

**СУРРОГАТЫ
РАВНОДУШИЕ
ГОСУДАРСТВА,
ЛОББИ
РЕПРОДУКТОЛОГОВ
И СОМНИТЕЛЬНЫЕ
СХЕМЫ
КОММЕРСАНТОВ.
КАК РАБОТАЕТ
ИНДУСТРИЯ
СУРРОГАТНОГО
МАТЕРИНСТВА**

ОПУСТОШЕНИЕ
СТАНЕТ ЛИ РЕЙТИНГ
САМЫХ БОГАТЫХ
ДЕВЕЛОПЕРОВ
РЕЙТИНГОМ
РАЗОРЕНИЯ

ВЫХОД РУДНЕВА
МИЛЛИАРДЕР РУДНЕВ
И ЕГО ГК «БИЗНЕС-ГАРАНТ».
ЗАРАБОТАТЬ НА КРИЗИСЕ
ИЛИ РАЗОРИТЬСЯ

«Я НЕ ПРИНЦЕССА, А ДРАКОН»

ЮЛИЯ СТЕПНОВА ОТКРЫВАЕТ ТАЙНЫ: «ЛЮТАЯ НЕНАВИСТЬ»
ЮРТАЙКИНА, СТАТЬЯ УК ЗА «РОДНИК», СЕКСУАЛЬНЫЕ ДОМОГАТЕЛЬСТВА,
МИЛЛИАРДЫ «КРЫЛЬЕВ» И РОКОВАЯ ОШИБКА МЕРКУШКИНА



с 3 по 31 августа

Для бизнеса по доступным ценам



Акция для юридических лиц

«промокод **LOWPRICE**»

пр. Ленина, 25, ТОЦ «Звезда»
Московское ш., 163а, ТЦ «Империя»
Тел. +7(846) 2-5555-71



ЮЛИЯ СТЕПНОВА:
«Я ДОЛГО
МОЛЧАЛА,
И ПОНЯТНО
ПОЧЕМУ»

СТР. 4



ОПУСТОШЕНИЕ стр. 33



ВЫХОД РУДНЕВА стр. 40

Главное

4 «Я не принцесса, а дракон»

Юлия Степнова открывает тайны: «лютая ненависть» Юртайкина, статья УК за «Родник», сексуальные домогательства, миллиарды «Крыльев» и роковая ошибка Меркушкина

Разведка

24 Суррогаты

Равнодушие государства, лобби репродуктологов и сомнительные схемы коммерсантов. Как работает индустрия суррогатного материнства

33 Опустошение

Превратится ли рейтинг самых богатых владельцев коммерческой недвижимости в рейтинг разорения

Story

40 Выход Руднева

Троекратного роста ожидал от кризиса самарский миллиардер и владелец ГК «Бизнес-Гарант», но кризис настиг и его компанию

Дело. Экономическое обозрение
№5 (875), ИЮЛЬ-АВГУСТ (24.08.2020)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова
e-mail: vittop31@mail.ru

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Анна Русяева,
Анна Прокопович

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков
Михаил Новоселов

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

Л.Е. Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

Марина Деева
E-mail: deevamg@mail.ru
tel.: 334-69-23,
342-50-22, 342-50-27
E-mail: delo.63media@gmail.com

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.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

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

Телефоны: (846) 334-59-21,
342-50-27.

Факс (846) 334-67-13

E-mail: delo.63media@gmail.com

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

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

Тираж 7 000 экз.

Отпечатано
в ООО «РПБ «ЭФФЕКТ»
(443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)
Сдано в печать 13.08.2020
Дата выхода в свет 24.08.2020

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

Экс-министр имущественных отношений Юлия Степнова анонсировала выход книги о своем нелегком опыте работы в команде бывшего губернатора Николая Меркушкина

Интервью

«Я НЕ ПРИНЦЕССА, А ДРАКОН»

ЮЛИЯ СТЕПНОВА ОТКРЫВАЕТ ТАЙНЫ: «ЛЮТАЯ НЕНАВИСТЬ» ЮРТАЙКИНА, СТАТЬЯ УК ЗА «РОДНИК», СЕКСУАЛЬНЫЕ ДОМОГАТЕЛЬСТВА, МИЛЛИАРДЫ «КРЫЛЬЕВ» И РОКОВАЯ ОШИБКА МЕРКУШКИНА

Бывшая глава министерства имущественных отношений Самарской области Юлия Степнова анонсировала выпуск книги о своем нелегком опыте работы в команде бывшего губернатора региона Николая Меркушкина. В эксклюзивном интервью «Делу» она рассказывает о самых нашумевших историях в бытность министром и открывает неизвестные подробности множества скандальных тем.

«ВЫГОРАНИЕ БЫЛО ЖЕСТОЧАЙШИМ»

— Несколько лет после отставки с поста министра о вас почти ничего не было слышно, наверное, не только в Самаре. Совсем недавно вы неожиданно появились в публичном пространстве в более чем необычном для бывшего чиновника такого ранга амплуа: сначала как художник, дизайнер сундуков, а потом еще и как начинающий писатель. Вы анонси-

ровали выпуск сразу пяти книг, в том числе книги с вашей историей в качестве министра самарского областного правительства. Уже интересовались в каком-то издательстве?

— В «Альпине». Книга еще не завершена, но они высказали интерес. Параллельно еще четыре книги готовятся, и есть идеи на еще три.

— О чем они?

— Книга с рабочим названием «Цикл губернатора» — о психологии системы. Грубо — почему на должность назначают человека, который был уже успешным и «хорошим», а через несколько лет он становится «плохим, как все». Это смесь психологии, науки управления, юриспруденции и математического системного анализа. Я изучила много данных по разным регионам и вывела некий набор шагов — ошибок,

которые повторяют почти все управленцы высокого уровня. Ошибки эти составляют замкнутый круг, который я назвала условно «цикл губернатора», а дальше с помощью анализа постаралась найти ту «системную ошибку», которая сможет разорвать этот порочный круг. Книжка не мемуарная совсем, но примеров из практики Самарского региона там, безусловно, много.

Есть материал с рабочим названием «Феномен Феникса». О людях, переживших эмоциональное и профессиональное выгорание и «восставших из пепла». Кто-то в своей профессии, кто-то кардинально ее сменив, кто-то вовсе перестроив жизненный уклад. Про меня там тоже есть, но с другой стороны моей жизни. Сундуки, авторская мебель, картины. О том, как творчество помогло мне пережить личностный кри-

«МЕНЯ ПЕРЕВЕЛИ
В СОВЕТНИКИ ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ МОЛЧАЛА»

«ОДНАЖДЫ МНЕ В ГЛАЗА БЫЛО СКАЗАНО ЮРТАЙКИНЫМ: «ТЫ ЧТО ДУМАЕШЬ, ЕСЛИ ТАКАЯ ЧИСТАЯ, МЫ ТЕБЕ ВКИНУТЬ НЕ СМОЖЕМ?». ЭТО БЫЛ 2014 ГОД»



зис. Книга не пафосная, там реальные истории известных мне людей. Сейчас их уже пять, но я еще собираю материал. А если получится, я сделаю это и в виде цикла сюжетов или фильма.

Есть материал с рабочим названием «Корпоративный спецназ». Это вообще история в жанре «экшн», по реальным событиям, конечно. Период «схематозов» и корпоративных войн за границей и внутри страны.

Есть материал по реальным уголовным делам начала 80-х, которые вела тогда еще молодой адвокат Мартынова, моя мама. Там очень резонансные истории, я бы хотела это описать. Остальные — это по сути учебные пособия по моим авторским курсам. Просто нужно собрать в рабочий материал.

— В Самаре особенно будут ждать осмысление управленческого феномена Николая Меркушкина.

— Не только его. Я долго молчала, и понятно почему. Меня ведь «перевели в советники» именно для того, чтобы молчала, я не питала иллюзий на этот счет. А потом просто они мне перестали быть интересны. Я вообще перешагнула эту историю, не сломавшись и не озлобившись. Но выгорание было жесточайшим, причем личностное. Мне нужно было понять, кто я теперь. Возвращаться в стан «корпоративного спецназа» — вариант, но потеряно несколько лет, а в международных компаниях и вовсе моя госдолжность в анамнезе воспринимается как клеймо. Продолжать госслужбу, но в другом регионе или сфере, — вариант, но осознание своей неформатности и свежий опыт «чем лучше работаю, тем больше бьют» подсказывали, что это не лучшая идея. Ну и, наконец, вопреки расхожему мнению, я в деньгах не купаюсь, и мне нужно было придумывать, как зарабатывать на жизнь. А еще, в силу своей открытости, тяжелее всего я переживаю личные предательства. И то, как себя повели самые близкие друзья в тот момент, меня ударило сильнее всего. Сундуки, кстати, появились именно тогда. Нужно было переключиться. Я втянулась, и сейчас это хобби, конечно, но ставшее частью жизни. А потом я справилась с кризисом и вернулась.

— Вскоре после появления в «Фейсбуке» вы написали, что пережили «осознание того, что нет никакой дружбы, партнерства или любви», «сюр, ужас, боль и черноту», а ваше состояние было таким, что вы могли, по вашим словам, «просто содохнуть»,

и вам пришлось обращаться к врачам. Как можно было понять из ваших слов — вы описывали ситуацию, в которую попали в момент увольнения с поста главы самарского минимущества?

— Это было сказано про другие события, личные, произошедшие позже, уже в 2018-м. Умирать или депрессовать из-за увольнения — это совсем не моя история, хотя даже после отставки с поста министра меня продолжали пресовать и даже фабриковать мне статьи. Чтобы не расслаблялась.

Фразы, которые вы привели, — про личные предательства. Причем не в смысле «ах, мне милый изменил», за это можно просто развернуться и уйти, не оглядываясь. А вот осознание того, что от тебя получили максимум и продали за недорого, — это очень больно.

Конечно, негативные события в течение нескольких лет копились, нарастали снежным комом. Но я же типа боец, вида нельзя показывать. Поэтому дал сбой организм. Дикий болевой синдром в спине, руки-ноги периодически отказывали. Один раз я не могла встать четыре дня (головкружение до потери ориентации и потеря зрения). Врач сказал, что именно за это он не любит «женщин героических профессий».

«ПОДПИШИ, МЫ ПРИКРОЕМ»

— Что стало спусковым крючком в завершении вашей карьеры министра в Самаре? Явно это был какой-то объект в сфере вашей деятельности. Или субъект?

— В министерстве в последние полгода у меня было 32 проверки, никак не могли найти повод. А так-то — совокупность, конечно, факторов. Ну и... «Родник». Ничего мы, разумеется, не подделывали, это прямая ложь. Я просто себе статью не подписала. На фразе «подпиши, мы тебя прикроем», произнесенной из уст Николая Ивановича и Юртайкина (Валерий Юртайкин, вице-губернатор СО, руководитель департамента стратегии региональной безопасности адми-

нистрации губернатора СО — прим. ред.), сомнения вообще отпали.

— С фразы «мы прикроем» у нас обычно и начинаются самые головокружительные истории... О чем, собственно, речь?

— В середине декабря 2014 года Николай Иванович позвал меня и главу минфина на закрытое совещание. Он говорил о том, что «область должна поддерживать региональные производства» и «мы должны помочь сохранить завод». Кто не помнит: тогда у «Родника» были очень серьезные проблемы по части акцизных марок, и даже лицензия была отозвана. НИ поставил задачу приобрести завод на область. Однако дополнил: «Область не должна заниматься производством алкоголя, мы должны помочь восстановить лицензию и наладить производство, а потом нужно будет завод отдать». Если честно, излагал НИ в своей манере. Витиевато, пространно и обтекаемо. Но смысл был именно в этом. Я конспектировала.

Из его речи следовало, что вопрос решен, и нужно задачу выполнить. И назвал сумму закрытия сделки с девятью нолями. Меня, конечно, к тому моменту уже достаточно пытались «причесать», но все же подобные сделки — мой профиль компетенций на протяжении многих лет. И я задала единственный вопрос: позволите завод посмотреть? «А зачем? Ты что-то в этом понимаешь?» — был мне ответ. Да, черт возьми! Если кто изучал мое резюме, то я в качестве директора по правовым вопросам ГК «Парламент» в свое время проводила сделку по их продаже иностранному инвестору, а позже — курировала слияние групп «Парламент» и «Русский алкоголь» («Парламент», «Журавли», «Зеленая марка» и много разных других брендов в портфеле). Ну а сделки M&A — моя прямая специализация года эдак с 2005-го. Так что я «что-то знала» и в том, как производят алкоголь, и в том, как продают и покупают заводы.

На завод меня не пустили. Контактным лицом был г-н Пашков. От него я получила бумаги по заводу, и, собственно, ехать туда смотреть производство было уже не принципиально. Я пришла

«НАЧАЛИСЬ КРИКИ:
ВСЕ НЕ ТАК, НУЖНО
ОТКАТИТЬ НАЗАД»

к НИ с докладом о том, что бумаги, мягко говоря, не очень соответствуют договоренностям. Спиртзавода в периметре сделки не было, товарного знака тоже (он был выведен и подразумевалось не-эксклюзивное право использования), корпуса тоже были выведены. Собственно, в периметре сделки оставалась линия розлива, которую перед этим для этой же сделки вывели в отдельный «угол» по цене около 80 млн рублей. Ну и вся эта красота происходила в юрисдикции Кипра. Я рассказала НИ. Он не поверил сначала. Говорит, «но ОН же мне обещал».

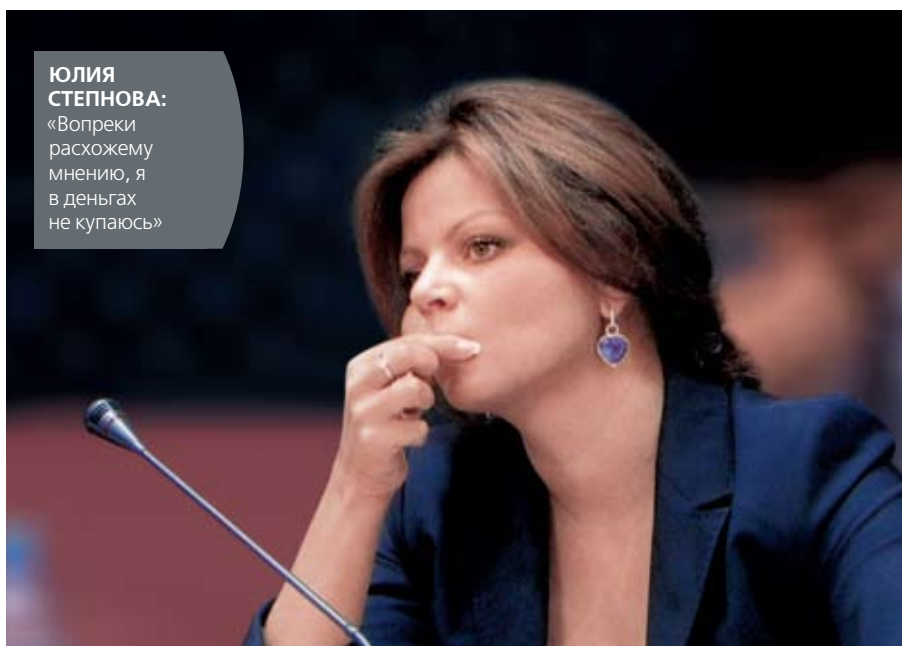
— Он — это кто?

— Александр Милеев. Он, может, и обещал. Но я сказала губернатору, что я, конечно, не он, поэтому вот смотрите бумаги. И да, я «что-то понимаю» в кипрском (читай — английском) праве. И работаю в нем. Пауза. А дальше поручение: это все равно нужно сделать. До Нового года. Меньше двух недель оставалось.

Знаете, в чем моя проблема? Я решаю поставленные задачи. Вне зависимости от условий. Нормальный человек затупил бы, попросил время на изучение правовой основы, запросил консультацию ГПУ и еще кучи народу. А я просто приняла вводные и пошла думать.

Опуская детали, скажу, что схему мы придумали. Безусловно, никаких сделок сама область проводить не имела права. Никаких областных денег там быть не должно было. Мы создали «внучку» через областное АО в юрисдикции Кипра. Независимый оценщик оценил юрлицо, на котором были активы, шедшие в сделку, не как оборудование, а как бизнес (с учетом восстановленной лицензии, господдержки и так далее). Таким образом, примерно попали в необходимую цену. Дальше был разработан контракт, по которому юрлицо с активами переходит в собственность областной «внучки» с момента подписания, но оплата производится в рассрочку на пять лет, с отсрочкой первого платежа на три года. То есть «стулья» сейчас, деньги через три года частично. Разумеется, поскольку есть отсрочка/рассрочка, переходящий актив находится в залоге в силу закона. Кроме того, мы учли прямое законспектированное выражение НИ «область не должна заниматься производством алкоголя, мы должны все поправить и потом отдать». Я услышала это как воз-

ЮЛИЯ СТЕПНОВА:
«Вопреки расхожему мнению, я в деньгах не купаюсь»



можность обратного выкупа акций/долей. Разумеется, по цене, определяемой на момент этого обратного выкупа. То есть сначала это чудный набор оборудования без лицензии, с уголовными делами по контрафакту, а через некоторое время это будет работающий бизнес. Цена будет совсем другой. Это понятно. В общем, условие об обратном выкупе (точнее, о возможности такого выкупа) было включено. Еще раз акцентирую: я не участвовала в коммерческих переговорах НИ с бенефициарами завода.

— Почему, кстати?

— Вряд ли бы переговоры прошли столь гладко, а условия были бы столь великодушными, если бы переговоры проводила я. Видимо, поэтому и не позвали. Но то, что мне поставили в задачу, было выполнено юридически чисто. Ни одного рубля бюджетных денег (там оговорено было внебюджетное финансирование). Ни одной подписи областного руководства. Ни одного решения, принятого субъектом или его руководством. Но задача была выполнена. Все успели, кстати, до новогодних каникул. То есть совершили невозможное.

Но сразу после этого... начались крики на тему того, что все не так, и нужно откатить назад. Перекрестились и откатали сделку. Пауза. Дальше совсем в другой тональности совещание — ночное бдение, мы закончили глубоко за полночь — в «Белом доме». Туда позвали еще людей, которые первый раз слышали про все это и смотрели слегка ошарашенно. Минэк, ГПУ и другие официальные лица. Юртайкин

опять же. Были крики на тему того, что мы обманули губернатора (!), и нужно было проводить сделку напрямую с области. Пардон, что?! То есть задание на торги «куплю невероятно дорого завод без лицензии, с уголовкой, без зданий и без товарного знака, можно с Кипра или любых офшоров»? И да, какие торги, срок был две недели.

В какой-то момент я поняла всю абсурдность происходящего и успокоилась. Перешла на подчеркнuto спокойно-вежливый тон.

Диалог был примерно такой. «Там сказано, что они смогут выкупить акции обратно?! Это как такое возможно вообще?! Это как?! Как это называется?!». «Это называется «байбэк». «А залог?! Там акции в залоге?!». «Николай Иванович, это залог в силу закона, потому что рассрочка». «Нет! Вы не специалисты! Это как называется?!». «Это статья 488 ГК». Дальше было сказано так: раз вы не специалисты, мы поручим ГПУ подумать. ГПУ грустно заметили, что с Кипрами они не работали. Никаких Кипров! Так продавец же...

В общем, все это было бы смешно, если бы не было столь грустно. А дальше было просто потрясюще. Через неделю-две (и где та срочность) меня вызвали в кабинет к НИ, где был и Юртайкин. Торжественным тоном: «Вот! Надо уметь работать! Есть специалисты еще, они все придумали! Короче, ты должна купить без торгов через ГУП». Я отлично понимаю, что такое приобретение без торгов через ГУП. Спрашиваю Николая Ивановича: «Это значит, я

должна буду дать директору моего профильного ГУПа (имущественная казна) прямое письменное поручение приобрести такой-то актив за такие-то деньги, так?». «Ну да!». «Неужели вы не понимаете, что это незаконно? Ведь здесь уже прямые бюджетные деньги. Неликвидный актив (в российской юрисдикции нет никакого потенциального бизнеса кипрской компании. Есть линия разлива за 80 млн рублей на кипрской оболочке). За подобную сделку посадят и меня, и директора ГУПа». И вот дальше и было сказано: «Мы тебя прикроем!». «Нет, не прикроете. Это невозможно «прикрыть». Это прямые бюджетные деньги моим решением за неликвидный актив. Я, безусловно, в таком виде это не подпишу. И никому из подчиненных не дам это подписать». «Ты понимаешь, что мы найдем того, кто подпишет?». «Это никто не подпишет, уверяю вас».

Тот вариант, который мы предлагали в нерезидентной схеме, был абсолютно легитимен. Мы понимаем, что он по факту натянут, но он был абсолютно юридически чист. Ну а то, что мне предлагалось подписать, — это называется в Уголовном кодексе «особо крупный размер».

