обработки!»

Истории об отравлениях овощами и всевозможных аллергиях давно воспринимаются как данность. Установить на овощебазах происхождение большинства продуктов практически невозможно. Сколько там китайских созревших за сутки помидоров и других овощей? «Происходит видовое улучшение качества продукции, китайцы адаптируют производство к местному климату. Чтобы вырастить урожай, им приходится использовать пестициды, поскольку они значительно дешевле биологических средств защиты (энтомофагов). Проверку их продукции никто не осуществляет. Использование пестицидов удешевляет

продукцию. Местным тепличным хозяйствам приходится снижать цены из-за стоимости китайских фруктов и овощей. Потребители не видят большой разницы, поскольку китайские хозяйственники работают над внешним видом продукции. Их производство приносит большую прибыль за счет того, что себестоимость их продукции ниже нашей», — объясняет Геннадий Мелашенко.

140

ГА КИТАЙСКИХ
ТЕПЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВ
КОНТРОЛИРУЕТСЯ
ЛЕГАЛЬНО

Светлану Сатарину рассказы о «химических» китайских овощах приводят в возмущение. «Как вы себе это представляете? Как гражданин Китая может привезти сюда удобрения: в карманах или в чемоданах? На таможне тщательно все проверяют. Мы покупаем наши российские удобрения у дилеров. Конечно, давайте все проблемы спишем на китайцев. Я считаю, что это просто человеческая зависть. Мы за своей землей тщательно ухаживаем, за растениями тоже, поэтому все и растет. Даже есть видео, где китаец сидит и ест выращенные им помидоры. Все мои знакомые и родственники едят нашу продукцию. Я знаю, что овощи у нас хорошие!» — утверждает Светлана Сатарина.

Представители регионального сельхозбизнеса склонны считать, что Россельхознадзор с Роспотребнадзором никто не отменял, спокойно травить людей китайским овощеводам государство бы не позволило. И если китайская продукция заняла свое место на рынке, значит, это кому-нибудь нужно. «Китайцы уже заняли свою нишу на рынке. Может быть, они более мобильные, работают по направлению, которое крупным предприятиям, например, как наше, экономически невыгодно, заполняют этот рынок. Если потребитель покупает их продукцию, значит, она востребована. Если бы продукция была некачественная, ее бы не брали», — объ-

ясняет китайский феномен Сергей Калмыков. Однако не все так просто. «Роспотребнадзор и Россельхознадзор не осуществляют проверку этих теплиц. Надзорные органы проверяют только зарегистрированные хозяйства. Возможно, это происходит по причине нехватки проверяющих лиц в этих органах», — говорит Мелашенко.

Решать проблему, по мнению экспертов «Дела», нужно на системном уровне. «Граждане Поднебесной берут в аренду землю под теплицы в Самарской области уже более 20 лет. В последние годы, действительно, таких арендаторов стало больше, — рассказывает «Делу» эколог, член городской Общественной палаты Сергей Симак. — Действительно, в погоне за урожаем и прибылью они обычно используют большие количества минеральных удобрений и ядохимикатов, что делает эту продукцию небезопасной. Дело тут не в национальных особенностях, из которых у китайских крестьян здесь проявляется только одна — трудолюбие. Дело в законодательстве, позволяющем иностранцам практически бесконтрольно брать в аренду сельхозземли, в неэффективности государственного контроля и в коррупции, позволяющей легко и отравлять почвы, и продавать «грязные» сельхозпродукты. Не с китайцами надо бороться, а с любыми недобросовестными производителями и коррупционерами. И срочно исправлять ошибки в законодательстве об аренде».

Китайский сельхозбизнес в Самарской области процветает. Каковы будут последствия этого расцвета для региональных почв и самарских фермерских хозяйств? Вопрос открыт. Российское законодательство, похоже, за приток китайских фермеров в страну. Уже в 2019 году будет принято новое межправительственное соглашение о безвизовых туристических поездках между Россией и КНР, минимальная численность «безвизовой» туристической группы будет сокращена с пяти до трех человек, что стимулирует развитие семейного туризма. Кроме того, срок безвизового пребывания будет продлен с 15 до 21 дня. Китайские семьи смогут менять друг друга в течение лета в самарских теплицах, увеличивая число китайских овощеводов в Самаре и уровень семейных доходов, отправляемых на Родину. **D**

— Анна Чо

КРУЧУ — ВЕРЧУ

МАЛОИЗВЕСТНАЯ ТОЛЬЯТТИНСКАЯ КОМПАНИЯ ПОЛУЧИЛА СОТНИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ГОСПОДДЕРЖКИ НА СОЗДАНИЕ «РОССИЙСКОЙ «ТЕСЛЫ». КТО ЗА НЕЙ СТОИТ И ЧТО ИЗ ЭТОГО ВЫЙДЕТ

В Тольятти начинается массовое производство первого российского серийного электромобиля», «Российский электромобиль из Тольятти появится в продаже по 450 тысяч рублей», «Запатентован «космический» дизайн нового российского электрокара» — прокатившиеся широкой волной несколько месяцев назад по федеральным новостным каналам сообщения о том, как неизвестная тольяттинская компания «Зетта» собирается едва ли не бросить вызов Илону Маску, озадачили в России не только обывателей, но и экспертов. «Делу» пришлось провести целое расследование, чтобы ответить на неожиданно всплывшие в связи с «Зеттой» вопросы: какую роль в тольяттинском проекте на сотни миллионов рублей госсубсидий сыграли погрязшие в череде скандалов и уголовных дел нижегородские чиновники; что кроме щедро раздаваемых интервью есть в активе тольяттинских новаторов; кому компания собирается продавать автомобили, которые до сих пор никто не видел, и главное — собирается ли она их продавать в принципе?

КАТИСЬ ОТСЮДА

В непреодолимом стремлении увидеть чудо российской автомобильной мысли, на которое необыкновенно оперативно выделено уже почти триста (!) миллионов рублей из госбюджета, «Дело» отправилось в Тольятти. Совладелец и гендиректор компании «Зетта» Денис Щуровский встречает корреспондента «Дела» на проходной принадлежащего его партнерам тольяттинского «Завода высокоточных деталей» («ЗВД»), на площадке которого планируется сборка «самарской

«Теслы». «У нас 20 тысяч кв. метров под крышей, сейчас все покажем». За двухэтажным офисным зданием — цеха и склады, заполненные лодочными моторами и автокомпонентами, выпускаемыми «ЗВД». В одном из ангаров Щуровский с гордостью показывает дорогостоящего робота-манипулятора, в другом — уже монтируется оборудование линии сборки первого в России серийного электромобиля. Самой чудо-машины нигде не видно. «Покажем в сентябре», — обнадеживающе машет рукой Щуровский. Вместо машины корреспонденту «Дела» демонстрируется висящее на стенде запатентованное компанией особенное мотор-колесо. Именно оно является основой нового электромобиля «Зетты». Щуровский нажимает на кнопку и колесо действительно крутится — с этим не поспоришь. Насчет автомобиля — пока не все, мягко говоря, однозначно...