Когда мои подчиненные задали мне вопрос, что сделать, чтобы их не продавили через мою голову, мы подумали и пошли изоощренно-правильным путем. Они считают, что так нужно было сделать и эта сделка обычная? Ок. Отправьте ее на обычное согласование в системе электронного документооборота. Там первый — Минфин. Дальше не нужно объяснять.

— Можете объяснить, зачем на самом деле это все было нужно? Это была схема перепродажи «Родника» мордовским бизнесменам?

— Забавно, но я правды не знаю. Дело в том, что НИ имел удивительную привычку. Ставя задачу, он дублировал ее разным исполнителям и всем давал разные пояснения-вводные. Ходили слухи, что кто-то очень хотел этот завод. Ну и был еще один небольшой нюанс. Когда на «ночных бдениях» НИ задал вопрос, каким образом область может напрямую получить завод, юристы сказали «только даром».

— Но вы не могли, наверное, не задуматься об истинных целях того, что организовывалось, причем таким в принципе уголовно наказуемым образом? У вас было объяснение самой себе?

— У меня было устойчивое ощущение, что после Нового года кто-то наверху узнал про подобные мероприятия и осадил губернатора. Только этим можно было объяснить столь нервную реакцию. В конце концов, мы же схему сделки изначально с НИ обсуждали. Делать вид, что первый раз слышишь, — это бред. Там куча народу задействована была. Ну и есть еще нюанс. Когда через полгода после описываемых событий НИ позвал меня на разговор о переводе в советники, он опять начал про «Родник». Я ему сказала: «Вы прекрасно знаете, что я ничего не меняла из ваших условий и, наоборот, полностью выполнила задачу единственно законным способом. Не верите мне — спросите кого-то из международных юристов». А вот он на это замялся и оговорился, что он «обещал убрать того, кто это делал» (читай — проводил сделку). Как будто я ее по своей инициативе проводила. То есть он, оправдываясь перед большим руководством, перевел с себя стрелки и выставил меня инициатором, злоумышленником, организатором и исполнителем в одном флаконе.

«НЕЛЬЗЯ НЕ ИМЕТЬ ЯИЦ»

— После вашего демарша по «Роднику» отношение к вам со стороны губернатора, как я понимаю, сильно изменилось?

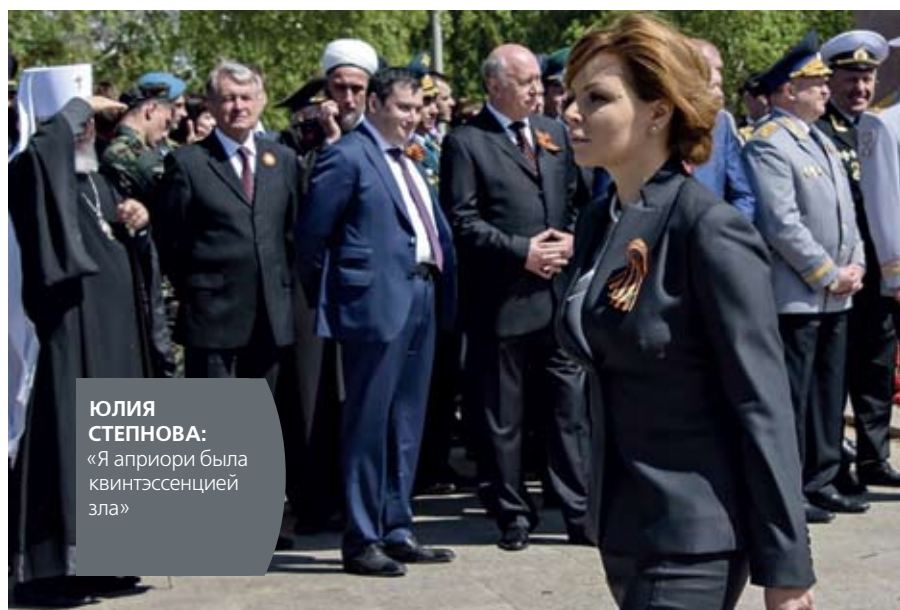
— Началось это все раньше. С клеветой, доносами и прочим. Ну и губернатор решил, что я «не могу контактировать с коллегами из «Белого дома» — вот уж, извините, полная ересь. «Не уметь контактировать» и «не прогибаться по первому требованию» — это разные вещи. Кстати, тема возникла оттого, что я отказывалась у министров принимать недостроенные объекты без каких-либо документов. Страшно гневался министр. Губернатор решил мне «помочь».

На просеке много раз сталкивалась с товарищем Бекиным. Такой он весь был положительный и услужливый. И мне настоятельно его рекомендовали в первые замы. Ну как рекомендовали. Условие поставили и 31 декабря назначили. Ну ок. А у нас там уже состояние боевой готовности. Меня предупреждали неоднократно, что будут провокации. Мол, готовься и жди. Многие тогда обсуждали, что Степновой вечно нет в кабинете. Это была почти правда. Тогда я осознанно находилась либо в переговорной, либо в кабинете у зама, либо еще с кем-то из сотрудников. Чтобы были свидетели. В моем кабинете и у зама мы установили СВОИ личные камеры видеонаблюдения. В дополнение к чужим. На всякий случай. Чтобы случайно никто ничего важного не затер. Это было бы паранойей, если бы не было правдой. Вот в такую чудную атмосферу пришел Антон Викторович. Прекрасный опытный сотрудник «беломосковского» отдела кадров. И начал «работать».

Для начала заперся в своем кабинете и по сто раз на дню докладывал в «Белый дом», что тут происходит. Дала ему время погрузиться в среду. Дальше зову, говорю: вот такой у нас функционал. Какой блок готовы на себя взять? Землю? Нет. Корпоративное управление? Нет. Рекламу? Нет. Так, а чем же вы готовы заниматься? Курировать административный блок и кадры? Но это для первого зама мелковато, наверное? В итоге Бекин доложил губернатору, что я не даю ему работать. Губернатор вызвал меня и отругал. Я ему честно пересказала беседу о распределении зон ответственности. Николай Иванович, видимо, не поверил. Сказал, что он поставлен мне помогать. Так прекрасно же! Однако Антон Викторович со мной очно разговаривать не желал, письма электронные писал. Редко. Из кабинета выходил только на обед. А мне, вот ей-богу, тогда настолько некогда было задумываться о его душевных терзаниях, что я и не особо волновалась на этот счет. Наверное, зря. Человек испытывал явный когнитивный диссонанс от того, что ему про меня и нашу работу рассказывали, и того, что он видел.

Как мне кажется, чем больше он пытался вникнуть, тем больше он не понимал. Потому что он, конечно, целый кандидат юридических наук, но в исполнительной власти нужно в предмет погрузиться. И еще уметь сопро-

«ТО, ЧТО ПРЕДЛАГАЛОСЬ ПОДПИСАТЬ, — ЭТО «ОСОБО КРУПНЫЙ РАЗМЕР»



ЮЛИЯ СТЕПАНОВА:
«Я априори была
квинтэссенцией
зла»

тивляться давлению. На одном умении правильно сделать достаточно преданно-подобострастное выражение лица в коридорах «Белого дома» далеко не уедешь. Но он пребывал в таком упительном ощущении себя как «человека губернатора», что даже было забавно.

Его «правильные» ежедневные телефонные доклады губернатору, Юртайкину, безусловно, стремительно ускорили процесс. А когда мне все-таки предложили «перевод на другую работу», я попросила Бекина только об одном. Не разбазарить то, что собрано, не разрушить то, что сделано. Не отказываться от собранных полномочий и не делать то, что навредит области и министерству. Но мы, видимо, совершенно не поняли друг друга.

Человек-то он не глупый. Просто из другой жизни. Там, в «Белом доме», можно делать карьеру, защищать диссертации и быть большим уважаемым человеком, отвечая за кадровое дело-производство и награждения. Это такая размеренная мирная жизнь. Туда никто не приносит гробы под окна. Никто не бьет твоих подрядчиков, никто не угрожает облить кислотой или, как писали в интернете, «проломить череп монтировкой, завернутой в журнал «Дело» с твоей фотографией». Никто не подсаживается в командировке тихонько со словами «прекратите это делать, вам что, больше всех надо? У вас ребенок, подумайте об этом». В «Белом доме» всегда есть обеденный перерыв и самое страшное событие — это вызов к губернатору. Антон Викторович был неглуп, но, видимо, наивен, если полагал, что

он может легко справиться с этой работой одним заклинанием про то, что он «человек губернатора». Я, кстати, искренне не желала ему зла. Но понимала, что он приложил максимум усилий, чтобы подтвердить «теорию Юртайкина». Воинствующее невежество. И наивная уверенность в том, что «его прикроют».

Ничего плохого я ему, разумеется, не делала. Но когда он на голубом глазу в июле 2015 года позвонил с просьбой помочь, я улыбнулась и вежливо отказалась. Уходя, я искренне рекомендовала ему думать, прежде чем подписывать. Особенно если бумаги принесли такие же «люди губернатора». Что было с ним дальше — известно.

Нельзя в такой работе быть слишком услужливым и податливым. Нельзя не иметь своего мнения. Нельзя не иметь воли и, блин, стального стержня или яиц, как угодно. Иначе это крах. А то, что ты чего-то не понимаешь, во-все не означает, что это неправильно или этого не существует. Собственно, он недолго продержался. Ну и если он действительно не дурак, то должен был понять, что винить в своих бедах может только самого себя и тот день, когда он решил, что может быть настоящим министром имущества.

«ТОВАРИЩ МАЙОР, ВЫЧЕРКНИТЕ»

— Судя по вашим рассказам о камерах, вас не удивила публикация прослушки Бекина из очереди уголовных дел, начавшихся вокруг министерства после вашего ухода.

— Там всех слушали, и это все знали. Однажды, когда мы только поставили свой комплект камер, зашедший куратор увидел и задал вопрос: «А это от кого?». «Так от вас». Занавес. Более того, надо понимать, что они все документы видят до их официального подписания. То есть рабочую документацию в базе. По всем ведомствам и подведом. Наивно полагать, что можно было утаить что-либо.

— Это только в вашем министерстве, или ваши коллеги рассказывали вам о своих то же самое?

— Это везде. Но мы были на особом контроле, не зря же 32, или сколько их там было, проверки за последние полгода. Кстати говоря, я вообще к прослушке и тому подобному отношусь спокойно. Я понимаю, что это их работа. И до тех пор, пока мне нечего скрывать, это мне не мешает никак. Максимум иногда себе позволяю легкий глум на тему обращения в пространство с фразой: «Товарищ майор, это вычеркните из протокола, пожалуйста».

— Вы вспомнили о давлении и угрозах. Вы всегда знали, откуда ветер дует? Количество конфликтов, в которые было вовлечено министерство при вашем руководстве, было огромным. Расскажите о самых острых? Передел рекламного рынка — кто был среди главных пострадавших бенефициаров, можете сегодня сказать?

— Я всегда шутливо сетовала, общаясь с коллегами. Вот минпром по долгу службы общается с промышленниками, основательными людьми. Минэк — с разного рода предпринимателями либо молодыми стартаперами — людьми в любом случае созидательными, настроенными что-то создать. А вот у нас контингент, за исключением обычных граждан, весьма специфичный. Это либо незаконные ларечники, либо черные риелторы, либо владельцы незаконных рекламных конструкций, либо самозахватчики земель, либо «отгрызатели» леса. Либо те, кто не слишком законно либо не слишком эффективно пользуется областной собственностью. Это люди, которые к нам шли сразу скандалить.

Были и совсем неадекватные, например, в историях со сносом незаконных ларьков. Вообще-то это был функционал мэрии. Они определяли, кого оставить, кого снести. Мы расторгли договоры с теми, кого сносить. И



ЮЛИЯ СТЕПНОВА:
«Как только мы начинали двигать вопрос, нам говорили «стоп»»

опять же мэрия пригнала бульдозер. Но у меня было существенно меньше номенклатурного опыта, поэтому стрелки лихо были переведены на нас. Гроб с моей фотографией под мои окна был про это.

Южные активы области использовались долгое время удивительно «эффективно». Представьте, первая линия у моря в Анапе. Пансионаты. Заполняемость (даже напрягаться не нужно) дает наш минсоц, отправляя туда ребят по соцпутевкам. Платят из бюджета туда деньги. А они области аренду. Но по документам убытки, а все деньги в счет аренды они на ремонт тратят. А ремонт там нет. Чем не бизнес? Как понимаете, эти ребята тоже мне не самыми лучшими друзьями стали. А с рынком рекламы, где вся наружная реклама была незаконной? Совсем.

Если бы я задумывалась над тем, сколько людей желают мне зла, я бы с ума сошла. Более того, если кто-то обозначался и угрожал или предупреждал, я успокаивалась. Потому что алгоритм работы в таком случае мне понятен. Сразу убивать никто не будет. Гораздо опаснее те, которых за пазухой греешь. Которым слишком доверяешь. Они бьют в спину.

«У МЕНЯ НЕ БЫЛО РОМАНА С ШАПОВАЛОВЫМ»

— Конфликты вокруг участков на просеках — что и кто остались «за кадром»?

— Детали я уже не помню. Помню, что у меня был выбор: сносить дома либо придумать другой способ. Мне все — все! — говорили: зачем ты это делаешь, ты ведь не обязана помогать, до тебя докопаются. Докопаются до меня в любом случае, это раз. Ничего незаконного я, разумеется, не делала, это два. Я человек, который предпочитает создавать, а не разрушать, это три. Причем личности и стоимость домов вообще никакой роли не играют в данном раскладе. Это дело принципиального подхода. Мы разработали схему с мировым соглашением, по которому они выплачивали стоимость аренды за прошедшие три года (больше не имели права), плюс дальше оформлялся обычный, не льготный выкуп. Деньги, разумеется, в казну. И конечно, эту штуку под микроскопом все возможные проверяющие изучили неоднократно.

— Торги с Алексеем Шаповаловым по «Буревестнику» — насколько безобидными они были?

— Как и во многих других делах, где нам отвели роль только исполнителя. Коммерческие переговоры вели НИ и его приближенные. Господин Шаповалов адекватен, но, видимо, по темпераменту гораздо эксцентричнее губер-

натора. Поэтому, пока он соглашался, нужно было реализовывать. Но это имело обратный эффект. Как только мы начинали активно двигать вопрос, готовить бумаги и структурировать сделку, нам говорили «стоп». И начинали мотать на предмет личной заинтересованности — это не только с Шаповаловым, это по всем остальным темам тоже. «А с какого рожна это ты ему помогаешь? А почему ты это делаешь быстро?». Я все делаю быстро, не заметили? Ну и как только пошел этот уже ожидаемый виток проверок меня на предмет личной заинтересованности (нет, у меня не было с Шаповаловым ни романа, ни финансовых отношений) — так вот, как только меня начали в очередной раз недоверчиво изучать, я просто замкнула переговоры с Шаповаловым на губернатора лично. И все. Они выбрали участки? Там лесной фонд, да еще и какой-то сильно охраняемый. Попробуйте другие варианты. А дальше они не договорились. И я к этому совершенно осознанно не имею и не хотела иметь отношения.

«ДУМАЕШЬ, МЫ ТЕБЕ ВКИНУТЬ НЕ СМОЖЕМ?»

— Как скоро после своего назначения министром вы погрузились в дела футбольного клуба «Крылья Советов», и как именно это произошло?

— В МИО одним из первых моих дел было проведение тотальной инвентаризации активов области. И в тот момент я наткнулась на удивительные вещи, например, на заложенное здание Дома промышленности в обеспечение долгов «Крыльев Советов» перед банком. Притом, что команда региону не принадлежала никаким боком.

К тому же я по должности входила в совет директоров «Крыльев». Так что заниматься состоянием клуба как юридического лица входило в мои прямые должностные обязанности. Я выполняла свою работу. В качестве министра — по обеспечению сохранности активов региона, в качестве члена совета директоров — по нормализации состояния

«ПОШЛИ СПЛЕТНИ, СКОЛЬКО ИМЕННО Я ВОЗЬМУ ДЕНЕГ»

клуба как юридического лица. Я не занималась их спортом. Не занималась выбором тренеров, трансфером игроков и так далее. Но то, что они были в состоянии финансового краха и полной неразберихи, это факт.

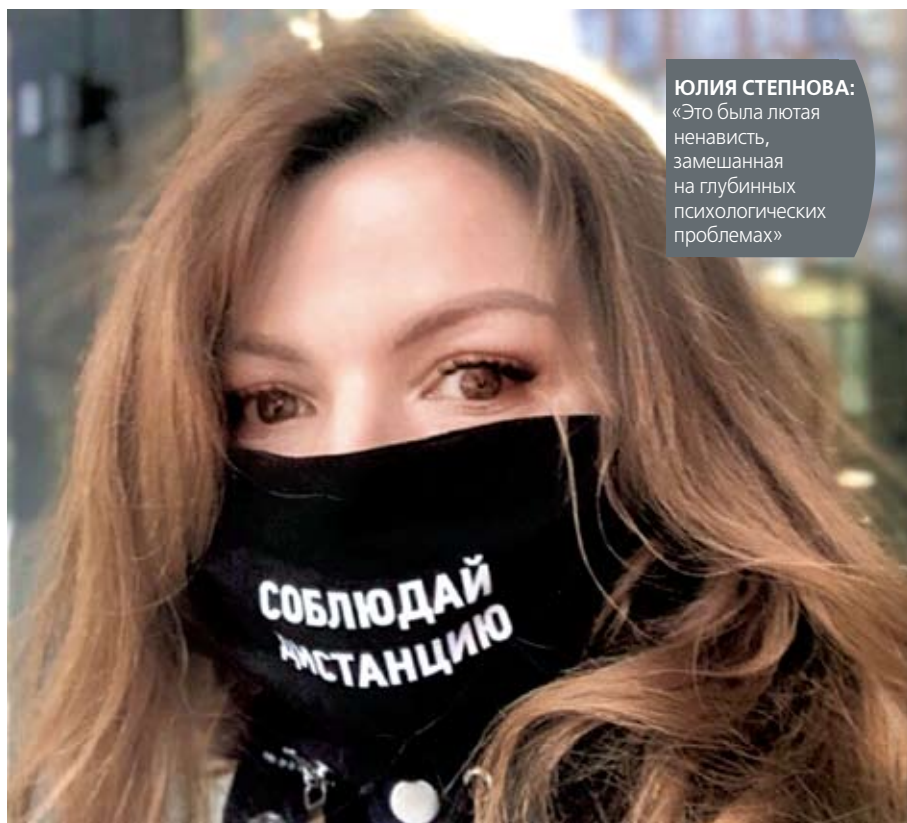
— В 2012 году ЗАО «ПФК «КС» принадлежало кипрской «Феканате». Вас не удивила такая несколько странная схема владения частной компанией с официально неизвестными владельцами и с баснословным бюджетным финансированием?

— Разумеется, удивила. Именно тогда встал вопрос о контроле над клубом. Тут либо финансировать и контролировать, либо не финансировать. Но прекращать финансирование никто не собирался. Регион платил огромные деньги плюс обеспечивал их миллиардные долги своим имуществом, при этом у клуба не было ни малейших встречных обязательств.

— Из истории с миллиардным кредитом Новикомбанка, по которому было заложено здание Дома промышленности в Самаре, «Крылья Советов» не вышли до сих пор. Кредит с залогом в виде областного имущества, кстати, был получен частной компанией с кипрским офшором в качестве владельца. При вас ЗАО «ПФК «КС» перешло в собственность области, но решить проблему с долгом не удалось. Почему на самом деле?

— Вводные были такие. «Крылья Советов»: долг перед Новикомбанком около 1 млрд плюс проценты тоже около миллиарда. Самарская область: владеет зданием Дома промышленности, которое находится в предаварийном состоянии и требует реконструкции, включая замену деревянных перекрытий. По рынку стоимость здания составляла в районе 500-600 миллионов — причем если считать вместе с реконструкцией, которая оценивалась минимум в 300 миллионов. Здание было передано в залог Новикомбанку по цене больше миллиарда (!). Новикомбанк: имеет невозвратный тухлый долг и раздутый малоликвидный залог, легитимность которого под большим вопросом. Поскольку долг тухлый, он требует еще стопроцентного резервирования. Это вводные.

Теперь цели. Области не нужен нелегитимный залог. Области не нужно пустое старое здание. Нужна гостиница в центре города. «Крыльям» не нужен долг в два миллиарда. Новикомбанку не нужно здание, ему нужны деньги.



ЮЛИЯ СТЕПНОВА:
«Это была лютая ненависть, замешанная на глубинных психологических проблемах»

Дальше разрабатывается схема, привлекается серьезный инвестор с деньгами, опытом и репутацией, готовый сделать пятизвездочную гостиницу по хорошей франшизе.

Серия переговоров. На выходе — решение. Банк обращает взыскание на заложенное имущество. Инвестор покупает здание из-под залога за 500 миллионов. Второе. Банк получает 500 миллионов денег. Остальные долги он списывает на убытки и закрывает тему с «Крыльями». Команда освобождается от долгов. Область освобождается от странного залога и от неликвидного актива, получив инвестиционный проект современного отеля. Такая была моя схема решения.