Два года назад в Ульяновске колесо крутилось для Президента РФ Владимира Путина. Однако, как выяснило «Дело», изобретено оно было не Щуровским и частью «Зетты» не является. «Про Дениса Щуровского и его партнеров слышал. В 2017 году в Ульяновске была первая презентация автомобиля «Зетта», но колеса были наши, которые изобрел и запатентовал я. Про изобретения лично Щуровского ничего не знаю, не слышал. Но рад, что люди что-то изобретают, находят свои пути развития. Что же касается будущего электромобилей, то для начала нужно

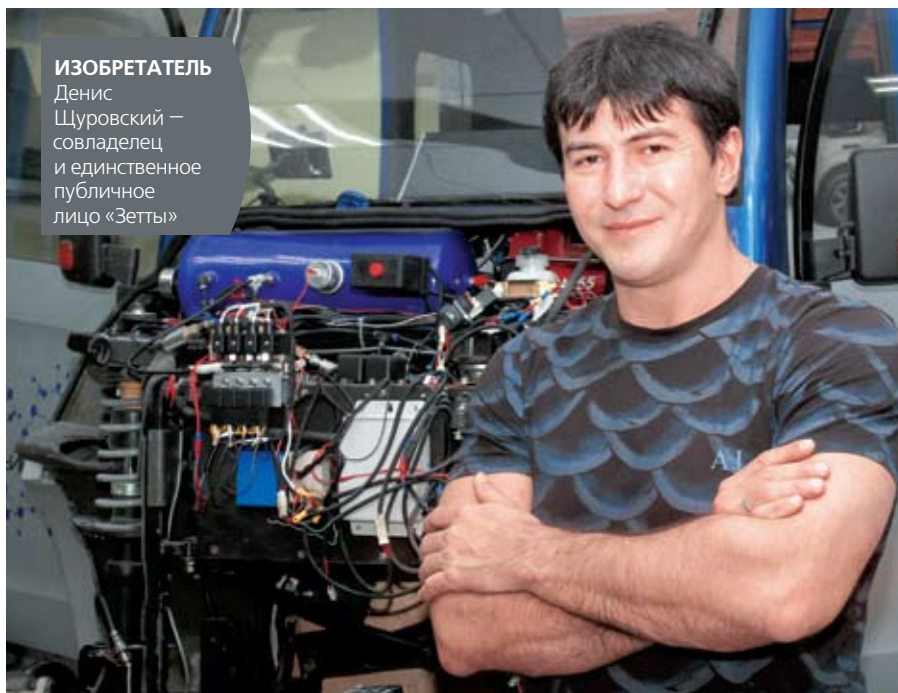
разработать хороший концепт, рассказать людям, что же такое электромобиль. Решить множество проблем, в том числе и с утилизацией некоторых его компонентов, создать зарядные станции», — говорит «Делу» автор мотор-колеса Дмитрий Дуюнов. Тем не менее... «Хорошая идея», — кивнул в сторону колеса президент, и уже спустя неполных два месяца компании «Зетта», принадлежащей, по данным ИС «СПАРК», в равных долях Денису Щуровскому и Вальдемару Вагнеру, Минпромторгом РФ были выделены первые 191 млн рублей госсубсидий, и не на изготовление какого-то конкретного продукта, а на возмещение затрат на научно-исследовательские опытно-конструкторские работы (НИОКР), результатом которых, как это ни странно, вполне может ничего и не быть. Спустя год последовало новое субсидирование на без малого 94 млн рублей. Фонд поддержки моногородов в августе нынешнего года выделил



ВЫПУСК СЕРИЙНОЙ «ЗЕТТЫ» В ТОЛЬЯТТИ ОТЛОЖЕН

ИЗОБРЕТАТЕЛЬ

Денис
Щуровский —
совладелец
и единственное
публичное
лицо «Зетты»



«Зетте» еще почти 50 млн рублей беспроцентного кредита на четыре года.

Инвестиции призваны обеспечить запуск серийного с производства «бестрансмиссионного электромобиля на асинхронных мотор-колесах приводной системой 4x4» уже в декабре 2019-го. Zetta должна быть выведена на рынок, емкость которого оптимистично оценена разработчиками... в 15 тыс. в год. Это при том, что, по данным АА «Автостат», в 2018 году в России было продано всего 144 новых электромобиля, а за их производство не берется даже АвтоВАЗ, президент которого Ив Каракатзанис заявил в сентябре, что сегодня электромобили не соответствуют критерию доступности, при том что у тольяттинского автогиганта необходимые технологии для их выпуска есть.

Откуда и что за радужные надежды на покорение рынка у только что появившейся «Зетты» и кто стоит за еще вчера никому не известной тольяттинской компанией, сумевшей получить сотни миллионов от государства, — гениальные бизнесмены-изобретатели или авантюристы?

Планов у «Зетты» громадье. В ближайшее время, по словам Щуровского, различные модификации его электромобиля будут востребованы практически во всех сферах народного хозяйства страны. Машины будут буксировать самолеты на аэродромах, подавать к ним трапы; доставлять жителям российских городов различные

товары; появятся даже управляемые силой мысли «Зетты», которые будут перевозить маломобильных граждан, а некоторые модификации электромобиля из Тольятти будут даже летать! «Делу» удалось разыскать презентацию «Зетты», в которой есть летающие экземпляры. «Это перспективный проект. Над ним работать пока не начали. Провели расчеты и моделирование. Планируем эти работы совместно с МАИ (Московский авиационный институт), но не сейчас. Ресурсов пока не хватает», — сетует Денис Щуровский на вынужденную задержку полетов своего детища.

Впрочем, задерживается выпуск и наземных электромобилей «Зетта». Первый образец должен был сойти с тольяттинского конвейера уже в сентябре. «Приезжайте, сможете на нем покататься», — говорил Денис Щуровский корреспонденту «Дела» еще в мае. Однако на момент сдачи этого номера возможность даже увидеть электромобиль в тольяттинском цеху «Делу» не представилась. «Пришлось перенести этот момент на октябрь. Нет стекол, возникли проблемы с поставкой», — комментирует «Делу» причины такой задержки Денис Щуровский. Все просьбы показать серийную модель глава компании в сентябре проигнорировал.

«Очередной «инновационный» проект, проблемы с комплектующими — далеко не все, что здесь может пойти не так», — утверждают скептически настроенные эксперты «Дела». В чем они

правы, а в чем нет — пока неизвестно. Так же, как неизвестно — каким чудом тольяттинская «Зетта» смогла «выбить» на свои чудо-колеса сотни бюджетных миллионов?

ПРОЕЗДОМ

«Мы обратились в Минпром РФ как частные предприниматели, любые предприниматели могут записаться на прием к министру или его заму, нас принял замминистра Александр Морозов, который в свою очередь и представил наш проект министру Денису Мантурову, — на голубом глазу уверяет «Дело» в простоте получения гигантских бюджетных ресурсов, недоступных большинству бизнесменов России, Денис Щуровский. — Мантуров предложил нам сделать презентацию на Госсовете, показав до этого наш проект и прототип нашего электромобиля президенту Путину. Федеральный Минпром видит реальный спрос на наш продукт, в отличие от отраслевых экспертов. Мы разделяем его оптимизм, если подумать, наш сегмент практически свободен», — рассказывает «Делу» поразительную в своей невероятности историю выхода тольяттинского проекта на высочайший федеральный уровень Денис Щуровский, под словом «мы» подразумевая себя и второго владельца «Зетты» Вальдемара Вагнера. Во встрече с Вагнером между тем «Делу» было отказано. К слову, за три года существования проекта никто из его авторов, кроме Дениса Щуровского, в публичную плоскость так и не выходил.