Знаете, какая была реакция в «Белом доме»? «ОБ ЭТОМ НЕВОЗМОЖНО БЫЛО ДОГОВОРИТЬСЯ». Значит, явно Степнова что-то задумала. Дальше пошли сплетни на тему того, сколько именно я возьму денег за это. И всеми возможными путями тему затупили. Инвестор долго ждал, плюнул и ушел в другой проект. Без госимущества. В Новикомбанке тоже многое поменялось. Чего добились-то? Воинствующая безграмотность, помноженная на параноидальное недоверие к людям, которых они же наняли...

— Напомните, кто был инвестор и чего хотел банк?

— Инвестор — компания из Татарстана «Унистрой». Нормальный инвестор. Кстати, их руководитель приезжал тогда и с губернатором общаться.

Банк стоял перед таким раскладом. Бумажный долг «Крыльев» — почти 2 миллиарда. Но отдавать они не могут, у них ничего нет. За долг есть залог. Но он не очень ликвидный и явно переоценен. Однако если не согласиться, то область может в лице МИО залог оспорить как выданный с превышением полномочий. И тогда банк не получит совсем ничего. Поэтому банк был очень рад получить 500 миллионов реальных денег. Это явно лучшее из всего, что они могли в этом проекте получить.

— Вы с кем-то в Новикомбанке тогда обсуждали свою идею?

— Ее согласовали на уровне председателя правления. Меня в то время в банке знали хорошо. Будучи корпоративным директором АвтоВАЗа, я голосовала его акциями в Новикомбанке.

— Тогда скажите, кто конкретно его зарубил у нас?

— Юртайкин.

— На каком основании? Была документированная антикоррупционная экспертиза или как? Просто некое устное мнение?

— Ну, его отношение ко мне никогда не было здоровым. Это в конечном

итоге признал даже Николай Иванович. Это была ничем не прикрытая люта́я ненависть, замешанная на каких-то, видимо, глубинных психологических проблемах. Достаточно обтекаемо говорю. Но все мои проверки за последние полгода в министерстве были ангажированы отсюда. Все лживые доносы писались под диктовку в его кабинете. Так много проблем у человека... В общем, я априори была квинтэссенцией зла. И чем более грамотные схемы я предлагала, тем их менее адекватно воспринимали.

С точки зрения документов и проработки проект был безупречен. Это просто личное отношение ко мне и его близость к НИ.

— Но если идея была здоровой — на сумму в два миллиарда просто так не махнешь комплексами.

— Это мы с вами так можем думать. Ну и в принципе все здоровые люди. Он с пеной у рта доказывал, что я возьму там чуть ли не сотню миллионов. По факту он осознанно лишил область шанса красиво решить застарелую проблему.

— При вас доказывал? То есть это как было? В кабинете у НИ сидите вы

и Юртайкин, и он кричит, показывая на вас багровеющим пальцем?

— Он это в телефон НИ говорил, а я рядом с губернатором сидела. НИМ любил по громкой говорить. А про крики на эту тему — это мне уже разведка донесла. В «Белом доме» не все ко мне плохо относились. Я больше скажу, я даже знала, что целую спецоперацию решили готовить по захвату меня в процессе.

— Серьезно?

— Абсолютно.

— Ну если была спецоперация, то нужно было дать вам это довести до конца и получить чемодан или корзинку там, не знаю.

— Да такие спецоперации они готовили не один раз. А однажды мне в глаза было сказано: «Ты что думаешь, если такая чистая, мы тебе вкинуть не сможем?» Это был 2014 год.

— Это Юртайкин говорил?

— Да.

— Он был к вам сильно неравнодушен.

— Ну нет, там все гораздо печальнее. Человек вставал и отгораживался от меня спинкой кресла.

«ПОМОЙНЫЕ» ДОЛГИ И ОФШОРНОЕ ПРОШЛОЕ»

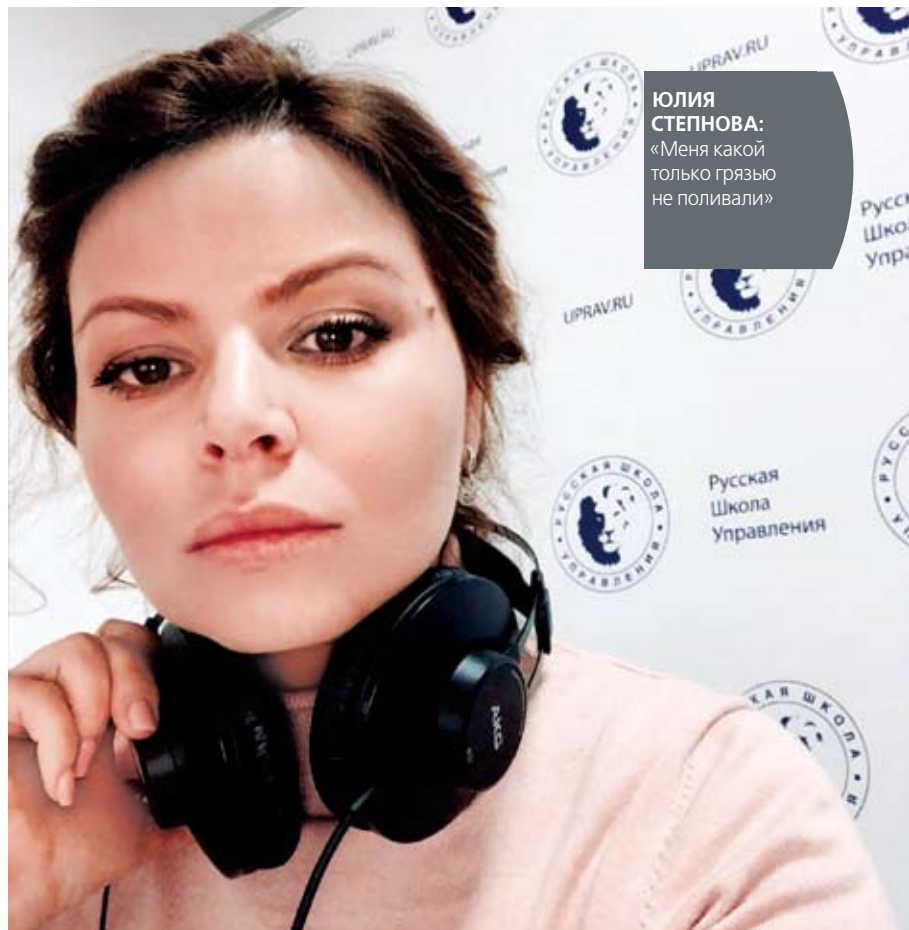
— Кто придумал и когда именно это было — брать ЗАО в собственность области?

— Ну я уже говорила, вариантов было два. Либо не давать денег, либо контролировать. О чем мы и доложили НИ. Вариант не давать денег не прошел. Значит, контроль. Это решение было принято губернатором. И мне была поставлена задача проработать тему юридически. А дальше начались волшебные нюансы. Собственно, тогда самым простым способом было именно очищение через банкротство. Команда тут ни при чем, речь именно о юристе. Было много долгов, офшор, странные финансовые операции. Такое брать на государственный баланс было как минимум странно. Если создать новое юрлицо, куда передать товарный знак (за рубль, грубо говоря), то это юрлицо по факту становится клубом «Крылья Советов». Дальше туда на баланс передаются какие-то активы. И туда же нанимается команда всем своим составом. Ибо в спортивную часть я даже не собиралась вникать. Для этого есть специалисты. Но тут был нюанс. Если это сделать, то клуб на сезон уходил из РФПЛ в ФНЛ. И вот этот факт породил дикую истерику со стороны клуба. Меня какой только грязью не поливали. Но черт возьми, они не были лидерами и даже в середине таблицы не были! Они балансировали на грани вылета. А апломба было на тему: «Как это мы должны будем на сезон перейти в ФНЛ!» На НИМ повлияли знаете каким аргументом? Клуб «Мордовия» выйдет в РФПЛ, а «Крылья» с вашим приходом спустятся? Нельзя этого допустить. В итоге мне сказали не трогать их. А «Крылья» через год все равно вылетели. Но вместе с долгами и «помойками».

Вообще, от темы «Крыльев» я дистанцировалась ровно потому, что мне четко дали понять, что законными интересами области в данной ситуации пожертвуют в угоду электоральным настроениям. И все. Дальше все вопросы решались губернатором с минспорта.

— Но при банкротстве Новикомбанк потерял бы свой кредит?

— Зачем же кидать контрагентов. Само юрлицо куда не делось бы и сделку бы спокойно закрыли, и тогда уже очищенную от долгов перед бан-



ЮЛИЯ СТЕПАНОВА:
«Меня какой только грязью не поливали»

ком контору можно было закрыть. Это же было юрлицо с непонятной историей. Его в любом случае нужно было чистить. Товарный знак и футболисты вообще не были в этом юрлице. Туда только финансирование приходило. А про спорт — это некоммерческая организация.

— Но как было закрыть сделку с Новикомбанком, если денег на возврат кредита не было, а ваша идея с инвестором не прошла? Как можно было в этой ситуации обанкротить ЗАО — не пойму.

— Темы предлагались параллельно. Схему с Домпромком формально-то никто не запрещал. Типа делай. А дальше сделали все, чтобы этого не случилось. Там же до уровня бреда доходило, с гаражом во дворе. По которому письмо на Сечина писали.

— Просто смысла банкротить, кроме как для того, чтобы избавиться от долга перед банком, особенно-то и не было. Или Пашков предлагал купить у него клуб за миллиарды?

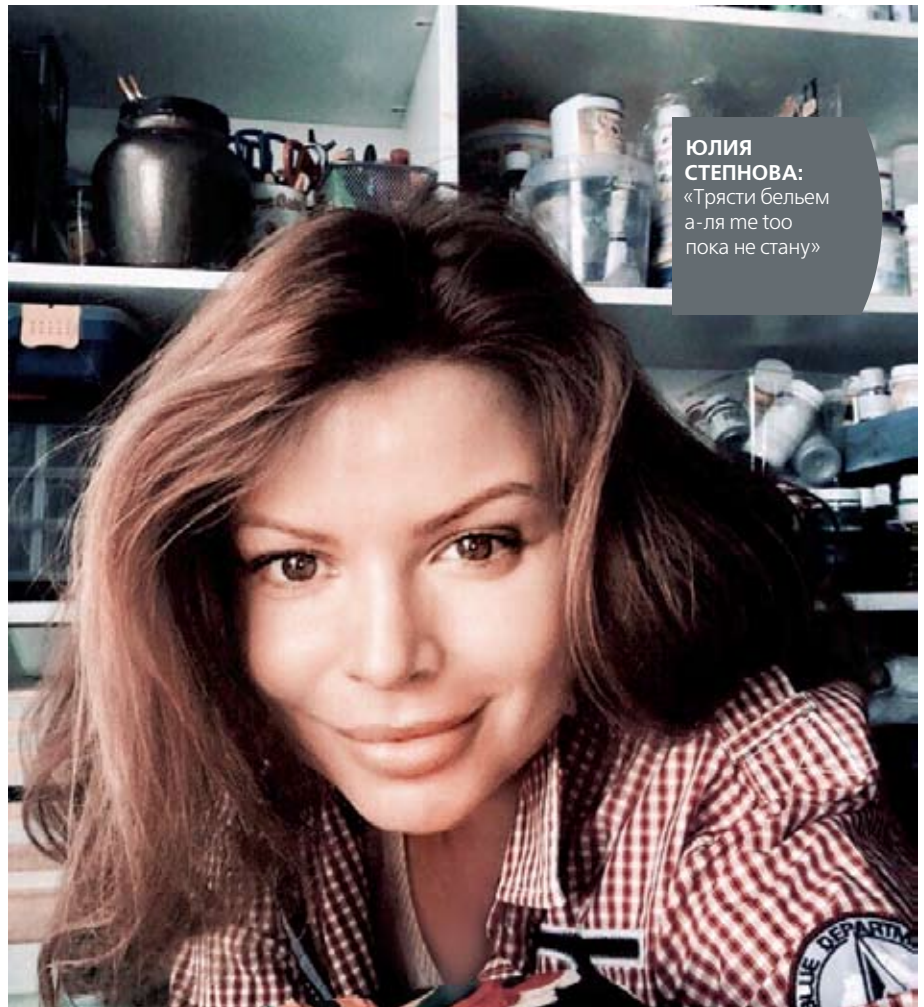
— Не совсем. Контора с офшором. На баланс области напрямую ее брать нельзя в любом случае. Там нужны были другие варианты. Мы предлагали. А Пашков явился со скромной улыбкой спасителя. Было смешно.

— Как вы считаете, громкие заявления Пашкова о том, что он является владельцем «Крыльев», были сделаны для того, чтобы как-то выбелить сделку и вывести из информационного поля сам офшор?

— Это было очень корявое заявление. Все прекрасно понимали, что он не владелец. Но он настойчиво позиционировался не представителем, а именно бенефициаром. Почти как Абрамович.

— Скажите честно, вы знаете, кто был реальным владельцем «Феканаты»?

— Я это знаю со слов. Сказать «я знаю» — значит отвечать за достоверность. Если я знаю со слов, это допущение и вероятны расхождения с достоверностью. По документам там был Пашков, поэтому он так об этом и заявлял. Кстати, если бы мне поручили тогда, я могла бы проследить финансовые хвосты наверх от Кипра. Но боюсь, там все было примитивно. Ну и не дали мне такую команду. Сейчас возможно без официального раскрытия проследить владение до самых самых офшорных глубин. Я на эту тему даже семинар провожу. Но мои спец-



ЮЛИЯ СТЕПАНОВА:
«Трясти бельем а-ля me too пока не стану»

навыки (многие) не были востребованы на госслужбе.

— Вы ведь, конечно, проводили аудит перед сделкой? Был какой-то доклад губернатору, наверное, о состоянии дел в клубе? Или вы не вникали? Если вникали — можете рассказать о том, что вам особенно запомнилось или даже потрясло?

— Проводила. В самом начале. С обоснованием, что покупать «это» нельзя. И нужно действовать по другой схеме. Но другое было электорально неправильно.

— И все же: что обнаружили?

— Скажем так, я не уверена, что эта компания прошла бы полноценную налоговую проверку. Не очень адекватно обоснованные операции. Надо было

как-то деньги заводить. Заводили в меру понимания. Разовые договоры и тому подобное. Но еще раз акцентирую ваше внимание, в компаниях с госучастием требования к финансовой дисциплине на три порядка жестче, чем в кипрской коммерческой компании.

Мое мнение было однозначным и выраженным вполне ясно: покупать данное юрлицо или иным образом забирать его на баланс области нельзя. Забирать нужно команду, товарный знак и активы, если они у них есть. И все. «Помойные» долги и офшорное прошлое должны остаться за государственным балансом. Мы предложили простое и четкое юридически и финансово взвешенное решение. Его не приняли, хотя понимали его верность, не приняли

«КОНТОРА С ОФШОРОМ.
НА БАЛАНС ОБЛАСТИ
БРАТЬ НЕЛЬЗЯ»



ЮЛИЯ СТЕПНОВА:
«Если мужчина теряет нить разговора от вида расстегнутой пуговицы на блузке, это неплохо»

Фото: Олега Давыдова специально для «Дела»

именно с формулировкой про «настроение жителей».

— До сих пор экономическая деятельность клуба, через который проходят миллиарды бюджетных денег, остается закрытой от общественного внимания и контроля. Счетная палата стыдливо заглянула за последние полтора десятка лет в бюджет «Крыльев» лишь пару раз, и то, полагаю, основные выводы не были раскрыты. Сколько за последние 15 лет было потрачено денег налогоплательщиков на роскошную жизнь футбольных гастролеров и околофутбольных функционеров — неизвестно, и никто не собирается эти цифры обнародовать. Нормально ли это, на ваш взгляд, и как должно быть?

— Ненормально. И я изначально говорила об этом. Клуб можно было брать под контроль с полной прозрачностью и сразу искать инвестора-частника. Регион не должен содержать клубы из бюджета. Особенно если не очень может себе это позволить. Собственно, про упаковку и продажу говорила я именно в этом контексте. У всей этой истории есть одно огромное «но». Как только я начала реально проявлять активность

в этом направлении (подчеркиваю, это была моя прямая обязанность), меня очень жестко осекли и отодвинули от решения любых вопросов, связанных с «Крыльями». Именно поэтому ничего не изменилось.

«ОТКАЗ ОТ СЕКСА — ПРЕКРАЩЕНИЕ ВЫПЛАТ»

— Вы яркая и эффектная женщина. Про вас много говорили в вашу бытность министром, оценивая не только ваши деловые качества, но и весьма неравнодушно обсуждая вашу внешность. Расскажите, как богатые и влиятельные самарские политики и бизнесмены пытались использовать сексуальную харизму, чтобы оказать на вас влияние?

— Ну, имен я называть не буду, потому что люди они сплошь все «удачно и счастливо женатые», сами они все поголовно абсолютно верные мужья с кристальной репутацией. И тыкать пальцем в конкретных персонажей я не стану потому, что я не наношу никому вреда. Трясти бельем а-ля ме too пока не стану, смысла нет. Но вот просто в качестве

хохмы расскажу некоторые обобщения. Все сходства с реальными персонами являются случайными.

Мне уже достаточно много лет, я умная и неплохо понимаю гендерную психологию, и это проблема. Я вижу больше, чем можно подумать... Да, мужики, конечно, пушат хвосты. Причем часто без дальних целей. А расскаывают они частенько гораздо больше, чем на самом деле бывает. Порой в полностью перевернутом виде. Типа я от кого-то без ума, поэтому со мной все «порешают». Тьфу.

У меня с самооценкой все нормально, я адекватна. И к комплиментам и проявлениям знаков внимания отношусь позитивно, но спокойно. Понимая, что это ритуал. Не более. А вот если мужчина для того, чтобы получить от меня какие-то блага, информацию либо просто самоутвердиться за счет демонстрации подчеркнута близких отношений со мной, совершает конклюдентные действия, то есть реально начинает изображать ухаживания, пытается соблазнить и тому подобное, это проблема. В первую очередь, у этого мужчины. Потому что я фальшь пойму в любом случае. И запомню. Это самое низкое из

вариантов поведения. Псевдомужское. И я, возможно, ничего даже не скажу ему, но запомню. И он никогда ни о чем не сможет меня попросить. Такие персонажи в бомонде Самарской области есть. Надо просто понимать, что это не просто морально убогие мужчины. Это слабые мужчины. Хотя внешне может быть брутальная брутальность и успешный успех со всеми атрибутами.

Лайфхак для мужиков: со мной гораздо проще дружить, чем все остальное. Я не совсем обычная женщина, у меня в голове как-то иначе устроено. И если по шаблону со мной общаться — сплошной когнитивный диссонанс. Грубо говоря, я не принцесса, а дракон. Зверь в целом добрый и симпатичный, но который, если что, может кого-нибудь перекусить или там огнем спалить. Как пойдёт. Так вот. Самые классные и долгие отношения у меня с мужчинами, которые не делали попыток со мной переспать или просто рассказать о том, что это уже случилось, в кругу своих друзей. Один весьма успешный человек, у которого совершенно никаких проблем с женщинами нет, однажды мне сказал: «Я не буду пытаться к тебе приставать. Потому что вдруг тебе не понравится, как потом с тобой общаться и работать?» Сказано это было шуткой, но являлось правдой. И это гениально. Потому что с ним общаться просто. На любые темы. Без необходимости «краснеть удушливой волной, едва соприкоснувшись рукавами». Я прекрасно отношусь к мужчинам, умею ценить мужчин и в серьезных отношениях я своему мужчине всегда верна. А вот фальшивость не переносу. Хотите со мной общаться — либо любите меня искренне, либо дружите со мной. Третьего не дано.

— Нельзя не обратить внимание на слово «пока» в вашей фразе про me too. Вряд ли это случайная оговорка. Это предупреждение кому-то, допущение или и то и другое? Я не спрашиваю про имена, но были ли в вашей карьере — я имею в виду самарский этап, АвтоВАЗ или правительство области, — случаи, связанные с назойливыми приставаниями,

обнародование которых могло бы принести кому-то из известных людей проблемы?

— Конечно, я не зарекаюсь ни от чего. Но намерений нет. У нас менталитет другой. Я за адекватность во всем. Безусловно, сексизм цветет. У нас даже больше, чем где-либо, потому что у нас нездорового воинствующего феминизма пока нет. Но одно дело — противостоять насилию. Другое — вспоминать с яростным огнем в глазах, как 25 лет назад кто-то из начальства хлопнул по попе. Ну дала бы пощечину в ответ. Но нет же. И потом еще молчала 25 лет. Перегибать не нужно.

В моей жизни были моменты, когда мои отказы в ответ на откровенные домогательства стоили мне серьезных проблем. Это, правда, все было не в самарскую министерскую бытность. Например, в 2007-м отказ от секса с директором компании-клиента во время совместной командировки повлек незамедлительное прекращение выплат по проекту, который мы уже восемь месяцев для них делали. Это пример «реального ущерба». Вариантов «упущенной выгоды» тоже было много, когда отказ большим мужчинам стоил мне нового контракта или назначения. Это реальные случаи, просто у нас не принято это обсуждать. И не принято поддерживать женщин в этом. Тут ведь как: умеешь спать с начальством и клиентами — «насосала». Не умеешь — «дурасамавиновата». О моральных принципах или элементарном желании женщины мало кто думает. Что уж говорить про то, что, мягко говоря, далеко не все «домогуны» являются сексуально привлекательными объектами, особенно если убрать мощный афродизиак в виде их денег, статуса или еще чего-то. В этом смысле — не умею я, так что «дурасамавиновата». (Смеется.) А мужчин этих я даже не осуждаю особо. Сочувствую слегка. Это как же нужно переживать за свою альфовость, чтобы мстить женщине за то, что не дала. Вообще, погружение в психодиагностику и психотерапию меня сделало существенно терпимее, но циничнее.

— Вас, очевидно, не раз пытались завоевать как женщину, видя за вами в первую очередь министра. Но ведь и вы, наверное, пользовались не раз своей очевидной привлекательностью в мире, где карьеры определяют в 95% случаев мужчины?

— Лет десять назад я бы сказала, что это мне, скорее, мешает. Что нужно видеть мозги и все такое. Вроде «женщина — не кусок мяса». С годами как профессионал я себе и окружающим все уже доказала. А как женщина с возрастом я поняла, что если мужчина не идиот, мозги и широту души он обязательно увидит, но если при этом будет терять нить разговора от моего пристального взгляда в глаза или от вида расстегнутой пуговицы на блузке, это неплохо. Хотя, конечно, когда в должности, нужно понимать, что с высокой долей вероятности ему нужна не ты, а кресло. Чем выше должность, тем больше риски именно такого мужского внимания.

«ОНИ ХОТЕЛИ КУКЛУ? ОШИБЛИСЬ»

— Губернатор Меркушкин проводил вас в отставку следующими словами: «очень много завалов», «задачи, чтобы все было расчищено, все было прозрачно, — не были решены». Согласны ли вы с этими оценками и что именно вы завалили?

— Говоря о причине моего увольнения, губернатор откровенно лукавил. Больше того, если бы это было правдой, он смог бы меня уволить в начале 2015 года. Когда в этом появилась у него острая нужда. Но дело в том, что министр — это не госслужащий, а лицо, занимающее госдолжность. И для увольнения должны были быть реальные веские основания, посмотрите соответствующую статью закона. Для того чтобы эти основания найти, на меня посыпалась непрерывная череда проверок. Десятки. Одна за другой. Всех возможных ведомств. И проверяющие иногда откровенно просили им помочь, потому что им очень нужно найти что-то против меня. Ну, ищите. Достаточных оснований для применения взыскания, а тем более увольнения, не нашлось. Поэтому они перешли в режим «перевода на другую работу».

Я приняла МИО в удручающем состоянии. Работа была выстроена си-

«НЕ УМЕЕШЬ СПАТЬ
С НАЧАЛЬСТВОМ —
«ДУРАСАМАВИНОВАТА»

стемно. Проведен аудит деятельности, выявлены болевые точки, узкие «горла» и пробелы. Выявлен перекося в функционале. Разработана оргструктура, наиболее полно отвечающая задачам. Я выстроила структуру таким образом, чтобы бизнес-процессы максимально ускорить и упростить. Многим мои изменения были не по душе, но они были верными с точки зрения интересов области. Я это продавала. Годовые балансовые комиссии перестали быть формальностью. Была проведена инвентаризация. Впервые в регионе была определена стратегия развития области в части управления землей и активами с госучастием. Это были не просто декларации, а программа — план действий, в статусе нормативных актов. Был полностью изменен формат приемов граждан, что увеличило с пяти человек в месяц до 100 и больше число граждан, которые были на приеме у министра. Все публично в зале при свидетелях. Но служба Юртайкина, кстати, и тут проверку начала на коррупционный фактор. Я, может, наивная, но коррупционные «схематозы» в полном зале не принято обсуждать. Хотя им виднее. Меня ругали и наказывать хотели, запрещали даже. Но я попросила дать мне письменное указание о запрете, и его, конечно, не дали. Тема с дачной амнистией, «земля для многодетных». Была организована системная работа с муниципалитетами и коллегами из минсоцразвития. Мы вернули в область активы, которые были на балансе, но по факту использовались третьими лицами, не принося денег в бюджет (пансионаты на юге, самолет). С наружной рекламой эффективность наша была в разы выше, чем у торгов мэрии, например. Миллиард плюс.

Многое можно вспомнить из того, что мы делали. Достаточно ли этого было — конечно, нет. Я уж не говорю о том, что любое начинание встречало такое адское сопротивление, что удивительно, как мы вообще смогли что-то сдвинуть.

Губернатор лукавил и отлично это понимал. Ни до, ни после меня в министерстве не было того уровня адекват-

ности, понятности и полезности для нужд региона, которые я предложила ему. Другое дело, что такой подход не всегда нужен. Только этим я могу объяснить тот факт, что чем лучше я работала, тем хуже ко мне было отношение.

Они хотели куклу? Ошиблись. Мне легких задач никогда не доставалось. Карма, видимо, такая. Они не дали закончить очень много правильных и полезных дел. А то, что было уже сделано, с моим уходом пошло прахом очень быстро. Может, потому, что я была не таким уж ничемным сотрудником?

Гришин (министр строительства Самарской области. — *Прим. ред.*) как-то посетовал, что мне «все легко дается». Я прямо повеселилась искренне. «Почему ты редко советуешься с губернатором?» Эмм... ну как... вы мне задачу поставили, я ее приняла. Обозначила, что можно решить вопрос так-то и так-то. Согласовываю. Делаю? Делай, ок. Дальше я пошла и делаю. И, черт возьми, я искренне считала это гораздо более продуктивным и правильным подходом, чем ежедневно отсиживать задницу в приемной, обозначая каждый малейший шагочек.

«ЕСЛИ БЫСТРО НЕ УБЬЮТ»

— Вы считаете Меркушкина хорошим губернатором? Если честно?

— Он был своеобразен. Очень. Но он принимал решения. Не всегда верные, но принимал. И с завидным упрямством протаскивал эти решения. Он, например, имел благие намерения, продавливая реформу местного самоуправления. Было ли это правильным для региона — не уверена. Многие кадровые решения были более чем спорными. Так это и сейчас так.

Я видела руководителей в разных территориях, изучала стиль работы, алгоритмы принятия решений. Некоторые предпочитают решений совсем не принимать, и я не уверена, что это лучше. У меня, при всей неоднозначности, совершенно не осталось к НИ негатива, да и не было к нему лично. Он, к сожалению, мало со мной общался и

оценивал меня довольно шаблонно. Но это частая ошибка руководителей. Мне просто нужно доверять, и тогда мое руководство, как и подчиненные, будут за мной, как за каменной стеной. Я же надежна, как атомный ледокол.

— А как же самодурство, бесконечное бахвальство мордовским чудом, коррупция?

— Коррупцию не он придумал, никто не говорил о том, что до него все было идеально. Это было, скорее, ожидаемо. «Мордовское чудо» — я смеялась. Многие начали изучать мордовский язык, а затем судорожно его забывать.

— Что, по-вашему, он сделал хорошего для Самарской области? Самые главные, на ваш взгляд, провалы?

— Он не смог стать лидером для жителей. Это главное.

Николай Иванович отлично бы управлял аграрным регионом. Даже, наверное, очень большим и сильным. Но аграрным. Дело даже не в том, что он в этом понимает больше, чем в другом. Дело в менталитете. Он искренне был близок именно сельской части населения. Он их понимал, они его обожали. Но в Самарской области все же основная часть населения — городские жители. Более того, Самарская область очень сильно отличается от других промышленных регионов. Опять же, это специфика менталитета. НИ, может, ее и прочувствовал, но она была ему чужда. Особенность менталитета самарских жителей — еще со времен резервной столицы. Это город, стоящий в первом ряду. Самара и в постсоветские годы была особым городом. Здесь были зарплаты (и цены) существенно выше, чем в среднем по стране. В Самару переезжали из других регионов. Она была чуть выше большинства региональных столиц, понимаете? Даже в период «активных инвестиций» все рейдеры (и просто корпоративщики) в стране знали «Росбилдинг», «Разгуляй» и... СОК.

Да, многое утрачено из наследия. Да, во многом не слишком вовлеченное руководство региона упустило возможности, и та же Казань, еще 20 лет назад уступавшая по многим показателям, сильно рванула вперед. И все же подавляющее большинство самарцев гордятся своим регионом. И чувствуют свою особенность. А тут им искренне предлагали равняться на крошечный регион, который раньше всегда был

«ГУБЕРНАТОРА
РАЗДРАЖАЛ ОБРАЗ
ЖИЗНИ САМАРЦЕВ»



нищим, дотационным. Сам НИ рассказывал, что он «выводил из мордовских жителей чувство своей третьесортности». А тут вдруг этот регион в пример ставят на каждом углу. В Самаре это корбило всех. Николай Иванович, по всей вероятности, хотел таким образом мотивировать самарцев на изменения. Но получил в ответ глухую оборону. Это психология.

Губернатора раздражал образ жизни самарцев. Здесь много красивых дорогих машин, отлично одетых людей, красивых домов. Он сетовал, что нужно хотеть меньше. Собственно, он и нам

предлагал понизить уровень. Но мы пришли не с госслужбы. И если у меня был к моменту прихода на госслужбу хороший автомобиль и приличная одежда, то почему я должна от этого отказываться? Оно уже есть. Мое, честно заработанное.

Собственно, то, что он не смог понять и принять самарцев, — это его главная стратегическая ошибка. Через колено с этими людьми нельзя. Они не станут молчаливо покорными. В Самаре нет и никогда не было менталитета второсортных людей. Наоборот, иногда апломб просто зашкаливает. Однако

по-настоящему грамотным было бы мотивировать людей на изменения, опираясь именно на это ощущение своей эксклюзивности, избранности, если угодно.

— **Вы не ответили на вопрос: что же он сделал хорошего? Нечего вспомнить?**

— Сложно сказать. Я-то ведь тоже была когда-то им назначена. И, кстати, это явно принесло пользу области. Это я просто к тому, что не могу быть совершенно объективной.

Мне жаль, что большинство вопросов он зарубил, не доверяя своим же министрам и излишне доверяясь старым проверенным дворцовым интриганам. В своем исследовании этот этап правления любого большого начальника я называю «феноменом визиря». Начальник отстраняется от операционного управления территорией и все новости фактически получает через третьи руки, от «визиря». Зама, помощника, советника, шамана. С соответствующим преломлением.

Я не могу сказать, что НИМ был худшим губернатором в истории Самарской области. Он просто был обычным человеком системы, который в ней являлся долгожителем и отлично себя чувствовал. Достаточно ли этого сейчас, чтобы совершить необходимый прорыв, о котором говорит президент? Нет. Но лучше ли качеством губернаторы из новых «молодых технократов»? Не всегда.

Вообще, губернатор как единица имеет очень мощный ресурс. У него есть все возможности, чтобы кардинально изменить к лучшему каждую территорию. И мало знать регион или знать людей из администрации президента. Хорошо, но мало. Это ведь как-то торжественная работа. Постоянное давление со всех сторон. Нужно иметь неслышимую волю, абсолютную харизму, живой острый ум, адекватную самооценку, чтобы иметь возможность работать с профессионалами, каждый из которых в своей отрасли будет круче самого губернатора с точки зрения компетенций. Нужно уметь людей мотивировать и вести за собой. Нужно стать непререкаемым авторитетом для всех. Это адски сложно. Но если вдруг такой губернатор случится — всем будет счастье.

Если, конечно, его быстро не убьют. **Д**

— Андрей Гаврюшенко

ДЕЛО ЖИЗНИ



День работников нефтяной и газовой промышленности отмечается в первое воскресенье сентября, в этом году это 6-е

число. В преддверии праздника генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Самара» Владимир Субботин рассказал о достижениях и успехах компании.

— Владимир Анатольевич, расскажите об итогах, которые были традиционно подведены на годовом общем собрании акционеров ПАО «Газпром». Каким был 2019 год для компании? Какая сумма дивидендов будет выплачена акционерам? Что было названо среди главных достижений?

— В этом году из-за пандемии коронавируса собрание проходило в заочной форме. Но это не помешало принять все необходимые решения. По итогам 2019 года «Газпром» выплатит дивиденды на сумму 360,784 млрд рублей, или 15,24 рубля на одну акцию. Высокая финансовая устойчивость компании — одно из значимых достижений года. Как подчеркнул Алексей Миллер, это практически рекордный уровень прошлого года, притом что ситуация в мировой экономике и энергетическом секторе очень непростая.

Среди важных событий года Алексей Борисович выделил наращивание мощностей нового российского центра газодобычи на Ямале. В 2019 году там начато освоение уникального по запасам Харасавэйского месторождения. А также успешное прохождение осенне-зимнего периода. Исторически рекордная производительность подземных газохранилищ — 843,3 млн куб. м в сутки, обеспечила новый уровень надежности газоснабжения в России. В перспективе «Газпром» намерен уделять большое внимание расширению ресурсной базы, газопереработки и реализации программ газоснабжения и газификации российских регионов, закрепленных в поручении президента России.



— Что важного произошло в жизни предприятия, возглавляемого Вами?

— Главный критерий нашей работы — это надежные поставки газа, за обеспечением которых стоит большая ежедневная работа по диагностическому обследованию, техническому обслуживанию и ремонту. Наша зона деятельности — это семь регионов РФ, из них Самарскую и Ульяновскую области мы обеспечиваем газом полностью. Все планы по основным показателям нашей производственной деятельности были выполнены на 100%, а где-то и на 120% (реализация метана в качестве моторного топлива). О надежности говорит и такой факт, как безаварийность. В 2019 году аварий, инцидентов, пожаров и несчастных случаев не допущено. Этот показатель последние четыре года мы держим на нуле. Если говорить об объемах транспортировки потребителям в регионах присутствия Общества, эта цифра чуть снизилась из-за более теплой зимы.

— В 2019 году «Газпром трансгаз Самара» осуществлял строительство узла замера и редуцирования газа перед газовыми сетями предприятия «Тольяттиазот». В каком состоянии находится объект?

— В настоящее время идет завершающий этап строительно-монтажных работ по этому объекту, осенью будут выполняться пусконаладочные работы. Ввод узла замера и редуцирования газа перед газовыми сетями предприятия «Тольяттиазот» запланирован на декабрь 2020 года. Продолжаем реализовывать большой

масштабный проект по реконструкции КС-3 «Красноармейская», первой опытной компрессорной станции Советского Союза. В рамках инвестиционной программы «Газпрома» в 2020 году будет завершен 3-й этап — смонтирован третий газоперекачивающий агрегат и завершена вторая очередь строительства служебно-эксплуатационного блока для персонала. В 2021 году перейдем к 4-му заключительному этапу.

— Как повлияли экономический кризис и пандемия на реализацию проектов строительства и реконструкции газораспределительных объектов?

— Пандемия внесла серьезные изменения в сроки реализации проектов строительства, но в результате слаженной работы работников нашего предприятия и подрядных организаций, задействованных на объектах, приняты все необходимые меры для продолжения строительных работ в режиме, максимально приближенном к нормальным условиям. К сожалению, не все предприятия, задействованные в процессе строительства (поставщики оборудования и материалов), были готовы к тому, чтобы наладить работу в условиях пандемии. Некоторые сроки поставки отдельного технологического оборудования смещены на более позднее время. Это временные трудности, которые не мешают построить объекты в срок и с надлежащим качеством.

— «Газпром трансгаз Самара» не первый год поддерживает программы замещения традиционного жидкого автомобильного топлива на природный газ. Каковы итоги этой работы на сегодняшний день?

— Да, мы активно используем природный газ в качестве моторного топлива для собственного транспорта. На сегодняшний день на метане работает 391 единица техники, это 72% автопарка предприятия. В 2019 году было приобретено 13 газобаллонных автомобилей, еще 13 переоборудовано. Только в 2019 году экономия от замещения жидких моторных топлив газом составила 61,5 млн рублей.



Большое внимание уделяется и популяризации этого вида топлива среди населения. Метан более экологичный вид топлива по сравнению с бензином и дизельным топливом, выбросы после сгорания в 10 раз меньше. И, кстати, метан существенно дешевле бензина, что очень важно для людей в условиях кризиса. Как депутат Самарской губернской думы, я предложил внести поправки в статью 4 Закона Самарской области «О транспортном налоге на территории Самарской области», которые позволили бы владельцам авто на метане не платить транспортный налог. Законопроект был принят, полностью от налога освобождаются владельцы машин на природном газе (метане). Собственники битопливных автомобилей (могут работать и на газе, и на бензине) получают скидку 50%. Сейчас в Самарской области зарегистрировано около 3 тысяч автомобилей, работающих на голубом топливе. Надеюсь, это количество будет расти.

— «Газпром трансгаз Самара» не один раз становился победителем регионального конкурса «Эколи-

дер» в номинации «Промышленный гигант». Как предприятию удается поддерживать высокие показатели в этом направлении?

— В этом году наше предприятие вновь победило, удержав за собой звание эколодера среди промышленных гигантов в четвертый раз подряд! И это несмотря на серьезных конкурентов, таких как «КуйбышевАзот», «Самаранефтегаз» и «Транснефть — Приволга».

Мы комплексно подходим к вопросам охраны окружающей среды. Наши экологические программы охватывают такие направления, как охрана атмосферного воздуха, водных и земельных ресурсов, обращение с отходами. При решении экологических проблем сотрудничаем с учеными ведущих вузов Самарской области, участвуем в исследованиях и разработках, на базе предприятия проходят испытания нового оборудования и технологий.

— **Что изменила пандемия COVID-19 в работе предприятия сегодня?**

— Специфика нашей работы такова, что мы не можем позволить себе остановить

транспорт газа даже на сутки. Поэтому продолжаем работать в прежнем режиме, но с учетом всех рекомендаций Роспотребнадзора и предприняв необходимые меры для ограничения распространения инфекции — это и ежедневный учет состояния здоровья сотрудников, регулярная дезинфекция помещений, сокращение до необходимого минимума командировок, проведение совещаний при помощи средств телекоммуникации, соблюдение масочного режима, тестирование на COVID сотрудников и подрядчиков, которые работают на наших объектах. Сотрудники с пониманием и ответственностью относятся к изменившимся условиям, а имеющиеся ресурсы и профессионализм наших специалистов позволяют выполнять все поставленные перед нами производственные и социальные задачи. Для нас транспорт газа не просто работа, это призвание, это дело жизни. Поэтому допустить сбоев мы просто не можем.



КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Свежий взгляд на благоустройство:
как города Самарской области конкурируют за население

КИНЕЛЬ
Детский парк,
проект
и реализация
БЕРСО



В современном быстро меняющемся мире с его открытыми границами борьба за

жителя — за трудовые ресурсы стала актуальной для каждого города независимо от его размеров. Традиционные конкурентные преимущества — географическое расположение города, наличие полезных ископаемых — перестают играть первичную роль, уступая место, казалось бы, неожиданным факторам: ярким культурным достопримечательностям, интересным событиям, комфортной городской среде.

Любой город вынужден вступать в конкуренцию с другими городами. Конкуренцию за все — за информационные потоки, талантливых специалистов, туристов, получение инвестиций от приоритетных национальных проектов.

Российская действительность состоит в том, что предметом конкуренции являются не столько инвестиции, сколько сами люди — население страны ежегодно тает на 600-700 тысяч человек. Человек сам по себе становится дефицитом.

СПРАВКА

Среди городов Самарской области наихудшая демографическая ситуация зафиксирована в Жигулевске, Сызрани и Новокуйбышевске. Население Сызрани за последние 10 лет сократилось более чем на 10 тыс. человек, снизившись до 169 тыс. жителей. Новокуйбышевск в ближайшие годы может потерять статус стотысячника. Население городского округа Жигулевск за год сократилось почти на 2% — с 57,7 тыс. человек до 56,6 тыс. человек.

За последние 10 лет в рейтинге крупнейших городов страны Самара перешла с 6-го на 9-е место, пропустив вперед Казань, Омск и Челябинск.

Подробнее <https://www.kommersant.ru/doc/3916167>
Коммерсантъ (Самара) №47 от 19.03.2019, «Депопуляция обострилась. Численность населения Самарской области продолжает сокращаться»

С точки зрения маркетинга городов, городская среда как один из потенциально эффективных инструментов развития города воспринимается как «товар», который нужно «продавать» жителям.

Задачи благоустройства у каждого города могут быть совершенно разными: от решения экологических проблем, проблем занятости молодежи до решения вопроса привлечения иммигрантов на ПМЖ и развития малого бизнеса.

Пример Татарстана

В республике стало на 16,4 тыс. человек больше, из них более 13 тыс. мигрантов, которые за последние три года въехали в Татарстан.