Владельцы компании «Зетта», в версии Дениса Щуровского, познакомились еще в 2006 году, когда оба работали на тольяттинском СП «Джи Эм-АвтоВАЗ». К этому моменту за их плечами, по словам все того же Щуровского, «накопился опыт инженерных разработок в рамках работы на ведущих производствах автопрома в Германии». Щуровский рассказывает, что идея совместного бизнеса родилась у будущих партнеров уже после увольнения с тольяттинского предприятия. Однако, как выяснилось «Делу», гораздо важнее для становления «Зетты» была история рождения совместного бизнеса Дениса Щуровского и владельцев уже упомянутого выше «Завода высокоточных деталей» — Рафаэля Жалилова и Сергея Голева.

Как говорится на официальном сайте «ЗВД» (выручка которого за последние пять лет, к слову, сократилась в 11 раз — со 161 млн до 14 млн рублей), предприятие с 2003 года поставляет компоненты на автозаводы России, в том числе на СП «Джи Эм-

АвтоВАЗ». С 2007 года «ЗВД» даже несколько лет подряд становился «лучшим поставщиком» «Джи Эм-АвтоВАЗ». Как раз в середине 2000-х кандидат технических наук Денис Щуровский занимал должность менеджера по развитию поставщиков, а затем и директора департамента закупок совместного предприятия GM и АвтоВАЗа. Возможно, в процессе служебного взаимодействия и возникла идея создать общее дело, в которое оказался включен и трудившийся там же инженер Вагнер.

Однако, скорее всего, все могло быть куда сложнее. Ведь как удалось выяснить «Делу», тольяттинскую компанию «Зетта» изначально создали не Щуровский с Вагнером, а... нижегородская «Икс Групп», принадлежащая Михаилу Ершову, входящему в руководство ГК «Автокомпонент» из Нижнего Новгорода. Впрочем, об этом позже.

ПО ЗАПЧАСТЯМ

«Самый эффективный», «самый экономичный в мире», «наибольший крутящий момент» — все описания проекта «Зетта» имеют явную склонность к превосходным степеням. Бурная деятельность вокруг проекта создания электромобиля на фоне виртуальности самого продукта, который где-то есть, но «не здесь, а здесь будет вот-вот, со дня на день», вызывает невольную ассоциацию со словом «имитация», хотя, возможно, это и не так.



ЭКС-ЗАМГЛАВЫ ДЗЕРЖИНСКА ПАВЕЛ ВОЛКОВ УЧАСТВУЕТ В «ЗЕТТЕ»?

Некоторые сомнения возникают и при изучении того, что Денис Щуровский называет группой компаний «Зетта», представляющей собой десяток юрлиц, связанных между собой лишь общим адресом и иногда фамилиями учредителей и руководителей. В эту группу входит производство автокомпонентов, лодочных моторов, химических составов, предоставление инжиниринговых услуг и собственно разработка электромобиля (отдельно для личного и коммерческого использования). Совокупный оборот группы в последние два года, по словам Щуровского, составляет около 200 млн рублей. Подтвердить или опровергнуть эту информацию невозможно. Ни холдинговой компании, ни официального сайта группы, где описывались бы ее структура и руководство, «Дело» не нашло, а многие компании, близкие к так называемой группе, не в полной мере раскрывают финансовые показатели.

Можно полагать, что автокомпонентное производство в «Зетте» представлено «Заводом высокоточных деталей». Совладельцу «ЗВД» Сергею Голеву принадлежит также производство лодочных моторов — зарегистрированная в 2017 году и по сей день остающаяся убыточной тольяттинская компания «ВМ». Кроме того, Сергей Голев является владельцем компании по производству электрического и электронного оборудования для автотранспортных средств — убыточного все пять лет своего существования предприятия «МЗСП». Его директор Сергей Нестеренко — собственник самарской фирмы «АБС», учредившей принадлежащую сегодня Вальдемару Вагнеру компанию «Астин», специализирующуюся на научных исследованиях и разработках. В «Астине» Нестеренко также успел поработать и директором. Компания не раскрывала финансовые показатели первые шесть лет своего существования, лишь в 2017 году показав немногим более 25 млн рублей выручки. Видимо, эта компания и отвечает за инжиниринговые услуги в группе. В 2018 году ее выручка сократилась до 8 млн рублей. Руководит компанией, согласно ИС «СПАРК», Таня Вагнер, партнер Вальдемара Вагнера по зарегистрированной в 2003 году фирме

«Нью-Системз», финансовые показатели которой до сих пор не раскрыты.

Сергей Голев является директором зарегистрированной в 2010 году по адресу нынешней производственной площадки «Зетты» в Тольятти компании «РДЦ», специализирующейся на управлении недвижимостью. Финансовые показатели фирмы раскрываются лишь с 2014 года. В 2018 году выручка фирмы оказалась немного выше 11 млн рублей, совокупные обороты трех лет ее работы превысили 73 млн рублей, а показатель чистой прибыли приблизился к 50 млн рублей. Принадлежал «РДЦ» в равных долях Рафаэлю Жалилову (второму совладельцу «ЗВД») и Денису Щуровскому. В 2015 году доля Жалилова в компании перешла его дочери Эмили. Круг замыкается: площади «РДЦ» стали производственной площадкой и для «Завода высокоточных деталей» Голева и Жалилова, и для «Зетты» Щуровского и Вагнера.

Рафаэль Жалилов, помимо «ЗВД» и «РДЦ», выступал соучредителем еще трех компаний — екатеринбургской, казанской и московской. В столице в 2007 году он зарегистрировал фирму «Мегасталь» в равных долях с Владимиром Зайцевым, бывшим главой корпорации развития Зеленограда, а ныне генеральным директором АНО «Агентство инвестиционного развития Московской области».

В бизнесе Жалилова, Голева, Щуровского и Вагнера уже были громкие проекты. На производственной площадке «ЗВД» должны были начать производство двигателей для Chevrolet Niva нового поколения. В 2013 году в ОЭЗ «Тольятти» была зарегистрирована компания «АЗ Пауэртрэйн» («АЗП»), специализирующаяся на производстве двигателей. Ее учредителями через «Завод высокоточных деталей» стали партнеры Щуровского по фирме «РДЦ» Рафаэль Жалилов и Сергей Голев. Спустя год «АЗП» перешла под контроль швейцарской компании «Автэк-РЗ Пауэртрэйн АГ», а в 2017-м владельцем предприятия стал Денис Щуровский. Вопрос, на каких условиях проект был передан крупной швейцарской компанией в руки тольяттинского предпринимателя, Щуровский оставляет без комментариев. Сам проект выпуска новых двигателей, о котором в свое время много говорилось в СМИ, не состоялся. Соглашение с правительством Самарской области и ОЭЗ было расторгнуто по решению суда. Цеха было решено загрузить новым еще более громким проектом.



ВЗЯЛ И ПОЛЕТЕЛ
Щуровский хочет
выпускать
и «Зетту»,
прикрученную
к квадрокоптеру

НИЖНИЙ РУЛИТ

«Это был мозговой штурм. Рассматривали все варианты и стратегии развития исходя из наличия технологий. Так родилась идея электромобиля. Изначально мы хотели выпускать нейромобиль для инвалидов, которые могли бы управлять им посредством ментальных команд. Мы работали в связке с холдингом «Автокомпоненты» (Нижний Новгород), но недолго», — рассказывает «Делу» Денис Щуровский.