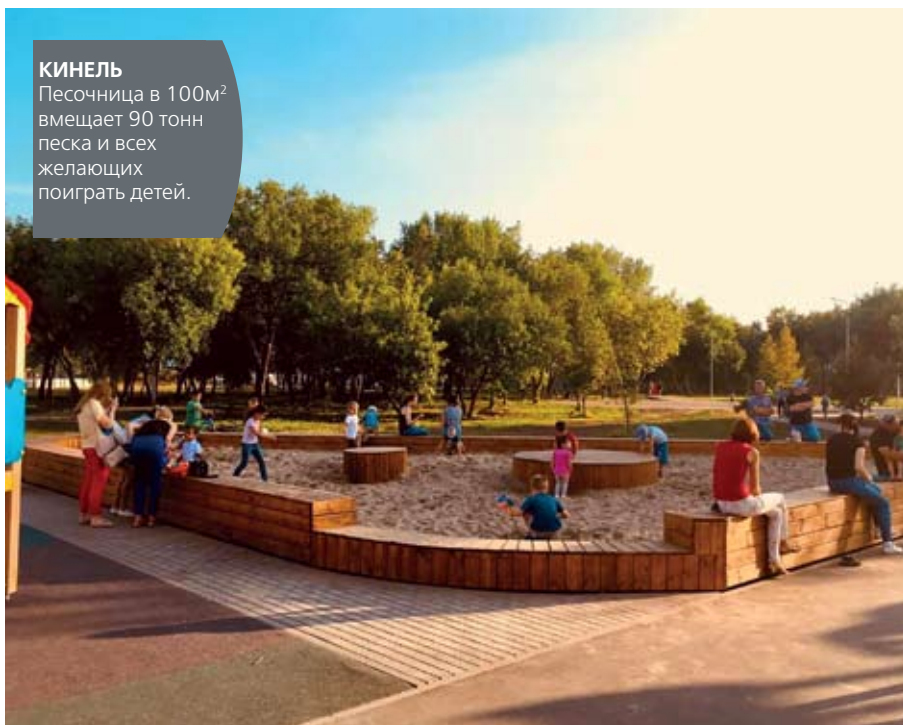
Подробнее: <https://www.tatar-inform.ru/news/society/22-04-2019/tatarstan-voshel-top-10-regionov-rossii-po-chislennosti-naseleniya-4835663>

Татарстан неоднократно занимал лидирующие позиции в рейтинге российских регионов по выполнению приоритетной федеральной программы «Формирование комфортной городской среды». На примере региона явно видна связь качества благоустройства и роста материального благополучия горожан, определившая привлекательность региона не только для населения, но и для развития бизнеса: сферы услуг и сбыта потребительских товаров. Сегодня городам необходимо заботиться о своей внешности, о формировании публичного пространства, создании эпицентров общественной жизни в городе — парков отдыха, площадей, набережных, пешеходных улиц.

Отследив госзакупки, мы вышли на компанию «БЕРСО», занимающуюся проектированием и благоустройством общественных территорий малых городов Самарской области, в их числе: Жигулевск, Кинель, Похвистнево, Чапаевск, Октябрьск, и поинтересовались деятельностью компании и тем, заметны ли какие-то изменения в жизни малых городов региона после реализации проектов по комфортной городской среде.

КИНЕЛЬ

Песочница в 100м² вмещает 90 тонн песка и всех желающих поиграть детей.



КИНЕЛЬ

Детский парк, проект и реализация БЕРСО



Комментарий



**ЛЕОНИД
БОЙНИЧЕВ,**

*руководитель
ландшафтной
компании
«БЕРСО»*

Удержание жителей в городах, где они родились, особо актуально для малых городов. Направление нашей работы – благоустройство – решает в том числе и эту задачу. Работая с малыми городами, мы выявляем уникальность каждой территории, интересуемся историей и подчеркиваем выявленную идентичность города в проектах благоустройства. Благоустроенные нами общественные пространства прививают жителям любовь и гордость за родной край, мы также отмечаем рост местного самосознания и городского патриотиз-

ма, формирование интереса горожан к истории города, его традициям и культуре.

Благоустройство влияет и на уровень доверия общественности к органам власти. Сплочение происходит во время общественных обсуждений и совместной работы администраций и жителей над проектами благоустройства парков, скверов, дворовых территорий. А после, когда муниципалитет получает благоустроенную территорию в точности, как на согласованном жителями эскизе, горожане без сомнений осознают ценность своего участия и успех диалога «житель-власть».

Предполагаем, что в том числе и благодаря подобному успешному диалогу городской округ Кинель, с которым мы работаем с 2017 года, показал наибольшую явку на выборах губернатора и, кстати, дважды признан самым благоустроенным муниципальным образованием области.

Работая в Жигулевске в этом году, в процессе благоустройства набережной мы увидели рост социальной активности – жители энергично обсуждали проект, вносили коррективы, обсуждалось все,

вплоть до выбора цвета поставляемых на объект малых архитектурных форм. Сейчас так же вовлеченно они следят за каждым этапом реализации проекта.

Благоустройство набережной еще не окончено, но любоваться объектом уже приезжают жители Тольятти, что не может не вызывать у жигулевцев гордость за свой город.

Проектируя центральную площадь в Октябрьске, мы предусмотрели место для частного бизнеса – размещения кафетерия. Сейчас, во время благоустройства, в администрацию поступают обращения с просьбами разместить на площади и другие точки продаж, например магазин живых цветов.

Мы действительно отмечаем положительную динамику в части консолидации городских сообществ, стимулирования городского патриотизма, роста авторитета органов местного самоуправления, а значит, придерживаемся в работе правильного вектора. Будем и далее прилагать все усилия, делая наши города привлекательными для жизни.



ОКТЯБРЬСК
Проект
центральной
площади



ОКТЯБРЬСК
Начало работ
по благоустройству
центральной
площади

РАЗВЕДКА

Поразительный факт: в России недоступна информация о том, сколько суррогатных программ проводится ежегодно. Такая статистика на государственном уровне не ведется. Никто не знает, как часто, кто и с какой целью пользовался этой технологией

Под ковром

СУРРОГАТЫ

РАВНОДУШИЕ ГОСУДАРСТВА, ЛОББИ РЕПРОДУКТОЛОГОВ И СОМНИТЕЛЬНЫЕ СХЕМЫ КОММЕРСАНТОВ. КАК РАБОТАЕТ ИНДУСТРИЯ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА

Мы работаем по всей России, в каждом регионе есть свои особенности, где-то, например в Татарстане, достаточное число потенциальных родителей, но практически нет предложений от сурмам, думаю, это связано с тем, что республика исламская. В Барнауле — сурмам много, но мы их в основном в Москву везем, потенциальные родители оттуда за пять лет моей работы не встречались. В Самаре мы часто находим суррогатных матерей, как для самарских родителей, так и на выездные программы. Размер гонорара мамочек здесь тысяч на 200 ниже, чем краснодарских, например. Ваши девочки чаще хотят попасть на выездные программы, чем остаться дома. Все еще принято задавать вопросы, почему беременная ходила, а ребенка нет», — рассказывает «Делу» рекрутер агентства «Репродукция» Анастасия. Фамилию свою Анастасия не назвала, как и процент от каждой сделки. По информации «Дела», агентские заложены в стоимость каждой программы суррогатного материнства (процедура ЭКО с использованием третьего

лица — суррогатной матери, вынашивающей ребенка по договору оказания услуг за вознаграждение, а после родов передающей его генетическим родителям), оплачиваемой заказчиком, на уровне 5-10% гонорара суррогатной матери. Головной офис агентства «Репродукция», профиль деятельности которого обозначен как оказание правовых услуг, — в Краснодаре. Поставки женщин, которых Анастасия иначе как режущими слух «мамочки» и «девочки» не называет, для программ суррогатного материнства осуществляются в клиники Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Тюмени, реже в другие регионы, единицы сурмам остаются в Самаре.

По данным, предоставленным «Делу» минздравом Самарской области, в 2017 году процедур ЭКО, проведенных региональными клиниками с использованием суррогатных матерей, было 19, а годом позже уже в два раза больше — 37, в 2019 году эта цифра немного снизилась — до 26. Дан-

ных о том, сколько оплодотворенных в Самаре суррогатных матерей уехало из области на период вынашивания и роды, конечно, нет. Сколько самарских женщин прошли программы суррогатного материнства в других регионах — подсчитать невозможно. Сколько детей родилось от местных и приезжих суррогатных матерей на территории Самарской области — неизвестно.

Еще более поразительный факт: не только в регионах, но и нигде в России вообще до сих пор недоступна информация о том, сколько суррогатных программ проводится в нашей стране ежегодно. Причина очень проста. Как это ни странно, в нашей стране, где традиционно крайне жесткое законодательство по защите материнства и детства, где в каждой региональной прокуратуре надзор за исполнением законов о несовершеннолетних представляет собой самостоятельное направление, где понятие «семья» закреплено в Конституции, где органы опеки иногда

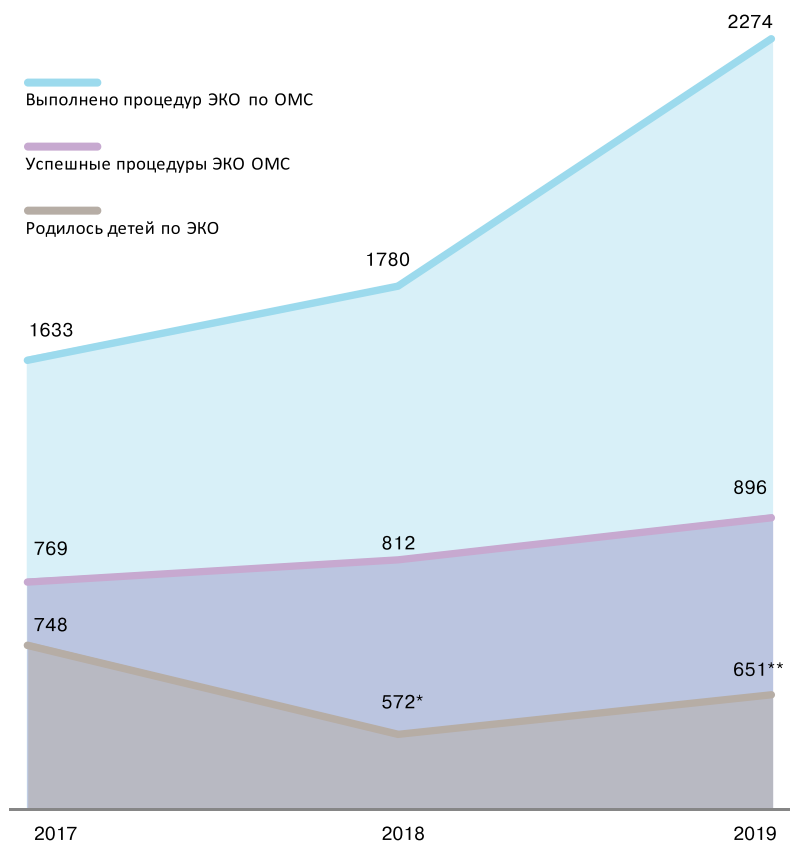
РОДИТЕЛИ ТОЛЬКО ДВОИХ ИЗ ЧЕТЫРЕХ — БЕСПЛОДНЫ. ОСТАЛЬНЫЕ — **ЛИЧНЫЕ «ХОТЕЛКИ»**

КУПИТЬ ПРОГРАММУ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА «ПОД КЛЮЧ» МОЖНО ПО ЦЕНЕ НЕДОРОГОЙ ИНОМАРКИ. МЕДИЦИНСКИХ ПОКАЗАНИЙ ДЛЯ ЭТОГО НЕ НУЖНО



ДЕЛО ЖИТЕЙСКОЕ

Репродуктивные технологии в Самарской области становятся все более доступны



*Снижение числа родившихся детей по сравнению с 2017 годом вызвано увеличением циклов ЭКО с переносом одного эмбриона для минимизации перинатальных потерь.

**На 01.02.2020 (окончательный подсчет возможен не ранее сентября 2020 года, поскольку последние циклы ЭКО были выполнены в ноябре-декабре 2019 года).

Источник — Минздрав Самарской области.

пристрастнее, чем правоохранительные, где усыновление ребенка — целое приключение с тоннами документов, а каждый школьник учит наизусть цитату классика «гармония мира не стоит слезинки замученного ребенка», НИКТО не знает, сколько детей родилось от суррогатных матерей с 2011 года, когда суррогатное материнство было официально разрешено как наиболее эффективная вспомогательная репродуктивная технология (ВРТ).

Такая статистика на государственном уровне просто не ведется. Никто не знает, как часто, кто и с какой целью пользовался этой технологией. Сколько из рожденных суррогатными матерями детей стали долгожданным счастьем для отчаявшихся бездетных семей, а сколько таких детей продано за границу, сколько «заказано» людьми с психическими и сексуальными расстройствами, сколько из рожденных суррогатными матерями детей еще живы? Неизвестно.

Как и для кого работает индустрия суррогатного материнства на фоне все большей коммерциализации, вывода этой сферы из поля зрения государства и чрезвычайно слабого правового регулирования?

МЕДИЦИНСКАЯ ПОМОЩЬ

Единственная организация в РФ, которая в течение более 20 лет собирает, анализирует и публикует информацию о ВРТ в нашей стране, — Российская ассоциация репродукции человека (РАРЧ), ведущая свой регистр ВРТ. Однако ассоциация собирает данные, предоставленные доброволь-

но российскими клиниками (далеко не всеми, работающими по программе суррогатного материнства). По информации, предоставленной РАРЧ «Делу», с 2005 по 2017 годы (информация за последние три года не вошла в ответ РАРЧ по неизвестной причине) в РФ было проведено 11 196 циклов суррогатного материнства с колебаниями по частоте применения от 1,2 до 1,7% в разные годы. В среднем частота применения этого вида ВРТ составляет 1,4%. «Эти данные — наглядное свидетельство того, что доля патологии, при которой показано суррогатное материнство (СМ), остается практически неизменной, а увеличение абсолютного числа лечебных циклов СМ является следствием доступности нашим гражданам медицинской помощи с применением ВРТ», — комментирует «Делу» президент РАРЧ, профессор, д.м.н. Владислав Корсак.

Доступность медицинской помощи с применением любых технологий ВРТ, в том числе СМ, безусловно позитивный фактор в решении растущей проблемы бесплодия в России. По данным Министерства здравоохранения РФ, с 2014 по 2017 годы количество зарегистрированных больных с этим диагнозом среди женского населения выросло почти на 19% (с 697,2 до 842,7 случая на 100 тыс. женского населения), а среди мужского — на 22% (с 67,6 до 85,8 случая на 100 тыс. мужского населения). Становится понятно, почему президент РАРЧ так настойчиво отнесся к вопросам «Дела». «Нам не очень понятен и, можно сказать, смущает интерес вашего издания к теме СМ. С сожалением исходим из того, что именно эта тема чаще других обсуждается для поднятия рейтинга ток-шоу на центральных каналах ТВ, а малоизвестные своими делами сенаторы и депутаты Государственной думы используют проблему СМ, чтобы получить доступ к масс-медиа, подают вызывающие шумиху законопроекты (ни один не был принят)... Обращаем ваше внимание, что СМ является одним из видов медицинской помощи, в результате которой у больных,

«НАС СМУЩАЕТ ИНТЕРЕС ВАШЕГО ИЗДАНИЯ К ПРОБЛЕМЕ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА»

страдающих абсолютным бесплодием, рождаются долгожданные желанные дети, а страна обретает граждан», — говорится в подписанном Корсаком письме в редакцию.

Сегодня приобрести программу суррогатного материнства «под ключ» может любой желающий по цене недорогой иномарки. И медицинских показаний для этого, по сути, не нужно. «Воспользоваться услугами суррогатной матери может любой человек, не обязательно бесплодная семья, — подтверждает в беседе с «Делом» врач одной из крупных самарских клиник. — Из четырех суррогатных детей, которых я в этом году вел, родители только двоих не могли иметь детей естественным путем. У остальных — просто личные «хотелки». В одном случае мама молодая-красивая. Сначала одна для «Инстаграма» фотографировалась, потом стала с накладным животом фотографироваться, потом с «готовым» ребенком. В другом случае родители возрастные, у них уже есть двое взрослых детей, захотели маленького, но мать решила, что в 43 года рожать как-то не хочется». Описанные самарским педиатром случаи — не худшие из проявлений СМ.

Практика использования СМ для решения проблем бесплодия, применение ее по иным медицинским показаниям, безусловно, оправдано и необходимо. Однако внимание к теме живых инкубаторов связано не с медициной, а с другой — темной стороной. Фактическое отсутствие контроля в России за процессом «технологичного производства детей» и их последующей судьбой превратило суррогатное материнство в нашей стране в набирающую обороты индустрию, где главный критерий — деньги — переводит СМ в криминализованную сферу, угрожая разрушить институт семьи как таковой.

Как это происходит?

ЗАКАЗЧИКИ

«Формально заключить договор на суррогатное материнство одинокий мужчина, или гей, или гомосексуальная пара не могут. Юридически стороной такого договора может выступать или супружеская пара (чей брак официально зарегистрирован в органах ЗАГС), или одинокая женщина. Другое дело, что такая женщина вполне может состоять в гомосексуальных от-



ЧУЖИЕ ДЕТИ

В деле о смерти младенца в Одинцово фигурировала компания Константина Свитнева

ношениях, но ее партнерша не будет иметь каких-либо юридических прав в отношении ребенка», — объясняет действующие в России официальные правовые нормы Марина Жирова, к.ю.н., партнер адвокатского бюро «Яблоков и партнеры». Так ли это на самом деле?

В одном из самых либеральных в мире по отношению к СМ российском законодательстве существует масса пробелов, позволяющих все ограничительные нормы обойти. В случае рождения ребенка по программе суррогатного материнства у пары, не состоящей в официально зарегистрированном браке, у одинокой женщины или одинокого мужчины для регистрации ребенка просто требуется судебное решение.

Электронные базы российских судебных актов содержат массу примеров, когда через суд одинокие

мужчины устанавливали свои отцовские права на рожденных суррогатными матерями детей, получали от государства социальные гарантии, успешно отстаивали свои интересы в различных инстанциях. Например, житель Санкт-Петербурга, ставший при помощи суррогатных матерей отцом двоих детей с разницей в год, обратился в ПФР за сертификатом на материнский капитал. Ему сначала отказали. Мужчина счел отказ незаконным и обратился в суд, указав, что одинокий мужчина, ставший родителем суррогатных детей, имеет такие же права на установленные государством льготы и выплаты, как и одинокая женщина, ставшая матерью таким же образом. Приморский районный суд Санкт-Петербурга установил, что он является отцом малолетних детей, это подтверждается свидетельствами о рождении, в которых в графе



ЛЮБОЙ КАПРИЗ
В «ЕЦСМ» Владислава Мельникова суррогатные программы выполнялись для всех желающих на гибких условиях

«мать» стоит прочерк. И постановил, что «признанием на основании судебного решения права отца и его детей на получение сертификата, в отсутствие прямого правового регулирования вопроса о праве родителя-отца на получение сертификата для целей воспитания детей, рожденных методом искусственного оплодотворения, обеспечивается равенство прав семей, имеющих детей, на получение в виде меры государственной поддержки сертификата на материнский (семейный) капитал». Отсутствие по основаниям, предусмотренным законом, матери у детей не может, по мнению суда, лишать их права на участие государства в создании условий, обеспечивающих семье истца достойную жизнь.

Сегодня в России невозможно представить усыновление одиноким мужчиной двоих детей: если бы такой человек обратился в органы опеки, на него посмотрели бы как на сумасшедшего и прогнали с порога. В центрах репродукции врачи в истории суррогатов не вдаются. Они просто выполняют свою работу.

Тот факт, что заказчик может все, в том числе приобрести ребенка в

гомосексуальную семью, у которой в России отсутствует право на усыновление, даже используется в качестве рекламы. Действующее российское законодательство не содержит правовой дефиниции «однополая пара». Таким образом, клиники не могут собирать эту информацию, да и не пытаются это делать. Единственное ограничение — то, что в свидетельстве о рождении в качестве отца или матери будет записан только один из партнеров гомосексуального союза.

У роста популярности суррогатного материнства среди одиноких мужчин и гомосексуальных пар есть свои лоббисты. «Необходимо внести изменение в действующее законодательство. Происхождение всех детей, рожденных по программе суррогатного материнства, должно устанавливаться во внесудебном порядке органами ЗАГС, так, как это сейчас происходит

в отношении детей, родившихся у пар, состоящих в браке, — говорил «Делу» Константин Свитнев, директор и совладелец московской компании «Росюрконсалтинг». — Необходимо прямо указать в законе, что одинокие, не состоящие в браке мужчины, так же как и одинокие женщины, могут прибегать к помощи суррогатных матерей, чтобы реализовать свое право на продолжение рода. В настоящее время для регистрации детей, родившихся у одиноких мужчин по программам суррогатного материнства, применяется аналогия закона. Необходима же норма прямого действия».

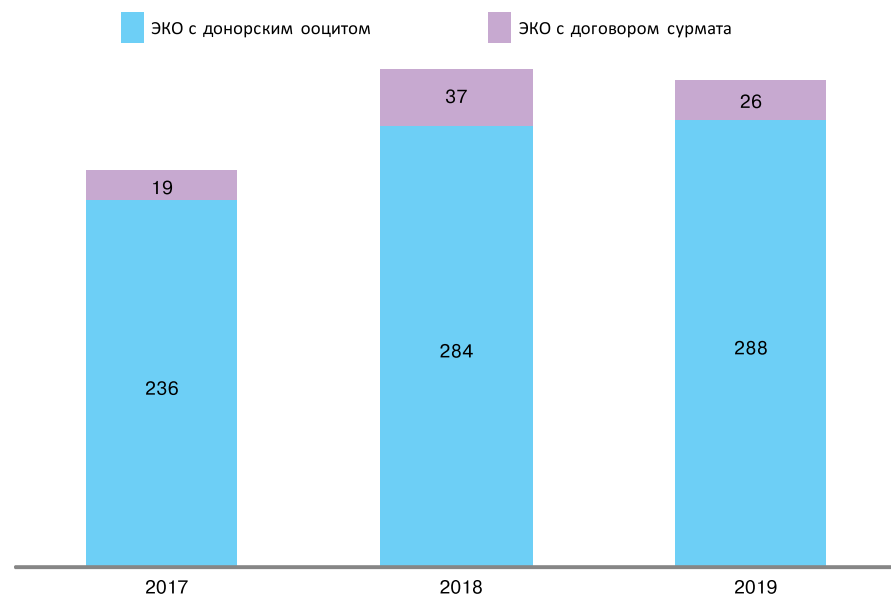
ИЗ РОССИИ С РЕБЕНКОМ

Константин Свитнев — один из главных лоббистов индустрии СМ в России. Со своим партнером Владиславом Мельниковым он владеет не только юридической фирмой «Росюрконсалтинг», но и одним из крупнейших центров СМ в России компании «Европейский центр суррогатного материнства», которая проводит программы суррогатного материнства для любых заказчиков — российских или иностранных граждан. Нет денег — и это не проблема. Официальный сайт «ЕЦСМ» обещает клиентам центра гибкий график платежей, разработанный с учетом пожеланий заказчика, включая существенные скидки при единовременной авансовой оплате, оплату в рассрочку по триместрам, кредит, а также оплату после установления родства и рождения ребенка. По словам директора компании «ЕЦСМ» Владислава Мельникова, в случае необходимости их клиенты самостоятельно обращаются в Сбербанк и заключают стандартный кредитный договор. «В гражданско-правовом смысле «кредит на ребенка» — это обычный потребительский заем. Мы ведем переговоры о том, чтобы заинтересованные в сотрудничестве банки-партнеры предоставляли нашим клиентам более льготные условия», — говорил «Делу» Мельников.

ЗАКАЗЧИК МОЖЕТ ВСЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ КУПИТЬ РЕБЕНКА В ГОМОСЕКСУАЛЬНУЮ СЕМЬЮ

МАТЬ И МАЧЕХА

В среднем одна из 12 самарских женщин, вынашивающих генетически не своего ребенка, — суррогат



Источник — Минздрав Самарской области

В январе нынешнего года СКР по Московской области начал расследование смерти младенца, рожденного в Санкт-Петербурге и якобы переданного родившей его жительницей Чувашии сотрудникам компании «Росюрконсалтинг». Представители «Росюрконсалтинга», предположительно, и привезли новорожденного с диагностированной родовой травмой в Московскую область, где ребенок скончался. В августе в СМИ появилась информация, что отцом погибшего младенца был гражданин Филиппин, которому суррогатная мать, нанятая фирмой «Росюрконсалтинг», вывезла уже троих рожденных в России детей. Дважды (в 2014-м родилась девочка и в 2016-м — девочка и мальчик) суррогатная мать сама регистрировала в органах ЗАГС детей и по праву матери вывозила их на Филиппины, оставляя отцу. В схеме «Росюрконсалтинга» органы следствия нашли признаки торговли людьми, были задержаны восемь человек, директор фирмы Константин Свитнев находился в Лондоне. Его партнер Владислав Мельников был арестован. Кто и как теперь содержит беременных суррогатных матерей «ЕЦСМ» не ясно. И это далеко не единственные сомнительные схемы с участием российских суррогатных матерей и иностранных граждан.

В июне этого года ГУ СК РФ по Москве возбудило уголовное дело и

начало поиски родителей пяти младенцев, найденных в квартире на северо-западе столицы. Как выяснилось позже, все они были рождены суррогатными матерями и содержались практически «на передержке», пока их генетические родители, предположительно, граждане иностранных государств, оформляли необходимые документы.

Российских сирот из детских домов от продажи за рубеж и жестокого обращения с ними со стороны иностранных усыновителей защищает закон. Сколько детей от российских суррогатных матерей вывозится за границу и с какой целью — не знает никто.

На фоне регулярных потрясающих весь мир сообщений о брошенных европейскими родителями суррогатных детях в странах третьего мира, о признанных неоднократно виновными в сексуальных преступлениях в отношении детей родителях-заказчиках, о передаче детей суррогатов родителями-заказчиками на «вторичный рынок» вопрос законодательной защиты таких детей более чем актуален.

Почему в России не уравниены права детей-сирот, в защиту которых работает целый комплекс государственных мер контроля, и детей от суррогатных матерей, которых могут отдать кому угодно, для каких угодно целей, — понять невозможно.

Одинцовские и московские инциденты этого года снова подняли в России волну ограничительных инициатив. В июле вице-спикер Госдумы Ирина Яровая предложила изменить нормы законодательства, которые касаются суррогатного материнства. «Россия не должна быть инкубатором для иностранных граждан», — цитировало Яровую ИА «РИА Новости». Депутат требовала «в законе четко отфиксировать позицию, что суррогатное материнство допускается только по жизненным показаниям по состоянию здоровья и только гражданам Российской Федерации».

СУРРОГАТНОЕ ЛОББИ

Сенаторы Антон Беляков и Елена Мишулина продвигают законопроект о полном запрете коммерческого суррогатного материнства уже не первый год. Госдума в 2017 году рассматривала законопроект об ограничении суррогатного материнства. Пояснительная записка опиралась на опыт стран, где суррогатное материнство сегодня жестко регламентировано. Таких стран очень много. Законодательно суррогатное материнство запрещено в Австрии, Германии (наказание несут врачи и посредники, а не родители и суррогатная мать), Италии, Норвегии, Швеции, в отдельных штатах США, Франции, Швейцарии.

В Финляндии при рождении ребенка суррогатной матерью применяется принцип биологического родства, то есть материнство автоматически следует из факта рождения ребенка даже в тех случаях, когда полностью используются донорские клетки супругов и между биологической матерью и новорожденным нет никакой родственной связи. Как и в Германии, мать — та, кто родила, потому что между ней и ребенком кровная связь и ребенок физически создан телом женщины, которая его выносила и родила.

В Венгрии и Дании суррогатной матерью может стать только родственница генетических родителей. В Израиле, чтобы стать участниками программы суррогатного материнства, нужно пройти специальную комиссию, которая выдаст заключение о медицинских показаниях к этому способу ВРТ. На комиссию допускаются только супруги.

Законопроект Белякова-Мизулиной был отклонен, так как мог нанести урон активно продвигаемому на федеральном уровне въездному медицинскому туризму. Стоит отметить, что в 2018 году ООН в большинстве случаев приравнивала коммерческое суррогатное материнство к торговле людьми.

В апреле 2020 года Минздрав РФ вновь рассмотрел возможность введения запрета на услуги суррогатного материнства для иностранных граждан и однополых пар, обращающихся в российские частные клиники, и жестких ограничений на коммерциализацию ВРТ с целью защиты интересов детей, рожденных с их применением. На сайте РАРЧ сообщалось, что Минздрав обратился в ассоциацию с просьбой предоставить информацию о количестве циклов ВРТ с участием суррогатных матерей, в том числе иностранных граждан, а также обследованиях иностранных граждан на наличие у них показаний к использованию ВРТ, и дать аргументированное заключение о целесообразности принятия отдельного закона о суррогатном материнстве. Ассоциация репродуктологов высказалась против.

Справедливости ради отметим: разрешая использование суррогатного материнства как лечебной процедуры, наша страна не одинока. В Испании, Иране, Греции, Канаде, Австралии, 45 штатах США, Казахстане, Беларуси, Румынии и других странах оно разрешено законодательно, а во многих странах его применение не имеет законодательных ограничений. «Наше законодательство, конечно, не идеально в вопросах суррогатного материнства, — комментирует «Делу» президент РАРЧ Владислав Корсак. — Необходимо его усилить в отношении прав родителей, четкого прописывания пунктов договоров между ними и суррогатной матерью, механизма регистрации рожденного ребенка и алгоритма действий при отказе родителей от ребенка. Краеугольным является положение, однозначно обязывающее суррогатную мать после рождения передать ребенка родителям. В настоящее время эта непростая работа ведется. Заслуживает внимания в этом отношении законодательство Казахстана, в соответствии с которым права будущих родителей на ребенка устанавливаются на этапе

оформления договора. При этом на родителей накладываются обязанности по содержанию его до совершеннолетия, а ребенок получает право наследования их имущества».

Будет ли суррогатное материнство в России более жестко регламентировано? Пока не ясно. Но если кампании по защите суррогатных детей периодически все же возникают, то правами суррогатных матерей никто даже не пытался озаботиться.

НА ЦЕПЬ

«Не советую сурмам заключать договоры напрямую с родителями. Можно нарваться на неадекватных, которые «посадят на цепь» и будут долбить: не то ешь, не так спишь, и в итоге без гонорара оставят», — предупреждает рекрутер Анастасия. Однако сообщения о содержащихся в нечеловеческих условиях и обманутых посредническими агентствами суррогатных матерях тоже не редкость. Внимание правоохранителей привлекали квартиры и загородные дома, в которых в практически тюремных условиях содержались до 10 беременных суррогатных матерей: за каждый «проступок» в виде встречи с собственными детьми или чашки кофе на сурмам накладывались «штрафы», после которых от гонорара оставалась меньше половины суммы.

Права суррогатных матерей в России рассматриваются сегодня разве что по принципу «дурасамвиновата». Так, на сайте «ЕЦСМ» прописано, что за суррогатными матерями осуществляется жесткий контроль во время программы. На вопрос «Дела», как в связи с «жестким контролем» защищаются права суррогатной матери на частную жизнь, охраняемую законами РФ, директор компании «ЕЦСМ» Владислав Мельников отвечает: «Суррогатная мать добровольно накладывает на себя некоторые ограничения, понятные и естественные для любой беременной женщины. Это условие договора, *conditio sine qua non*».


Сторонники либерализации за-

конодательства о СМ лоббируют дальнейшее сокращение прав суррогатных матерей. «В настоящее время судьбу «суррогатного» ребенка решает вынашивающая его — и чужая ему — женщина. Суррогатная мать не должна иметь фактического права оставить выношенного ею ребенка себе, она не должна иметь права прервать вынашиваемую ею «суррогатную» беременность, единственным основанием для прерывания беременности в этом случае могут быть только установленные медицинские показания — угроза жизни беременной или же серьезные, несовместимые с жизнью патологии в развитии ребенка», — заявил «Делу» Константин Свитнев, директор упомянутой выше компании «Росюрконсалтинг». Это, с точки зрения Свитнева, необходимо с целью исключения возможности шантажа со стороны суррогатной матери, когда ребенок используется в качестве инструмента вымогательства.

«Среди сурмам мошенницы тоже встречаются, отдам — не отдам, а я полюбила младенца, дайте еще полмиллиона», — рассказывает рекрутер Анастасия. Споры между родителями и суррогатной матерью по поводу места жительства ребенка решаются в суде.


«Там два миллиона штрафа было прописано плюс погашение всех затрат, в случае если не отдам, — рассказывает «Делу» одна из сурмам, разместивших анкету на одной из самарских площадок по купле-продаже услуг СМ, которых около десятка на профильных сайтах и в социальных сетях. — У меня ипотека и двое маленьких детей, младшему полтора года, я не могла выйти на работу. Денег не хватало. Наткнулась на форум суррогатного материнства, почитала. Поняла, что смогу погасить ипотеку с гонорара, а до того получать зарплату, не отрываясь от детей. Муж сначала был против. Его смущало, что я буду беременная непонятно от кого. Через полгода, когда дела пошли еще хуже, согласился. Я подала объявление, мне позвонили из агентства, прошла об-


ПРАВАМИ СУРРОГАТНЫХ МАТЕРЕЙ В РОССИИ НИКТО ДАЖЕ НЕ ПЫТАЛСЯ ОЗАБОТИТЬСЯ


mama-poisk.ru


[Войти в кабинет](#)
[Регистрация](#)

[ГЛАВНАЯ](#)
[СУРРОГАТНОЕ МАТЕРИНСТВО](#)
[КЛИНИКИ](#)
[ИЗБРАННОЕ](#)






СТАНЬ СУРРОГАТНОЙ МАМОЙ
 и получи
1 000 000 Р
 +300 000 Р
 на улучшение питания и одежду


 INTERNATIONAL SURROGACY AGENCY
 ПОДРОБНОСТИ

[Главная](#) / [Самара](#) /
Сурмама - №22370



Виктория Самары 15 Августа 2020 52

Город	Самара
Раздел	Стану суррогатной мамой
Гонорар	1000000 рублей
Группа крови	B(II) Rh-
Возраст	34
Рост	170 см
Вес	74 кг
Цвет глаз	Карий
Цвет волос	Шатен(ка)
Дети	Есть

следования. Родила без проблем, отдала без проблем. В квартире ремонт сделали. Сейчас опять готова в программу вступить».

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ФЕРМЫ

Профильный сайт по поиску суррогатных матерей: выбрав из выпадающего списка в строке «регион» Самарскую область, оказываемся на местной площадке. Предложение услуг сурмам превышает спрос примерно в 1,5 раза. Объявлений «ищу суррогатную маму» — 40, «стану суррогатной мамой» — 59. Доноров яйцеклеток ищут в 2,5 раза реже, чем предлагают ими стать. Женщины из Самары и окрестностей готовы продать свой генетический материал по цене от 60 до 100 тыс. рублей. Требуемый гонорар за вынашивание чужого ребенка

не превышает 1,3 млн рублей. Интересно, что тольяттинки стоят дешевле самарчанок примерно на 100 тыс. рублей, а девушки из районов и того меньше, но это касается гонорара за выполненную работу. В процессе вынашивания суррогатная мать получает ежемесячную зарплату (в Самарской области она около 20-25 тыс. рублей) и единовременную выплату (в этих же пределах) на покупку одежды для беременных. Траты на все медицинские процедуры, витамины, обследования и справки несет заказчик.

Максимальные цены на свои услуги выставляют опытные суррогатные матери, воспитывающие собственных детей. «Ищу своих БИО. Не спеша на осень 2020 года», — говорится в объявлении с профиля «Сурмама с положительным опытом. 1 300 000 руб.». В анкете указаны рост, вес, группа крови, резус-фактор, «дети есть, глаза

зеленые, волосы русые». Для чего информация о цвете глаз и волос и фото в профиле, если генетический материал суррогатной матери не участвует в воспроизводстве? Не совсем понятно, но эти графы есть в каждой анкете, хотя не все соискательницы их заполняют.

На профиле «Стану суррогатной матерью. 1 000 000 руб.» фото светловолосой женщины, обнимающей симпатичную белокурую девочку. Объявление гласит: «Доброго времени суток! Мне 32 года, рост 160, вес 58, кровь 1+. В программе никогда не участвовала, но сама здорова, слава богу. Есть доченька, 13 лет, родила ее здоровую, естественным путем. Веду здоровый образ жизни, я простая женщина, которая живет ради своего дитя, понимаю всю ответственность того решения, к которому я пришла, осознаю, что значит иметь ребеночка.

Я всю свою сознательную жизнь работаю, времени на глупости нет, живу в Самаре. По своему физиологическому строению и здоровью могу сама без к/с родить двойню». К слову, за двойни и за кесарево сечение суррогатным матерям принято доплачивать, гоно-рар в этих случаях вырастает на сумму около 200 тыс. рублей за каждый из пунктов. Со всеми расходами на врачей, юристов, агентов и само вынашивание программа суррогатного материнства обходится заказчику в сумму около 2,5 млн рублей. Однако обилие предложений позволяет любому желающему приобрести себе ребенка и по ценам ниже, чем в среднем по рынку. На самарских площадках профильных сайтов и группах в социальных сетях предложения стартуют всего лишь от 500 (!) тысяч рублей.

ЭКСПЛУАТАЦИЯ БЕДНОСТИ

Почему десятки самарских женщин работают биосредой для выращивания чужих детей? «Безденежье и желание помочь бездетным парам стать родителями. Встречала тех, кто по глупости готов и донором яйцеклетки стать, геям такие предложения делают, но я их сразу предупреждаю, что подобная доброта приведет их в тюрьму», — утверждает в беседе с «Делом» представитель агентства «Репродукция».

Рассказы о доброте и благородных мотивах потенциальных суррогатных матерей блекнут по мере снижения стоимости предложений. «Я иду на этот отчаянный поступок только потому, что моя жизнь изначально не задалась. Я родилась и выросла в Самаре, мои родители отказались от меня с самого моего рождения...» — далее в объявлении профиля «Трудная жизненная ситуация. 700 тыс. руб.» с фотографией молодой рыжеволосой женщины следует рассказ о бедах и нищете, заканчивающийся фразой «образования нет, высокооплачиваемой работы нет, друзей нет, в общем, помощи нет никакой ниоткуда. Опускаются руки». Формально



эта женщина не может стать суррогатной матерью, так как собственных детей у нее нет, но и ответственно-сти за такие «небольшие нарушения» при отборе суррогатных матерей ни для них самих, ни для врачей, ни для агентов тоже нет. Эксплуатация бедности — первый «диагноз», который напрашивается при просмотре подобных объявлений и личного общения с сурмамами.

Другая суррогатная мать ищет заказчиков уже для пятой (!), по ее словам, программы, сколько их было на самом деле — неизвестно, хотя формально использовать женщину в качестве суррогатной матери можно не более четырех раз. Вопрос корреспондента «Дела» о том, знает ли она, что это может повредить ее здоровью, приводит женщину в бешенство: «Все умные такие! А как мне жить?! Ты, чтобы детей накормить, гнилые х... в гаражах сосала?! Нет?! Ты вопросы задаешь?!»

Альтернатива сдаче в аренду своей репродуктивной функции для таких женщин вполне понятна — бедность. Последствия их выбора могут быть самыми непредсказуемыми.

СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ

Над законодательством в области суррогатного материнства, несмотря на имеющиеся противоречия, ведется работа. Родители суррогатных де-

ПРОБЛЕМА

Сергей Измалков считает суррогатное материнство одной из самых сложных проблем медицины

тей получают те же социальные гарантии, что и обычные семьи. Медицинские технологии все более доступны и

действительно способны помочь все большему числу бездетных пар стать родителями. Нет ответа только на этические вопросы в этой сфере. И будут ли эти ответы?

«Проблема эта — одна из самых сложных в медицине, не в техническом плане, технически сейчас эту манипуляцию делают уверенно и технология отработана. В плане нравственном и морально-этическом, — говорит Сергей Измалков, президент Самарской областной ассоциации врачей. — Пробелов в законодательстве много. Начиная с терминов, например «гестационный курьер». Роль женщины — чисто механическая, но, вынашивая ребенка, женщина подвергает себя риску, связанному с беременностью. Связь между матерью и ребенком существует до рождения. Мне кажется, что эта проблема гораздо более остра и тяжела, чем торговля органами. Речь идет о том, что процесс появления на свет человека не оговорен законом в полной мере, не решены этические вопросы, с ним связанные, отсюда вытекает ситуация, жертвой которой может стать родившийся человек».

Коммерциализация суррогатного материнства затрагивает сам институт семьи, разрушая его. Бизнес вторгается в ту область, воздействие на которую чревато непредсказуемыми последствиями. Что это за семья, где муж дает нотариальное согласие, чтобы его жена выносила чужого ребенка? Можно сказать, что шагнувшие вперед технологии откатали общество на столетия назад, когда мужчины Древнего Рима сдавали своих жен в аренду для рождения детей в бесплодных семьях.

Что это за семья, где ребенок растет, зная, что у него две матери: одна, продавшая отцу свою яйцеклетку, другая — родившая его за деньги, и ни одну из них он не видел? Что для каждого из нас мама, что для каждого из нас семья? У каждого свой ответ, но наверняка он не найдется в составленном ловким юристом договоре. **Д**

— Виктория Петрова

ЭТА ПРОБЛЕМА ГОРАЗДО БОЛЕЕ ОСТРА И ТЯЖЕЛА, ЧЕМ ТОРГОВЛЯ ОРГАНАМИ



Счетная палата

ОПУСТОШЕНИЕ

ПРЕВРАТИТСЯ ЛИ РЕЙТИНГ САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕЙТИНГ РАЗОРЕНИЯ

В конце марта торговые и офисные центры были закрыты из-за пандемии коронавируса. Арендаторы просили снижения арендных ставок и отсрочки по платежам на весь срок вынужденного простоя. Арендодатели в большинстве своем шли навстречу, хотя не все.