Как уже упоминалось выше, компания «Зетта» была учреждена в Тольятти в 2016 году нижегородской фирмой «Икс Групп», принадлежащей топ-менеджеру известного нижегородского холдинга «Автокомпонент» Михаилу Ершову. Бенефициаром холдинга является Олег Зайцев, в биографии которого — пост замминистра инвестиционной политики Нижегородской области.

Директором «Зетты» при создании стал Денис Щуровский. Буквально спустя два месяца на него были оформлены 42,1% компании. Тогда же в состав учредителей вошел и Вальдемар Вагнер с долей 40,4%. Нижегородской «Икс Групп» осталось подконтрольно 17,48% «Зетты». За год компания заработала 27 млн рублей, при 1,3 млн чистой прибыли. Уже в 2017 году доля нижегородцев в компании перешла к упомянутому выше тольяттинскому «АЗП», акции которого в то время контролировал Денис Щуровский. В том же году «Зетта» получила почти 200 млн госсубсидий Минпромторга РФ, и началось стремительное восхождение электромобиля к сияющим высотам мирового автопрома.

Найти внятное объяснение всем этим таинственным метаморфозам перехода долей и ресурсов «Делу» не удалось. Однако целый ряд дальнейших шагов по

развитию бизнеса «Зетты» оказался связан именно с Нижним Новгородом.

ЗАВЕРТЕЛОСЬ

В 2017 году под свой проект нейромобиля для инвалидов, о котором «Делу» рассказывал Щуровский, «Зетта» получила от Нижегородского госуниверситета в общей сложности 25 млн рублей в рамках трех контрактов. Официально это звучало как «Разработка конструкции мотор-колеса и его элементов, с обеспечением заданных массогабаритных и эффективных показателей», «Поставка ходового макета для нейромобиля», «Поставка макета универсальной самоходной бестрансмиссионной платформы для валидационных испытаний».

Однако сам нейромобиль так и не был запущен в производство, в полуразобранном состоянии он остался висеть на стенде в одном из цехов «Зетты» в Тольятти. «Мы не смогли понять этот рынок. Люди с ограниченными возможностями, к сожалению, имеют малую покупательскую способность, а эффективных госпрограмм по обеспечению инвалидов транспортными средствами

пока нет», — объясняет отказ от проекта Денис Щуровский.

В 2016 году Денисом Щуровским в равных долях с нижегородскими бизнесменами Дмитрием Фаринным и Александром Михайловым была зарегистрирована компания «Химэмаль». Фирма производит стеклокерамическое покрытие, которым покрывают цистерны, предназначенные для хранения и перевозки агрессивных химических веществ. Размер выручки компания не раскрывает.

В конце мая 2019 года все в том же Нижнем Новгороде была создана компания «Авто-ЗЭТ», которая должна была стать площадкой для производства коммерческих электромобилей «Зетты». Щуровскому в ней принадлежит 33%. Его партнером с долей 16% выступает Алексей Сенин, владелец зарегистрированной в Нижнем Новгороде компании по производству электрооборудования (выручка в 2017 году составила 156 млн рублей). Бенефициаром «Авто-ЗЭТ» с долей 51% стала 78-летняя жительница Нижегородской области Нина Воронина. Судя по данным ИС «СПАРК», г-жа Воронина придерживается современного тренда сохранения трудовой активности пожилых людей и весьма успешно развивает в городе Дзержинске Нижегородской области собственный бизнес. В числе ее актуальных активов — 16 компаний, значительная часть которых контролирует сферу ЖКХ Дзержинска. Три года назад, как раз когда в Нижегородскую область пришли тольяттинские новаторы, Нина Воронина проявила инвестиционный интерес к научным исследованиям и испытаниям. В 2017 году пенсионерка приобрела 50%-ную долю в московской компании — резиденте Сколково «Оптогарад Нанотех».

В нижегородских СМИ Нину Воронину упорно связывают с заместителем мэра Дзержинска до 2018 года Павлом Ворониным. Воронин является зятем экс-мэра Дзержинска Виктора Портнова, обвинявшегося в 2018 году в попытке кражи подвесных потолков в Дзержинском политехе, где он работал замдиректора после того, как в 2010 году оставил пост мэра. Его зятя Павла Воронина, которого в СМИ называют сыном Нины Ворониной, в свою очередь сегодня обвиняют в махинациях в сфере ЖКХ Дзержинска.

Какую роль играет Воронин в бизнесе «Зетты», «Делу» выяснить пока не удалось. «Мы искали инвестора, Воронина инвестировала в производство», — это все, что пояснил по поводу участия Нины



МЛРД РУБ. собирается
зарабатывать Денис Щуровский
на чудо-колесах

Ворониной в проекте выпуска «Зетты» Денис Щуровский.

Интересно, что единственный, по словам Щуровского, имевшийся на середину нынешнего года образец серийной модели электромобиля «Зетта» также почему-то находился в Нижнем Новгороде.

Очевидно, что нижегородские корни «Зетты», включая явный потенциальный лоббистский ресурс, потребуют отдельного расследования и, возможно, будут определять истинную судьбу будущих доходов бенефициаров проекта. Остается открытым вопрос — являются ли устремления рыночными?

ПОЕХАЛИ

Рыночные перспективы «Зетты», мягко говоря, туманны. Авторы проекта заявляют, что стоимость электромобиля компании «Зетта» не превысит 450 тыс. рублей в базовой комплектации. Двигатель и платформа в машине собственного производства. Элементы кузова планируются из композитных материалов, кресла, детали интерьера будет поставлять один из поставщиков АвтоВАЗа, тольяттинская компания «Ладапласт-Т». Ключевой элемент «Зетты» — батареи — планируется приобретать в Китае. Зарядка электромобилей будет возможна от стандартной бытовой розетки на 220 вольт или на специализированных станциях, которых в Самаре, как уверяет Щуровский, около десятка.

В августе нынешнего года «Самарские сети» и «Зетта» подписали дорожную карту по развитию электрического автомобильного транспорта в РФ на базе Самарской области. Соглашение рассчитано на три года, за это время, как сообщает пресс-служба компании «Россети Волга», будет проведено тестирование зарядной инфраструктуры «Самарских сетей» и определена география оптимального расположения будущих зарядных станций. Кроме того, предусматривается тестирование электромобиля Zetta в Самарской области с учетом возможности зарядки на уже существующих электрозаправках. Тестирование — это вообще узкое место проекта «Зетты».

«Как чертик из табакерки выскочил этот проект. Сложно сказать что-то о нем, практически никто с ним не знаком. Неизвестен бэкграунд его авторов. Конечно, необходимо тестирование их продукта: как электромобиль будет передвигаться по городским улицам,



каков пробег на одной зарядке в реальных условиях, какова реальная скорость передвижения, как он будет работать при низких температурах и обильных осадках в зимний период», — задается вопросами в беседе с «Делом» Татьяна Арабаджи, директор Russian Automotive Market Research (НАПИ).