В середине мая «планктон» было разрешено вернуть в офисы, а с первого июня для покупателей открылись торговые центры. Однако трех месяцев хватило, чтобы одни арендаторы офисных и торговых площадей в Самаре поняли, что сотрудники на удаленке и бизнес онлайн существенно экономят средства, и покинули многочисленные ТООЦ навсегда, а другие — оказались в условиях, когда дыру в доходах вряд ли уже можно будет залатать, читай — обслуживать собственный бизнес, в том числе платить по отсроченным счетам, будет нечем. Такая ситуация, по оцен-

кам отраслевых экспертов, характерна для всей страны. В результате российские девелоперы рискуют потерять более 35% арендаторов, что для многих будет означать прекращение работы и продажу с молотка.

«Бизнес торговой недвижимости лишился до 90% выручки, а меры господдержки на отрасль практически не распространяются из-за сложного механизма регулирования», — заявил на пресс-конференции Российского Совета Торговых Центров его президент Дмитрий Москаленко в конце июля. Сейчас эксперты проводят мониторинг убытков, которые терпит торговая недвижимость. «Средняя оценка по России — 55-80 миллионов на один торговый центр, в регионах же цифра

выше на 20-25%. Но определить полную степень убытков возможно будет только в четвертом квартале», — поделился своей оценкой управляющий директор торговых центров компании Mall Management Group Сергей Вадяев.

В таких нестабильных, далеко выходящих за рамки обыденного для некогда золотого бизнеса торгово-офисных рантье реалиях составлять рейтинг самых богатых самарских владельцев коммерческой недвижимости на основе прогноза годового дохода от принадлежащих им торговых и офисных площадей «Дело» сочло некорректным. В проекте «Квадратные мэтры 2020» редакция представляет рейтинги самарских торговых и офисных центров по уровню арендных ставок на

ОБОРОТЫ В ОТРАСЛИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА НЕ БУДУТ ПРЕЖНИМИ

август 2020 года, владельцы которых понизили, оставили прежней и повысили стоимость квадратного метра своей недвижимости по сравнению с прошлогодним уровнем.

НЕ БУДЕТ ПРЕЖНИМ

«Обороты в отрасли по итогам 2020 года не будут прежними, смогут восстановиться, вероятно, спустя еще год», — говорят в беседе с «Делом» сотрудники компании «Титул» — оператора торгового центра «Опера» Алексея Булохова и Натальи Низовцевой. Это не самый большой и не самый доходный торговый центр в Самаре. Официальные обороты управляющей торговым центром компании «Титул» в 2019 году составили 28 млн рублей, чистая прибыль в том же году — 8 млн рублей. Однако расположен центр в исторической части областной столицы и пользовался популярностью не только среди самарцев, но и среди гостей города, прогуливающих по местному «Арбату» — улице Ленинградской. В прошлом году вакантных площадей в «Опере» не было, средняя арендная ставка составляла 1500 рублей за метр в месяц, ТЦ мог принести владельцам около 77 млн рублей в год. В этом году на период ограниченный для арендаторов предусматривали скидки 90% от стоимости арендной платы.

«У нас нет жестких условий для наших арендаторов», — говорят в «Опере». Администрация центра проявляет гибкость, лишь бы арендаторы не уходили. «До конца августа у нас продолжает действовать скидка по аренде 50%», — рассказали «Делу» в управляющей компании. Благодарные контрагенты из «Оперы» пока не уходят, вакантных площадей в центре все еще нет, но такую лояльность и

стрессоустойчивость продемонстрировали далеко не все предприниматели, ведущие бизнес на арендованных площадях.

«Уже ушли больше 10% арендаторов», — сообщили «Делу» в администрации одного из самых старых торгово-офисных центров Самары — «Вавилона». Центр расположен в престижном Ленинском районе Самары, в пешей доступности обладателей дорогой жилой недвижимости, но быстрому возобновлению трафика на уровне «докоронавирусных» показателей, по словам представителей администрации «Вавилона», это не способствовало. До конца года восстановления и не ждут. «Прогнозы в этом отношении выстраивать сложно, но в целом отрасль сократится примерно на 30%», — без ложного оптимизма рассуждает в беседе с «Делом» представитель администрации «Вавилона».

Управляет центром компания «Бизнес-Центр «Град» Александра Банникова и партнеров, ее официальный оборот в 2019 году составил 25 млн рублей, чистая прибыль 2 млн рублей.



«ЭЛЬ РИО» **ОЛЕГА БОРИСОВА**
СНИЗИЛ СТАВКИ НА 30% И
ПОЛУЧИЛ ПОДДЕРЖКУ МИНПРОМА

СВЯТО МЕСТО В ПУСТОТЕ

В целом процент вакантных площадей в торговых и офисных центрах Самары, по самым скромным подсчетам «Дела», уже к августу вырос на 7,3% по отношению к прошлогоднему результату. Если в 2018 году в объектах — участниках рейтинга самых доходных торговых и офисных центров пустовало 8,9% площадей, а в 2019 году этот показатель сократился до 5,7%, то в 2020 году доля свободных помещений, предлагаемых к аренде в самарских торговых и офисных центрах — участниках рейтинга, составила 13,4%.

Наиболее резко выросли объемы незанятых квадратных метров в торговых центрах «Европа» Сергея Обихода (с 2% в 2019-м до 70% в 2020 году), «Нота» Дамира Салахова (с 30 до 70%), бизнес-центре «Витмаш» Сергея Чемерисова (с 2% в 2019-м до 16% в 2020 году). В торгово-офисных помещениях (ТОП), расположенных на первых этажах жилых домов, принадлежащих Николаю Васильеву, в прошлом году вакантные площади отсутствовали, в этом — почти на четверть опустели ТОП на Юбилейной, 36, и почти полностью (до 93%) — ТОП на Ленина, 6. Традиционно полная «загрузка» в ТРК «Мега» (IKEA) компании IKEA MOSS. «В настоящее время все наши партнеры продолжают работу с нами, более того, у нас открылись новые магазины и рестораны: Skechers, Chester, ELENA FURS, Gagawa и Наш фермер. Доля вакантных площадей в МЕГЕ остается традиционно низкой — 0,4% от общего GLA», — рассказал «Делу» представитель управляющей компании Гузель Ардаши-

КАК МЫ СЧИТАЛИ

Средняя арендная ставка региональных торговых и офисных центров, вошедших в рейтинг «Дела» в 2020 году, формировалась как усредненное значение всех существующих предложений по аренде на региональном рынке, по оценкам экспертов и мнению «Дела», а также методом тайного покупателя. Объем вакантных площадей рассчитывался исходя из всех актуальных предложений по аренде в торговых и офисных центрах. Доля свободных площадей вычислялась от показателя арендопригодной площади объектов.

ВЫСОТКИ

Рейтинг самарских торговых и офисных центров по величине выросших арендных ставок в 2020 году

Место	Объект	Владелец	Юрлицо	S объекта, кв. м		Объем вакантных площадей**, %		Средняя арендная ставка, руб. в месяц за кв. м			Динамика*** 2020 к 2019, %
				арендо-пригодная	общая	2019	2020	2018	2019	2020	
1	ТОЦ «Русь-на-Волге»	Георгий Борисов	«Глобал Сити»	25 000	45 000	14	5	1 000	700	1 450	107
2	ТК «Апельсин»	Василий Ардалин, Алексей Лашкин	«Капелла»	5 800	10 334	1	1	1 200	1 150	1 200	4
3	ТЦ «Gold»	Михаил Борзаяев, Андрей Корнилов	«Гуд-зон»	9 000	10 000	5	2	935	1 000	1 045	5
4	МФК «Скала»	Юрий Бундов	ГК «Анион»	18 000	20 000	0	0	600	650	1 000	54
5	ОЦ «Вертикаль»	Николай Таран*	Банк «Траст»	15 538	15 583	2	2	750	750	1 000	33
6	ОЦ «РДЦ»	Василий Ардалин, Алексей Лашкин	«Капелла»	11 700	14 500	0	10	1 500	683	1 000	46
7	ЦД «Кубатура LUX»	Тимофей Кучкин	«Инсайд Девелопмент»	5 000	7500	3	1	800	800	1 000	25
8	ОЦ «Панорама»	Эдуард Волков	«СЗ «Трансгроз»	8 800	14 000	0	0	800	600	800	33
9	ТОП ул. Авроры, 150	Людмила Васильева, Николай Кудашкин	«Аврора 150»	5 800	6 500	10	10	700	700	760	9
10	БЦ «Капитал HAUS»	Олег Борисов	Mall Group Development	29 000	37 334	2	2	550	600	700	17
11	БЦ «Миллениум»	Анастасия Мещерова	«Миллмакс»	6 482	9 260	0	6	678	630	690	10

*В результате банкротства компании «Вертикаль» находящаяся в залоге недвижимость перешла под контроль банка. **Процент вакантных площадей от общего объема арендопригодных на май 2019 и август 2020 г. по оценке «Дела» и мнению экспертов, не является фактическим состоянием. ***Динамика величины арендной ставки 2020 к 2019, %. Источники: www.cian.ru, www.all-malls.ru, www.beboss.ru, www.rosrealt.ru, www.samara.bestru.ru, www.zdanie.ru, данные компаний

рова. Арендаторы торгового центра, закрывшиеся в связи с требованиями властей, «с момента введения ограничительных мер в регионе до полного открытия всех магазинов» были освобождены от уплаты аренды и сервисных сборов. «Отказ от арендной платы и сервисных сборов связан с нашей стратегией и с нашими принципами ведения бизнеса. Мы сделали всё, что зависит от нас, чтобы мы смогли вернуться к нормальной жизни и работе

с минимальными потерями. В понимании Ingka Centres это означает поддержку наших партнеров». – заявили «Делу» в «Меге».

Если в прошлом году вакантные метры отсутствовали в 24,5% торговых центров, рассматриваемых «Делом», то в нынешнем году доля центров, где существует лист ожидания, едва превышает 10%. Удержится ли этот показатель до конца года? Сложно ответить.

Специалисты консалтинговой компании Watcom опубликовали в федеральных СМИ результаты своих исследований, согласно которым даже в заполненных магазинах торговых центрах столицы в первые месяцы после открытия трафик сократился на 43% к предыдущему году. Самарские эксперты из числа участников рынка говорят о падении до 35% активности покупателей по сравнению с июнем 2019 года. Немаловажным обстоя-

СТОЯТ НА СВОЕМ

Рейтинг самарских торговых и офисных центров по величине неизменившихся арендных ставок в 2020 г.

Место	Объект	Владелец	Юрлицо	S объекта, кв. м		Объем вакантных площадей в 2020**, %	Средняя арендная ставка в месяц за кв. м, руб.	
				арендопригодная	общая		2019	2020
1	ТРК «МЕГА» (ИКЕА)	Йеспер Бродин (президент компании)	IKEA MOSS	101 400	143 000	0	3 000	3 000
2	ТРК «Космопорт»	Геннадий Сурков	«Виктор и Ко Мера Парк»	106 000	135 000	1	2 000	2 000
3	ТРК «Вива Лэнд»	Владимир Кузьмин	«Рубин»	46 839	68 000	0	2 000	2 000
4	ТЦ «Айсберг»	НИЛОТИК ХОЛДИНГС ЛТД	УК «Ривер Капитал»	14 200	14 200	20	1 750	1 750
5	ТРК «Аврора»	Сергей Волков и другие	«Приам»	123 750	180 000	1	1 200	1 200
6	ТРК «EL RIO»*	Людмила Борисова	«Рось»	40 000	90 713	50	н/д	1 200
7	ТОК «Ладья»	Сергей Волков и другие	«Приам»	3 000	5 000	40	744	744
8	ТЦ «Вавилон»	Эдуард Шматов, Александр Банников и другие	«Бизнес-центр «Град»	3 175	3 175	10	737	737
9	ТРЦ «Парк Хаус»	Георгий Угрюмов и другие	«Арес Недвижимость», Управляющая компания «Развитие», «Рейзинг Стар Медиа» и др.	38 500	55 000	1	670	670
10	ОЦ «Капитал»	Николай Таран	«Эл-Траст»	7 711	11 016	1	575	575
11	БЦ «Глобус»	Эдуард Волков	СЗ «Трансгроз»	8 000	21 000	9	537	515
12	ТЦ «Май»	Николай Васильев	ГК «Союз»	4 900	7 067	38	н/д	500
13	ТОЦ «Струковский»	Игорь Сергиенко, Сергей Попов	«Самарский кабель»	4 160	5 200	0	450	450
14	ТЦ «Агропарк Самара»	Максим Хренов	«Агропарк менеджмент»	31 600	31 600	30	325	325

* Открыт с ноября 2019 года.

** Процент вакантных площадей от общего объема арендопригодных на май 2019 и август 2020 г. по оценке «Дела» и мнению экспертов, не является фактическим состоянием. Источники: www.cian.ru, www.all-malls.ru, www.beboss.ru, www.rosrealt.ru, www.samara.bestru.ru, www.zdanie.ru, данные компаний

РАЗОРЕНИЕ

Рейтинг торговых и офисных центров по величине арендных ставок, рухнувших в 2020 году

Место	Объект	Владелец	Юрлицо	S объекта, кв. м		Объем вакантных площадей**, %		Средняя арендная ставка в месяц за кв. м, руб.			Динамика величины арендной ставки 2020 к 2019
				арендо-пригодная	общая	2019	2020	2018	2019	2020	
1	ТРК «Русь на Волге»	Олег Борисов	«МГД»	87 000	110 000	0	1	3 000	3 000	2 175	-28
2	ТОЦ «Аквариум»	Валерий Ханыков, Лиля Емельянова и другие	«Секунда»	8 500	12 000	1	1	1 000	2 047	1 590	-22
3	ТЦ «InCube»	Сергей Хахулин и другие	ПКК «Эконсфера»	5 000	7 000	2	4	1 000	2 000	1 500	-25
4	ТРК «Good'Ok»	Виктор Сурков	«Виктор и Ко ЦУК»	115 000	250 000	57	50	3 000	3 000	1 400	-53
5	ТК «Амбар»	Геннадий Сурков	«ГВ Холдинг»	90 155	118 139	1	1	3 000	3 552	1 300	-63
6	ТЦ «Опера»	Николай Булохов	«Титул», «Прима Н», «Магнат»	4 300	5 500	0	0	1 069	1 500	1 250	-17
7	ТЦ «Мелодия»	Дамир Салахов	«Мелодия»	3 575	4 469	4	5	1 000	1 000	950	-5
8	ТРЦ «МегаСити»	Виктор Сурков	«Мега Сити»	34 800	58 000	10	10	1 900	1 500	900	-40
9	ТЦ «Самара»	Алексей Шаповалов	ГК «СДМ»	6 000	14 500	1	1	700	3 285	900	-73
10	ОЦ «Бэл Плаза»	Павел Езубов	«ПРЦ»	9 945	14 287	0	1	1 000	1 050	838	-20
11	БЦ «Башня»	Александр Катин и другие	«Берег Девелопмент»	7 800	11 000	1	6	750	830	800	-4
12	ЦСР «Кубатура»	Тимофей Кучкин	«Инсайд Девелопмент»	21 250	25 000	2	2	900	900	795	-12
13	ТЦ «Европа»	Сергей Обиход	«Ителострой»	4 900	7 000	2	70	700	1 150	775	-33
14	ТЦ «Нота»	Дамир Салахов	«Мелодия»	7 300	10 000	30	70	1 200	1 200	754	-37
15	ТЦ «Мягков»	Николай Васильев	ГК «Союз»	20 000	25 000	1	1	1 000	1 050	700	-33
16	БЦ «Скала Холл»	Юрий Бундов	ГК «Анион»	14 212	16 720	0	1	675	700	675	-4
17	ТЦ «Империя Центр» NEW	Александр Панченко, Дмитрий Панченко	ПТК «Рейтинг»	12 000	15 000	1	1	650	1 250	650	-48
18	БЦ «Волга Плаза»	РСЦ «Мабис»	Галина Кочетова, Алексей Петухов, Никита Петухов	9 800	11 000	2	4	950	950	650	-32
19	ТЦ «Империя-центр»	Александр Панченко, Дмитрий Панченко	ПТК «Рейтинг»	8 320	10 400	14	5	650	1 250	650	-48
20	ТЦ «Мегабель 2»	Алексей Шаповалов	ГК «СДМ»	8 928	11 000	33	29	1 000	1 000	583	-42
21	ТЦ «Di:port»	Рафаиль Султанов, Кирилл Захаров, Александр Маженков, Олег Долгов, Владимир Янгазов, Андрей Баев, Андрей Жугалев	«Резерв»	18 000	27 000	13	13	706	1 067	562	-47
22	ТЦ «Сила спорта»	Николай Таран*	Банк Траст	13 040	13 040	6	6	н/д	1 900	500	-74
23	ОЦ «Парадиз»	Николай Васильев	ГК «Союз»	2 100	2 300	3	14	500	500	485	-3
24	БЦ Санфировой, 95, 4 очередь	Николай Васильев	ГК «Союз»	2 800	3 000	2	10	456	520	471	-9
25	ТЦ ул. Куйбышева, 128	Николай Васильев	ГК «Союз»	3 500	3 600	0	1	700	700	410	-41
26	ТРК «Московский»	Виктор Сурков	«Виктор и Ко ЦУК»	79 000	154 000	25	25	1 025	1 400	400	-71
27	ТОП пр. Ленина, 6	Николай Васильев	ГК «Союз»	1 400	1 400	0	93	1 200	1 200	400	-67
28	БЦ «Витмаш»	Сергей Чемерисов	«Информатика»	6 500	9 435	2	16	400	475	360	-24
29	ОЦ «Информатика»	Сергей Чемерисов	«Информатика»	9 600	122 000	1	1	690	690	350	-49
30	ТЦ «Победа»	Алексей Шаповалов	«СДМ»	7 800	11 500	1	10	700	1 250	300	-76
31	ТОП ул. Юбилейная, 36	Николай Васильев	ГК «Союз»	1 293	1 293	0	23	550	500	290	-42
32	ТЦ «Юность»	Алексей Шаповалов	ГК «СДМ»	4 100	6 100	10	14	2 000	1 050	150	-86

*В результате банкротства компании «Вертикаль», находящаяся в залоге недвижимость перешла под контроль банка

**Процент вакантных площадей от общего объема арендопригодных на май 2019 и август 2020 г. по оценке «Дела» и мнению экспертов, не является фактическим состоянием.

Источники: www.cian.ru, www.all-malls.ru, www.beboss.ru, www.rosrealt.ru, www.samara.bestru.ru, www.zdanie.ru, данные компаний

тельством, играющим не в пользу самарских арендодателей, до недавнего времени оставались закрытые кинотеатры. После череды просьб представителей отрасли к губернатору Дмитрию Азарову с начала августа кинотеатрам разрешили работать. При условии, что в кинозале будут находиться не более 50 человек, а число выкупленных мест

на один киносеанс не превысит 30% от общего количества. Побежали ли люди в кино? «Люди сидят без денег, они напуганы», — отвечает кассир кинотеатра на расспросы «Дела».

НЕ «ЖЕСТЯТ»

«С «Вертикалью» в рамках «коронакризиса» выстроились лояльные отноше-

ния, то есть никто из представителей арендодателя, если говорить прямо, не «жестит». Все понимают, что предпринимателям, которые арендуют площади, нужно сейчас выживать. Никто не закручивает гайки, не давит по срокам. Нет такого, как раньше, работаешь — все, никаких отсрочек. Сейчас договориться можно», — говорит в беседе с

НЕ НАДО ЖЕСТИ

Андрей Комзов сумел договориться об отмене жестких условий арендодателей



«Делом» Андрей Комзов, директор и сооснователь Volga Mama Shop SMR. Комзов арендует площадь под магазин в торговом центре «Сила спорта», в котором снижение средней арендной ставки в этом году оказалось одним из самых резких. Управляющая компания «Вертикаль» предоставляла помещения с дисконтом в 74% по сравнению с прошлым годом. При этом в офисном центре «Вертикаль», расположенном в одном с «Силой спорта» комплексе зданий, средняя ставка не просто осталась прежней, но выросла на 33%.

Управляя торговым и офисным центрами, принадлежащими Николаю Тарану, компания «Вертикаль»,

которая сегодня находится под конкурсным управлением. В конце июля началась процедура банкротства. Арбитражный суд Самарской области принял решение о банкротстве вследствие обращения Национального банка «Траст», долг перед которым у «Вертикали» составил почти 370 млн рублей. «Вертикаль», находящаяся в собственности «Росскат-Трейд» (принадлежащее акционерному обществу «Росскат»), согласно официальной отчетности в 2019 году, получила чистую прибыль в размере 123 тыс. рублей, обороты компании составили 157,2 млн рублей.