Отсутствие испытаний электромобиля перед стартом серийного производства и заявленных массовых продаж, мягко говоря, удивляет. «Есть ли у «Зетты» готовый автомобиль? Может, есть некий макет, вполне возможно, даже и ходовой, но серийный ли он? — сомневается один из экспертов «Дела». — Разработчики обещают, что в декабре уже будет работать конвейер, но были ли системные испытания? Все параметры тиражируются СМИ со слов разработчиков, но заявить можно и то, что машина будет развивать скорость света. Практически это подтверждается? Да и о безопасности я бы не торопился говорить без соответствующих тестов».

Безопасность электромобиля, похоже, будет обеспечивать лишь отсутствие трансмиссии и двигателя внутреннего сгорания, которые обычно травмируют пассажиров и водителя, влетая в салон при лобовых столкновениях. В вопросах безопасности конструкторы Zetta опираются на опыт «Теслы». «Основная конструкция «Теслы» — это плоская платформа и батареи, которые поглощают всю инерцию удара, конструкция нашего электромобиля идентична указанной. И, несмотря на то, что для сертификации в нашей категории (L7) не требуется проведение краш-теста, мы свой опытный образец будем бить, чтобы утвердиться в своих расчетах и не быть голословными, утверждая, что наш электромобиль — наиболее безопасное транспортное средство», — говорит Щуровский.

Сегодня, опять-таки со слов директора «Зетты», электромобиль проходит сертификацию. Сертификационные требования

НАЧАЛО

Михаил Ершов из «Автокомпонентов» зарегистрировал фирму «Зетта»

вынудили разработчиков снабдить его рулем (Zetta можно управлять планшетом или джойстиком).

К слову, бытовой планшетный

компьютер стоит в Zetta вместо панели приборов.

Принцип электродвигателя Zetta — мотор-колесо. Несмотря на то, что эта система уже давно известна, ее не используют обширно в связи с недолговечностью магнитов, которые являются сердцем системы. Удары, химические реагенты на дорогах, перепады температуры и влажности разрушают магнит, но даже если убрать проблемы, связанные с магнитами и их разрушением, такими мотор-колесами пользуются только на спецтехнике с низкой скоростью движения. На обычных скоростях городского автомобиля такая машина дергается, так как колеса тяжелые. По словам Щуровского, в «Зетте» эту проблему решили. Что также вызывает вопросы со стороны экспертов. «Неоднократно мы были свидетелями громких заявлений о найденных решениях того или иного конструкторского вопроса, а на поверку оказывалось, что это не так или не совсем так. В мире нет примеров применения конструкции мотор-колеса на серийных городских транспортных средствах, думаю, не случайно. Разработчики заявляют, что сделают полноценный электромобиль, с обычным скоростным режимом, который можно использовать как рядовой автомобиль. Реально ли это сделать? Специалисты уже высказывали свои сомнения», — говорит Татьяна Арабаджи.

Сомнения специалистов вызывает и дизайн будущего электромобиля. Некоторые эксперты из ведущих агентств и лабораторий, специализирующихся на дизайне автомобилей, попросту отказались комментировать проект «Зетты». «Вы же не будете обсуждать на фестивале высокой кухни качество маминого борща. Это просто любительская работа, ее нет смысла ни критиковать, ни обсуждать в принципе», — аргументировали «Делу» свою позицию в одном из них. Вердикт специалистов, согласившихся прокомментировать дизайн Zetta, то, для кого и как сделан этот автомобиль, неутешителен. «Очень сложно создавать небольшие автомобили. Они заведомо проигрывают в пропорциях более крупным. Потому требования к профессионализму и стилевому чувству здесь очень важны. Я не вижу, что с задачей справились. Даже не по причине ошибок в композиции

и детализовке. Дело в «накрученности» поверхностей и линий, как будто превалирует желание казаться чем-то большим, чем ты есть. В стиле «сейчас намерен побольше, будет все моднее, лучше, красивее». Нет, не будет. В таких проектах есть смысл делать стиль исходя из простоты, чистоты и функции. Примером такого честного подхода можно назвать недавний концепт ZONT Mobility for Urbanities Павла Головкина или концепт компании MUJI Gacha bus. Это более сложный, но актуальный и долговременный подход к стилю», — делится мнением с «Делом» Ярослав Рассадин, дизайнер транспорта и электроники, сотрудничавший с такими брендами, как Marussia Motors, Yota и другие.

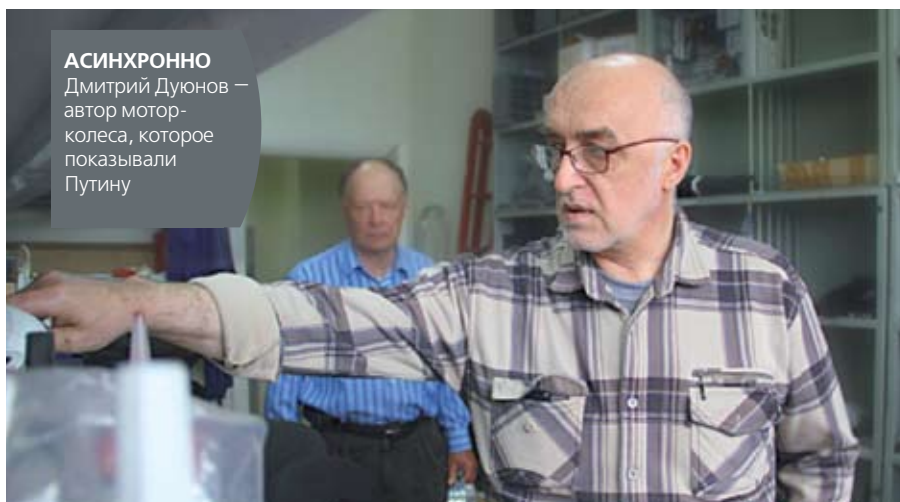
С ценой на электромобиль Zetta все также далеко не однозначно. Очевидно, что стоимость электромобиля зависит от стоимости батареи в нем. Батарея на 10 кВт, предусмотренная для базовой комплектации «Зетты», стоит сегодня \$3500, соответственно, для машины на 35 кВт (максимальная комплектация) ее цена будет уже \$12 250. «Сегодня в максимальной комплектации наш электромобиль способен проезжать до 800 км без подзарядки. Цена такой машины будет около 1 млн рублей. Сегодня наши электромобили самые доступные в мире», — утверждает Щуровский. По его словам, «Зетты» будут продаваться не в дилерских центрах, а напрямую с завода. Обслуживать автомобили планируется в сервисных центрах, с которыми производители заключат соответствующие договоры. Гарантия на автомобиль должна составить два года, или 150 тыс. км пробега.



«ПАНДА» — ПРОТОТИП «ЗЕТТЫ», ПОНРАВИЛАСЬ ПРЕЗИДЕНТУ РФ

АСИНХРОННО

Дмитрий Дуонов — автор мотор-колеса, которое показывали Путину



ДОКАТИЛИСЬ

«Инвестиционный план предполагает в 2020 году достичь выручки на уровне 300 млн рублей, в 2022 году выйти на 6 млрд рублей, в 2024 году — на восемь миллиардов. Емкость российского рынка электромобилей 15 тысяч единиц ежегодно. Кроме того, у нас уже есть экспортные заявки. С 2022 года планируем выйти на рынки ОАЭ и Иордании», — Щуровский озвучивает планы «Зетты», которые пока похожи на фантастику. Исполнительный директор АА «Автогат» Сергей Удалов в беседе с «Делом» усомнился в оправданности таких прогнозов. «Спрос на электромобили есть, скорее, не в личном владении, а в коммерческом секторе (машины доставки и прочее), но 15 тысяч в год, на мой взгляд, рынку не требуется», — говорит Удалов.

«В современных условиях, возможно, будет небольшое количество владельцев в столице. Цена хорошая, сама идея доступного экологичного транспорта тоже хорошая, но отсутствует соответствующая инфраструктура. Прежде чем у этого электрокара появится рынок сбыта в нашей стране, пройдет годы. Экспорт, возможно, получится наладить раньше», — прогнозирует главный редактор журнала «АвтоБизнесРевю» Евгений Еськов.

Развитием инфраструктуры для электромобилей в России уже занимается Национальная технологическая инициатива (НТИ) «Автонет». Поддержать распространение электрокаров в России, по замыслу НТИ, должны

бесплатные парковки, скидки на проезд по платным дорогам и привилегии для таких машин в ПДД. Так, в сентябре электромобилем разрешили занимать выделенные полосы движения. Насколько это эффективные меры? «Пока электромобили не очень нужны. Стоимость владения электрокаром будет ниже, чем у автомобиля с ДВС, не раньше 2023 года», — считает один из участников Московского международного форума автомобилестроения IMAF-2019.

«Если цена готового автомобиля будет равна заявленной — это будет означать переворот в автомобилестроении, но пока даже производители, которые давно занимаются электромобилями — Nissan, Mitsubishi, «Тесла», — не могут существенно удешевить свой продукт. Кроме того, батарею «Зетта» будет закупать в Китае. Соответственно, возникает зависимость от курсов валют. В этом аспекте «Зетта» уязвима: упадет рубль — подорожает батарея. Перспективы проекта невозможно спрогнозировать. Пока мы не увидим готовый продукт, его стоимость, решенный вопрос с дилерской и сервисной сетями, тогда, наверное, можно будет уже говорить о его перспективах», — считает Татьяна Арабаджи.

Кто они на самом деле — команда «Зетты»? Гениальные инженеры, разработавшие уникальный продукт, который сможет обеспечить дешевым, не требующим сложного обслуживания, экологичным транспортом тысячи людей, или обычные любители громких проектов с госфинансированием? Кем станет Денис Щуровский в ближайшие годы — новым российским Илоном Маском или одним из тех, кто исчезает за горизонтом с сотнями бюджетных миллионов в тумане громких пиар-акций и заявлений? **Д**

— Виктория Петрова

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Малоизвестный самарский бизнесмен лично контролирует около полутора миллиардов совокупного ежегодного оборота и чистую прибыль, которая измеряется сотнями миллионов рублей

Самарские миллиардеры

ЗАРЯЖКАНИЕ ВАРЮШИНА

ВЛАДЕЛЕЦ САМАРСКОЙ КОМПАНИИ
«ЭНЕРГООБОРУДОВАНИЕ» СТАЛ
МИЛЛИАРДЕРОМ В НЕПОЛНЫЕ 40 ЛЕТ.
КАК ЕМУ ЭТО УДАЛОСЬ

Андрея Варюшина вряд ли назовешь публичным бизнесменом. Вот он позирует фотографу на съемках для глянцевого журнала в компании жены Эльмиры и ее отца Хабила Бикташева... Вот он в благотворительном спектакле на сцене Самарской филармонии среди других местных бизнесменов... Вот он в новостях о краже 2,5 млн рублей из припаркованного у кафе в центре Самары личного Range Rover... Даже простых упоминаний его имени в СМИ, не говоря уже об истории карьеры и бизнеса, — считанное число. Между тем Варюшин стал миллиардером, когда ему еще не было и 40 лет. Ежегодный оборот только одной его компании «Энергооборудование» — поставщика российских промышленных предприятий — превышает миллиард рублей. Кроме того, Варюшину и его партнеру Александру Леонову принадлежат еще около десятка фирм, приносящих также более миллиарда. В сентябре состоялось открытие самарского подразделения федеральной сети медицинских

многопрофильных клиник «А2Мед», принадлежащей Варюшину и Леонову. По подсчетам «Дела», малоизвестный самарский миллиардер лично контролирует около полутора миллиардов совокупного ежегодного оборота и чистую прибыль, которая измеряется сотнями миллионов. Как заряжает свой бизнес один из самых непубличных миллиардеров Самары?

ПЕРВЫЙ УРОВЕНЬ

Андрей Варюшин вырос в семье технической интеллигенции. Возможно, это и сыграло определяющую роль при выборе вуза: 42-летний бизнесмен — выпускник Самарского аэрокосмического университета и обладатель модного диплома MBA.

Свою карьеру после окончания университета в 1998 году Варюшин начал в компании «Самарагаз», где проработал около двух лет в должности инженера-

телемеханика. Потом торговал промышленным оборудованием в должности менеджера по продажам самарской компании «Теплосервис». Здесь Варюшин познакомился со своим будущим первым партнером по бизнесу Андреем Филатовым, который работал менеджером по закупкам.

Вместе с Филатовым Варюшин в 2002 году организовал фирму «Нефтепроммаш» с тем же профилем деятельности, что и «Теплосервис». Как рассказывают источники «Дела», с открытием собственной компании Варюшина мог поддержать его тесть — Николай Дворников, на дочери которого был в то время женат начинающий предприниматель. Дворников — один из создателей крупной самарской строительной ГК «Уран», в начале 2000-х активно завоевывавшей строительный рынок

ИНВЕСТИЦИИ ОГРАНИЧИЛИСЬ
ПОКУПКОЙ КОМПЬЮТЕРА
И ФАКСА

ЕЖЕГОДНЫЙ СОВОКУПНЫЙ ОБОРОТ КОМПАНИЙ ПОДКОНТРОЛЬНЫХ
АНДРЕЮ ВАРЮШИНУ И ЕГО ПАРТНЕРУ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К ТРЕМ МЛРД РУБЛЕЙ





Самары. Однако сам Варюшин эту версию отвергает. «Николай Дворников — отец моей первой жены. Мы с ним не работали. Никаких совместных проектов с ГК «Уран» у нас не было, — улыбается Варюшин в беседе с «Делом». — Все инвестиции ограничились покупкой компьютера за 10 тыс. рублей и факса».

Так или иначе, «Нефтепроммаш» Варюшина и Филатова успешно стартовал в своей нише: партнеры сделали ставку на свое отличное знание клиентуры и поставщиков бывшего места работы, и дела пошли в гору.

ПЕРЕМЕННЫЙ ТОК

До 2005 года первый бизнес Варюшина и его партнера рос как на дрожжах. В первый же год деятельности «Нефтепроммаш» вышел на оборот более 53 млн рублей и по итогам 2004 года удвоил выручку. Рынок сбыта компании — практически все нефтехимические предприятия страны. «Схема была простой: выставляли счет, получали аванс, закупали оборудование, отправляли заказчику. В те времена можно было работать по предоплате, что существенно облегчало задачу», — вспоминает Варюшин.

Еще в 2002 году Филатов познакомил Андрея Варюшина с Александром Леоновым, который работал в компании «СамараЭлектромаш». Компания

торговала электротехническим промышленным оборудованием по всей России. Леонов предложил Филатову и Варюшину работать вместе, расширив номенклатуру продаж. Так у «Нефтепроммаша» появился еще один совладелец, а у трех партнеров в 2004 году — новая компания под названием «Энергооборудование». Уже в 2005 году выручка по объединенным направлениям «Нефтепроммаша» и «Энергооборудования» превысила 80 млн, а затем и 100 млн рублей. Новая фирма поставляла оборудование в том числе таким гигантам, как АвтоВАЗ и «ЕВРАЗ Нижнетагильский металлургический комбинат». Однако, выйдя к 2008 году на оборот свыше 200 млн рублей, компания перестала подавать признаки жизни, а совместный бизнес Филатова, Варюшина и Леонова перестал существовать. Сам Варюшин объясняет это сегодня возникшими тогда разногласиями с Филатовым по поводу развития проекта. «С Филатовым мы вели долгие переговоры в конструктивном режиме. В результате он получил одну треть часть общего бизнеса в денежном эквиваленте. Процесс длился более полугода», — описывает состоявшийся раздел Андрей Варюшин.

«С Варюшиным и Леоновым мой руководитель не общается, расстались они не очень хорошо, не конструктивно», — сообщил «Делу» мнение Андрея Филатова относительно «благоприятного режима переговоров» и в целом тех

АКТИВНАЯ ЦЕПЬ

В бизнесе Андрея Варюшина поставки промоборудования, строительство, производство и медицина

событий его помощник.

Последними совместными проектами Филатова, Леонова и

Варюшина стали компании «Самарахиммаш» («СХМ») и «Элпромаш-Экспорт», зарегистрированные в 2007 и 2006 годах соответственно. «СХМ» показал выручку в 2008-2009 гг. более 160 млн рублей и был ликвидирован. «Элпромаш-Экспорт» работает до сих пор. В 2008 году из состава учредителей вышел Андрей Филатов. Александр Леонову и Андрею Варюшину компания по сей день приносит порядка 10 млн рублей ежегодной выручки.

Сегодня Андрей Филатов — собственник трети самарской компании «СИАЛ», специализирующейся на обработке металлов, с оборотом около 100 млн рублей в год.

ПРОИЗВОДНАЯ НАПРЯЖЕНИЯ

Выведя из состава партнеров Филатова, Андрей Варюшин с Александром Леоновым открыли сразу несколько новых компаний, которые повысили напряжение в сети их бизнеса до миллиардных значений.

Десять лет назад были зарегистрированы вторая компания «Энергооборудование» и общество «Элпромаш». Учредителем «Энергооборудования» стал Андрей Варюшин, «Элпромаша» — Александр Леонов. Компания Леонова уже спустя три года после открытия показала выручку 2,1 млрд рублей. Еще через год в 2011 году — 2,3 миллиарда. «Энергооборудование» стало основным генератором выручки в бизнесе Андрея Варюшина. До 2013 года обороты компании составляли 800-900 млн рублей, а в 2014 году 37-летний самарский бизнесмен стал контролировать миллиардный оборот. С тех пор выручка компании ежегодно стабильно превышает отметку в миллиард. Показатели чистой прибыли предприятия измеряются в сотнях миллионов рублей. Скачок вызвал запуск собственного производства на промышленной площадке в Октябрьском районе Самары.

«Мы не забирали заработанные деньги из дела и не тратили их на излишества и предметы роскоши. Все

вкладывали в расширение компании», — незатейливо объясняет причины успеха Андрей Варюшин.

Одновременно с собственным производством Андрей Варюшин и Александр Леонов осваивали еще одно новое направление бизнеса — строительство. «Мы планировали построить производственно-логистический комплекс на имеющейся у нас площадке на XXII Партсъезда, но кризис 2014 года показал, что это пока нецелесообразно», — рассказывает о своем первом опыте в строительстве Андрей Варюшин. Под этот проект в 2013 году на одного из топ-менеджеров группы «Элпромаш» была зарегистрирована фирма «ПЛК». Проект был заморожен, компания хозяйственной деятельности не ведет. Однако от самой идеи инвестировать в строительство Варюшин с Леоновым не отказались.

В 2014 году Андрей Варюшин и Александр Леонов учредили компанию «Золотой лев», ставшую застройщиком ЖК «Кристалл» в одном из престижных районов Самары. Новая 9-этажка выросла в границах улиц Арцыбушевской и Вилоновской Ленинского района.

Согласно проектной декларации, общая площадь ЖК «с офисными и жилыми помещениями» — более пяти тысяч кв. м. В июне 2014 года «Золотой лев» оформил в собственность три земельных участка общей площадью более 1600 кв. м. На каких условиях приобретались участки под строительство комплекса в районе проблемной застройки центра города начала 2000-х годов, Андрей Варюшин не комментирует.

Заявленная стоимость строительства ЖК «Кристалл» обозначалась в 190 млн рублей. Строительство велось в течение двух лет, и в декабре 2016 года ЖК был введен в эксплуатацию. По итогам 2017 года выручка застройщика составила 93 млн рублей. В 2018 году «Золотой лев» принес Варюшину и Леонову более 120 млн рублей.

Дополнительными источниками энергии в активной цепи бизнеса Варюшина и Леонова стали успешно работающие на рынке недвижимости два девелоперских проекта — «Бизнес-Центр 90» и «Южное». Компания «Южное» принадлежит Варюшину с 2014 года, последние три года фирма приносит ему порядка 40 млн рублей выручки ежегодно. Учрежденный партнерами в равных долях в прошлом году «Бизнес-Центр 90» заработал чуть менее 10 млн рублей.

Возможно, определенное содействие в развитии девелоперских проектов бизнесмену оказывают связи его нового тестя — Хабибы Бикташева, на дочери которого — Эльмире — Варюшин женился еще в 2008 году.

БАЛЛАСТНОЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ

Весной прошлого года Андрей Варюшин и Александр Леонов, также в равных долях, приобрели 70% широко обсуждаемого еще с 2016 года проекта по производству нитриловых одноразовых перчаток в ОЭЗ «Тольятти» — СЗМИ. Идея проекта принадлежит главе группы «Медитек» (крупного поставщика медицинских расходных материалов) Алексею Туренко. «Он искал инвесторов, мы хотели диверсифицировать бизнес. Планировали купить медицинский объект за пределами Самарской области, но проект СЗМИ показался нам более интересным, — комментирует сделку, не вдаваясь в ее параметры, Андрей Варюшин. — СЗМИ запустит производство в 2020 году».

Стоит отметить, что Алексей Туренко год назад заявлял «Делу», что производство на СЗМИ будет запущено уже в феврале 2019 года. «В конце марта завод должен выпустить 150 млн пар нитриловых перчаток, — утверждал Туренко, — а в течение пяти лет, при условии дополнительных инвестиций, выйти на 1,5 млрд рублей оборота». Один год из заявленных пяти уже прошел... Будут ли Андрей Варюшин и Александр Леонов инвестировать в «Самарский завод медицинских изделий», «Делу» выяснить не удалось.

Тем не менее эксперты утверждают, что перспективы у СЗМИ есть. Емкость потребностей ЛПУ на этом рынке, по оценке аналитиков, в ценовом эквиваленте — порядка 3 млрд рублей. При этом в ближайшем

будущем проект сможет перейти на отечественное сырье. Завод по производству нитрилбутадиена планирует открыть «СИБУР». «Сейчас в мире только пять производителей, и при тенденции к вытеснению латекса нитрилом существует дефицит сырья для нашего производства. Мы уже встречались с представителями «СИБУРа», обозначили перспективы сотрудничества», — грезит об импортозамещении в беседе с «Делом» Алексей Туренко.

Как выяснило «Дело», пока не запущено собственное производство, торговый дом «СЗМИ» (с тем же составом



В 2014 ГОДУ ЦЕЛЮ АНДРЕЯ ВАРЮШИНА СТАЛ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС

учредителей, что и сам СЗМИ) продает перчатки производства Малайзии под разными брендами, в том числе и под брендом СЗМИ, в российские больницы от Калининграда до Новосибирска. За девять месяцев 2019 года ТД «СЗМИ» заключил контракты с ЛПУ России на более чем 90 млн рублей.

К слову, в ТД «СЗМИ» была переименована компания «А2Мед» Андрея Варюшина и Александра Леонова. Новое название фирма получила после того, как в состав учредителей вошел Алексей Туренко. Однако логотип «А2Мед» продолжает использоваться, объединив компании нового проекта Варюшина и Леонова.

РЕЗЕРВНАЯ МОЩНОСТЬ

В сентябре этого года Андрей Варюшин и Александр Леонов торжественно открыли многопрофильную клинику, в которой могут проводить даже пластические операции «А2Мед — Самара». Объем инвестиций в оборудование самарского медцентра составил 100 млн рублей. Сеть медицинских клиник «А2» (что, скорее всего, намекает на первые буквы в инициалах учредителей) партнеры начали строить еще в прошлом году.

Три клиники «А2Мед — Пермь», «А2Мед — Симферополь», ЛДЦ «А2Мед» зарегистрированы на директора компаний Татьяну Балашову. «А2Мед — Симферополь» — оператор многопрофильной клиники, где главный врач травматолог, который создает практически первый комфортный хорошо оборудованный травмпункт в Симферополе. Сейчас там идет ремонт и оборудование помещения под эти цели. Объем инвестиций в Симферополе примерно в два раза меньше, чем в Самаре, но работа над проектом еще не окончена», — рассказывает в беседе с «Делом» Андрей Варюшин. «За счет МРТ и КТ они большой доходности не добьются, потому что сами не будут оказывать эти услуги в Самаре, так как клиника находится на шестом этаже офисного здания, что не допускает использования подобной аппаратуры. У них заключен договор с больницей Пирогова на оказание этих услуг. В Симферополе они купили центр МРТ-диагностики, насколько мне известно, вместе со зданием, оформили в собственность его и сейчас ведут подготовитель-



ные работы. Оборудование в их клиниках закуплено самое современное. Насколько быстро они окупят свои инвестиции — сказать сложно, пять лет — это расчет бизнес-плана на бумаге, как все пойдет в реальности — неизвестно, но они достаточно конкурентны, уверен, что перспективы на рынке у них есть», — говорит владелец одной из самарских частных клиник.

По словам Варюшина, многопрофильные клиники с МРТ-диагностикой они организывают практически с нуля. Уже работающая клиника была приобретена лишь одна, в Челябинске. «Планируем ее в ближайшие два года модернизировать», — говорит Варюшин. Свой инвестиционный интерес к медицине он объясняет простой экономикой. «Всегда лучше работать с большим количеством различного масштаба покупателей. Такова специфика работы медицинских центров, люди всегда будут обращаться за помощью. Поэтому мы решили инвестировать в МРТ-диагностику и многопрофильные медцентры. Рынок платных медицинских услуг будет расти. В дальнейшем мы планируем войти в систему оказания услуг населению по ОМС», — говорит Андрей Варюшин. Из шести медицинских компаний три уже успели генерировать выручку за минувший год. Ее совокупный показатель составил немногим более 38 млн рублей. «Они вызвали интерес страховых компаний, думаю, у них будет поток по ДМС. Сейчас они выигрывают у «ИДК» и «Медгарда», потому что дали цены ниже, чем в этих клиниках, на самые востребованные услуги (гинекологов, урологов, проктологов). При этом они перекупили известных, авторитетных в Самаре врачей. Например, направление гинекологии у них возглавляет Александр Климанов, хирург-гинеколог, бывший заведующий

ПАРТНЕР

Александр Леонов (на фото) делит с Варюшиным бизнес уже 15 лет

гинекологией в ИДК «Мать и дитя». Пластические операции у них выполняет известный московский хирург

Рустам Халлиулин. Насколько долго они смогут держать цены ниже, чем у конкурентов, не могу сказать, но, думаю, этого времени им хватит, чтобы закрепиться на рынке», — говорит представитель федеральной медицинской страховой компании.

БЕСПЕРЕБОЙНОЕ ПИТАНИЕ

У диверсифицированного бизнеса Андрея Варюшина не видно признаков холдинговой структуры, каждый его элемент не связан с другим. Отдельные направления имеют самостоятельные перспективы развития. Какими их видит сам Варюшин?

«У нас есть небольшой рост по группе, но, скорее, мы работаем стабильно, чем растем», — уверяет бизнесмен. — Наиболее сложные времена мы уже пережили, 2014-2015 годы, когда было сложно лавировать в курсовых разрывах, когда покупали оборудование в валюте, а продавали в рублях. В нашей основной деятельности есть специфика. Мы осуществляем поставки промышленного оборудования крупным заказчикам. Успех во многом зависит не только от наших компетенций, но и от надежности покупателей».

Многомиллиардный рынок, на котором работает «Энергооборудование» Андрея Варюшина, пока позволяет бизнесу постоянно расти. Однако только в Самарской области на нем играют, такие как ГК «Электроштит» и «Тольяттинский Трансформатор». Конкуренцию на торгах компании Варюшина составляют работающая в Самаре, сопоставимая по масштабам немецкая «Кроне инжиниринг» и еще несколько малоизвестных небольших компаний.

«Рынок очень конкурентный. Наша компания занимает на нем десятки доли процента», — признает Андрей Варюшин. Изобретет ли он новые способы повысить уровень заряда своего бизнеса, или выстроенная сеть уже стала источником бесперебойного питания? **Д**

- Виктория Петрова

ТЫ

меня видишь..?

Меня невозможно
не заметить!

Я работаю!

РЕКЛАМА НА ВИДЕОЭКРАНАХ
на Московском шоссе
и ул. Ново-Садовой

Рекламное агентство Акцент

тел. 8 (846) 212 000 5

instagram: accent_digital
web: ra-a.ru



Дома бизнес-класса

**НОВАЯ
ВЫСОТА**

25
этажей

В ПРОДАЖЕ ОСТАЛОСЬ 38 КВАРТИР!



Фотография от 2019.05.30

Амонд
группа компаний

Разрешение на строительство
№ 63-301000-235-2017* от 24.11.17
Проектная декларация на сайте amond.ru
Застройщик ООО СЗ "ШАРД"

Офис продаж застройщика:
г. Самара, ул. Степана Разина, 102;
ул. Осетинская, 8
(846) 311-11-11; (846) 248-0-842.
www.amond.ru