Существенно снизили средние арендные ставки торговые центры,

входящие в группу компаний самарского «короля» рынка коммерческой недвижимости Виктора Суркова. Принадлежащие ему и его семье торговые центры предлагают беспрецедентный дисконт. Так, ТРК «Good'Ok» снизил ставки вдвое (по данным «Дела», с 3 тыс. рублей до 1,4 тыс. рублей), «Амбар» — на 63% (с 3,5 тыс. рублей до 1,3 тыс.), «МегаСити» — на 40% (с 1,5 тыс. рублей до 900 рублей за квадратный метр). ТРК «Московский», трафик в котором в последнее время по разным причинам сокращался, показал одну из самых низких в рейтинге «Дела» арендную ставку (400 рублей, на 70% ниже, чем в прошлом году). В последнее время внимание к торговому центру было приковано из-за судебных разбирательств управляющей компании с продуктовым гипермаркетом «Ашан». Суть исков заключалась, с одной стороны, в претензиях по поводу неуплаты средств по договору аренды в пользу оператора ТЦ, с другой стороны, в недополученной прибыли «Ашана» во время вынужденного закрытия торгового центра, а также невыполнении условий договора аренды. В результате в прошлом году стороны пришли к мировому соглашению. «Ашан» покинул «Московский». Сегодня в торговом центре работает продуктовый гипермаркет «Маяк». Официальная выручка управляющей компании «Московского» в 2019 году составила 581 млн рублей, а убыток был оценен в 13,4 млн рублей.

Другие компании группы «Виктор и Ко», операторы крупнейших самарских торговых центров, заработали в 2019 году свыше 4 млрд рублей. Выручка «Виктор и Ко Мега Парк» (ТРК «Космопорт») составила 2 млрд рублей. Более 1,2 млрд рублей заработала компания «Волга Ритейл» («Амбар»), «Гудок» — 476 млн, «МегаСити» — 412 млн рублей в 2019 году. Суммарная чистая прибыль компаний составила миллиард рублей.

Абсолютный рекорд по снижению ставок для арендаторов по сравнению с прошлым годом установили торговые центры Алексея Шаповалова. В его ТЦ «Самара» дисконт составил 73%, а в «Юности» — 86%.

Всего более 45% торговых и офисных центров Самары — участников рейтинга «Дела» в этом году снизили ставки по аренде. В среднем ставки упали на 38%.

ДЛЯ СГОВОРЧИВОСТИ

«Регион принял решение поддержать тех арендодателей, которые снижают арендную ставку. Например, ТЦ, снизившие ставку более чем на 30%, получили отсрочку уплаты налога на имущество», — говорил в интервью «Делу» министр экономического развития региона Дмитрий Богданов в начале лета. Эта мера стала дополнительным стимулом в переговорном процессе с арендаторами. Девелоперы идут навстречу малому бизнесу, а правительство делает комфортную отсрочку платежей, итоговая выплата будет происходить в течение полутора-двух лет.

«Доля налогов на имущество в выручке ТЦ невысокая, этот налог для них не критичен, но с ликвидностью проблемы, поэтому мы предложили: сейчас платить не надо, платите тогда, когда заработаете в полном объеме», — рассказывал «Делу» глава регионального минэкономразвития. Снижая ставки, помогая выжить арендаторам, владельцы торговых центров не только обеспечили себе будущий доход, но и получили инструмент повышения сговорчивости банков в виде переговорщиков от областного правительства.

«Большинство ТЦ пошли на обнуление арендных ставок на период, когда была запрещена работа, хотя не все. В свою очередь, у владельцев ТЦ тоже проблемы, у многих кредиты, их надо обслуживать, есть постоянные расходы по коммунальным платежам, в этой части мы стараемся помогать крупным управляющим компаниям, которые выходят к нам с прось-

бой оказать содействие в переговорах с банками. Банки тоже идут на эти переговоры», — объясняет механизм «ты — мне, я — тебе» регионального масштаба Дмитрий Богданов. В результате, помимо медиации в переговорах с банками для избранных, все сговорчивые региональные владельцы коммерческой недвижимости получили отсрочки по налоговым платежам.

По информации, предоставленной «Делу» министерством промышленности и торговли Самарской области, таких предпринимателей в регионе 75, среди них как и самые крупные игроки рынка коммерческой недвижимости, так и ИП из областной глубинки.

ВСЕ ЖИВЫ?

«Все остались живы. Ничего страшного не произошло. Если бы государство не поддерживало — было бы хуже. Переходные процессы болезненны, но делать выводы рано», — пытается найти позитив в ситуации на рынке коммерческой недвижимости самар-

ский девелопер, совладелец компаний «Воля», «Европейский квартал» и других Леонид Боярский. Помимо кризиса, вызванного борьбой с коронавирусом, событий на рынке за минувший год произошло не много.

В ноябре 2019 года на Московском шоссе состоялось от-

крытие торгового центра «Эль Рио» Олега Борисова. Строительство центра началось в 2017 году. Сегодня на 40 тыс. кв. м арендной площади располагаются десятки магазинов и гипермаркет «Лента». Только открывшийся кинотеатр Zoom Cinema на территории торгового центра в конце марта вынужден был закрыться из-за коронавируса вплоть до начала августа. Выручка управляющей торговым центром компании «Рось» в 2019 году составила 7,4 млн рублей, с привычным небольшим убытком. Сейчас центр заполнен на 50%, средняя арендная ставка — 1200 рублей в месяц за кв. метр. Компания «Рось» оказалась в списке регионального минпрома среди получивших отсрочки по налоговым платежам, а значит, центр предоставляет арендаторам скидки более 30%. Стоит отметить, что перспектива развития «Эль Рио» вряд ли закроется «коронакризисом» надолго. Благодаря своей локации торговый центр будет достаточно популярен и оттянет на себя часть трафика устаревшего «Парк Хауса».

ТРЦ «Парк Хаус» до сих пор не нашел новых заинтересованных владельцев. Поделенный на несколько разрозненных выставленных на продажу помещений общей стоимостью более 1,5 млрд рублей, он с 2018 года стал центром судебных разбирательств по вопросу расположения части объекта на государственной земле. В мае этого года самарскими властями было решено выдать разрешения на использование почти двух гектаров земли под торговлю (предварительно класс государственной земли был сменен на допустимый под застройку торговыми площадями). С таким раскладом для будущих покупателей торговоразвлекательный центр может стать, вероятно, привлекательнее.

По-прежнему продаются торговые центры «Мир кожи» на Московском шоссе (3,5 тыс. кв. метров), «Европа» на улице Фрунзе (3,3 тыс. кв. метров) и Hoff (6,3 тыс. кв. метров на Московском шоссе). Насколько вырастет экспозиция в этом году? Вопрос остается открытым.

ПОСЛЕ БОЛЕЗНИ

«Конечно, проблемы у владельцев крупных офисных центров будут, — высказался в беседе с «Делом» о перспективе отрасли коммерческой недвижимости бизнес-омбудсмен Евгений Борисов. — Люди научились работать дистанционно и эффективно, для этого не нужно снимать дорогие офисы, держать охрану



АРЕНДНЫЕ СТАВКИ ТЦ «НОТА» И «МЕЛОДИЯ» **ДАМИРА САЛАХОВА** СНИЗИЛИСЬ НА 37% И 5%

и обслуживать инфраструктуру. Нужно понимать, что сам подход к рабочему месту кардинально меняется. Крупнейшие российские компании рассматривают возможность работы 50-60% персонала удаленно, в режиме 1,5-часовой дистанции (если что-то происходит, через полтора часа сотрудник уже в офисе). Наверное, для владельцев офисных центров это плохой знак, специалистов, которые быстро переориентируются на новые отрасли, но для IT-сферы, например, это интересно».

К слову, в прошлом году на 2020 год анонсировали открытие первой очереди бизнес-центра «Монте Роза», позиционирующегося как IT-парк, девелопером которого является ГК «Анион» Юрия Бундова. Арендные ставки в «Монте Роза», по словам собеседников «Дела», превышают 800 рублей за кв. м. Напомним, что в прошлом году собственник центра уже вел переговоры с арендаторами — в частности, был подписан договор с федеральной сетью Fitness House. В



«Скале» Бундова пока все благополучно, вакантных площадей нет, а ставка даже несколько выросла по сравнению с прошлым годом. Однако о скором открытии нового бизнес-центра речь пока не идет.

«Наш бизнес чувствует себя как человек, который долго болел. Восстанавливается, — признается «Делу» Андрей Комзов. — Некоторые прогнозировали после отмены изоляции: люди побегут в магазины, и произойдет дикий всплеск покупательской активности. Его

нет». «Истории болезни» арендаторов и арендодателей очень похожи и взаимосвязаны. Главным условием для выздоровления участники рынка называют эффективный переговорный процесс. «Когда люди слышат друг друга и готовы находить компромисс — это нормально», — считают в управляющей компании ТЦ «Опера». «В существующих условиях это самое важное для выживания. И тех, кто арендует, и тех, кто сдает в аренду. Арендодатели без нас не смогут существовать. Поэтому лучше дружить, чем ругаться и расставаться, — уверен Комзов. — Любая отсрочка — это помощь. Есть возможность отложить финансовые вопросы, больше времени собрать денег, чтобы рассчитаться. Мы сделаем все возможное, чтобы наш бизнес продолжил работать. Прикладываем все усилия, чтобы прийти к тому состоянию, которое было до кризиса. Надеемся, что аналогичная мартовской ситуация не повторится в сентябре».

— Нина Романова

**ПРОЕКТИРУЕМ И СТРОИМ
любые быстровозводимые здания.
Услуги оказываем с НДС.**

(846)245-60-60

ООО ЖБИ-Поволжье
www.zhbi-povolzhie.ru

- склады
- автосервисы
- магазины
- производственные здания
- а также монтаж стоянок и дорог из дорожных плит ЖБИ

Реклама

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО. STORY

Как построен бизнес «возможностей» владельца ГК «Бизнес-Гарант» Ильи Руднева и чем грозит выход из него команды, которая последние восемь лет приносила около 40% доходов?

Самарские миллиардеры

ВЫХОД РУДНЕВА

Троекратного роста ожидал от кризиса самарский миллиардер и владелец ГК «Бизнес-Гарант», но кризис настиг и его компанию

В марте запускаем кадровое агентство, в апреле — бизнес-школу. Летом планируем открывать филиалы в Казани, Ростове и Уфе», — «Дело» беседовало с владельцем группы компаний «Бизнес-Гарант» Ильей Рудневым в начале марта, когда эпидемия коронавируса бушевала уже совсем рядом. Затем последовал локдаун. Предприниматели подсчитывали убытки и пытались разглядеть в очередных волнах кризиса «дно», называя происходящее апокалипсисом. Одним из немногих самарских бизнесменов, предпринявших попытку не просто не потерять, но заработать, стал Илья Руднев, чей бизнес еще с начала 2000-х годов строился на работе с проблемными активами. Руднев, пожалуй, единственный в Самарской области предприниматель, который не только не скрывает размеры своего состояния, но активно и с

нескрываемым удовольствием позиционирует себя в качестве миллиардера.

Во время эпидемии «Бизнес-Гарант» активно предлагал оказавшимся на грани разорения предпринимателям услуги в проведении банкротства и выкуп коммерческой недвижимости. Руднев заполнил соцсети заявлениями о собственных субсидиях бизнесу на пользование услугами его компании и мотивирующими роликами о новых возможностях, а в многочисленных интервью пересказывал свою опубликованную в прошлом году книгу «Выход», построенную на воспоминаниях о жизненном пути «простого самарского миллиардера» и глубокомысленных утверждениях автора в стиле «любая кризисная ситуация несет в себе не только опас-

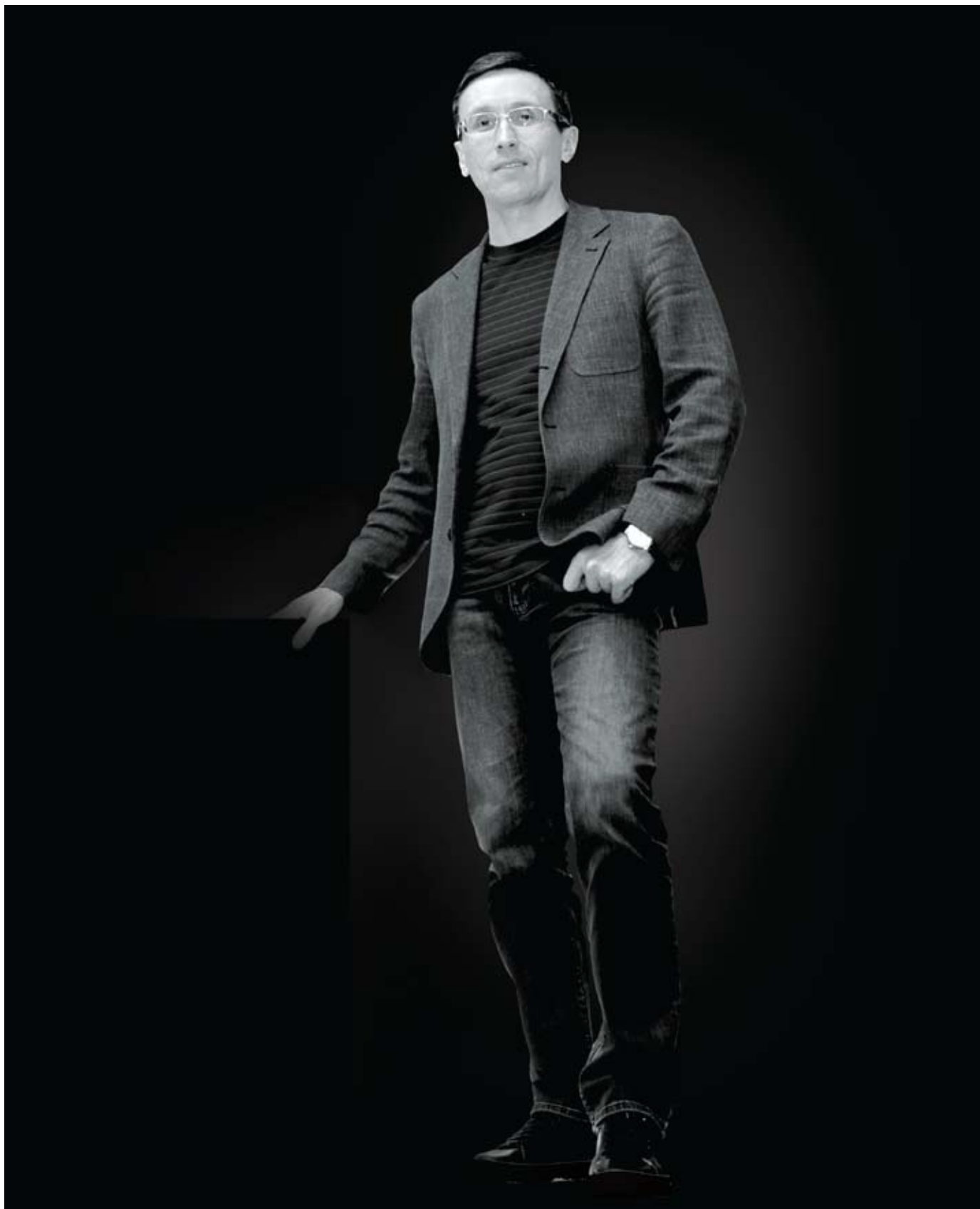
ности, но и возможности», «ничему нельзя научиться без практики» и «за деньги нельзя купить счастье, но их отсутствие вполне может привести к несчастью». Афоризмы, прозвучавшие в ситуации экономического кризиса «особенно свежо», выделены в книге красным цветом, что, по всей видимости, должно помочь читателю лучше усвоить то, «как проблемы превратить в возможности», и воспользоваться советами Руднева — «спасательным кругом для тех, чья жизнь или бизнес терпит бедствие». Что происходит с бизнесом самого Ильи Руднева?

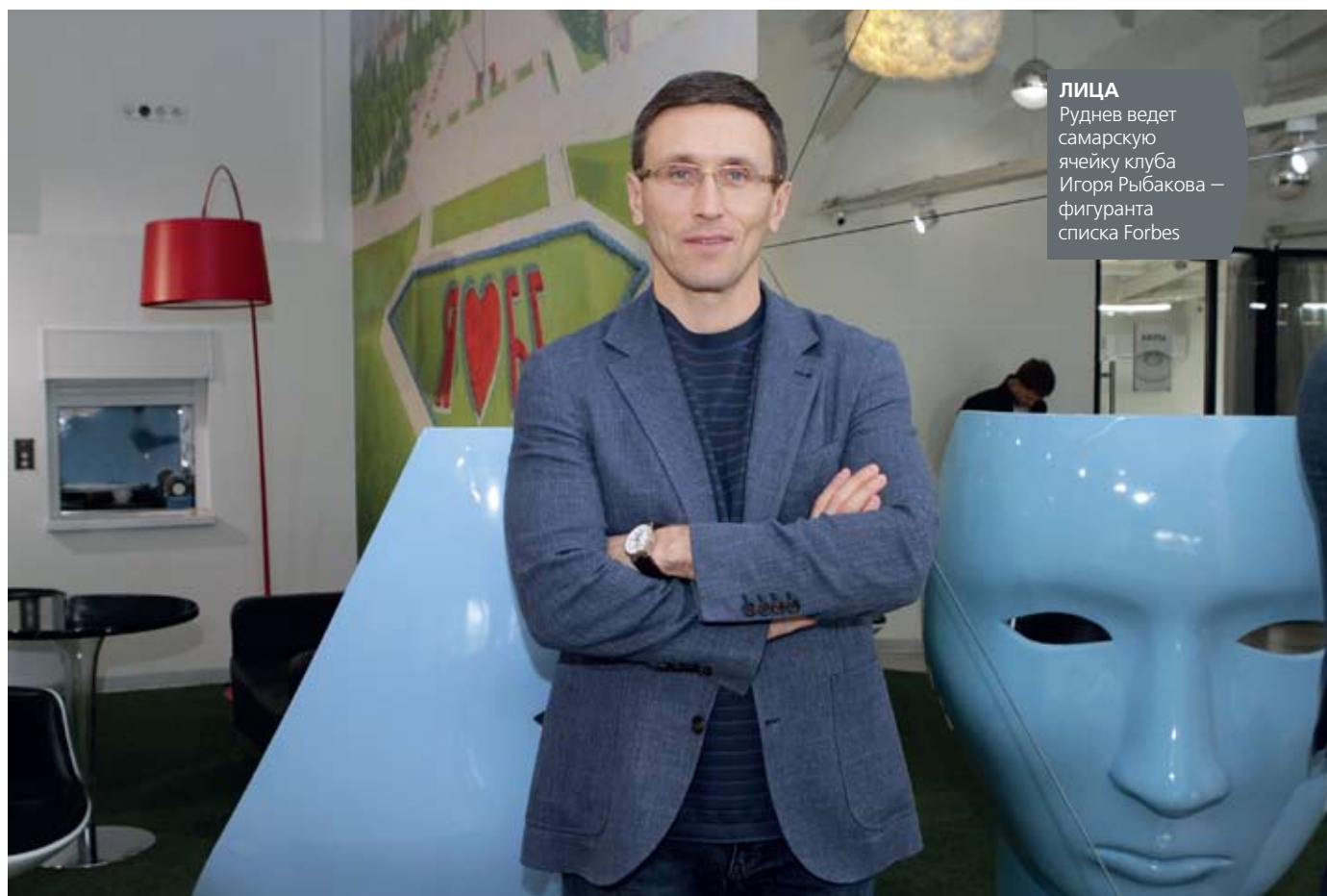
ЛИЧНЫЙ КРИЗИС

Книга Ильи Руднева, в которой он провозгласил себя миллиардером (что довольно нетипично для самарского

КОНКУРИРУЮЩАЯ С «БИЗНЕС-ГАРАНТОМ» ФИРМА СОСТОИТ ИЗ ЕГО БЫВШИХ СОТРУДНИКОВ

ИЛЬЯ РУДНЕВ, ПОЖАЛУЙ, ЕДИНСТВЕННЫЙ САМАРСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ,
КОТОРЫЙ ПОЗИЦИОНИРУЕТ СЕБЯ В КАЧЕСТВЕ МИЛЛИАРДЕРА





ЛИЦА
Руднев ведет самарскую ячейку клуба Игоря Рыбакова — фигуранта списка Forbes

бизнеса, предпочитающего, скорее, преуменьшать свои доходы), вышла в прошлом году тиражом три тысячи экземпляров и стоила автору, по его словам, порядка трех миллионов рублей. Произведение продается онлайн по цене 370 рублей, а в традиционных книжных магазинах его стоимость доходит до 915 рублей. «Весь тираж разошелся, но книга не предусматривает окупаемости», — рассказывает Руднев «Делу». Учить выходу из кризиса Илья Руднев, конечно, имеет полное моральное право. Свой личный кризис, по его собственному признанию, он пережил два года назад и нашел выход в публичности и наставничестве.

«Не было энергии. Я начал работать над собой, медитировать, читать книги, за два года полностью перестроился и теперь знаю точно, чего хочу. Я ушел с управленческих позиций в группе, оставшись только учредителем. Вышел в публичное пространство, у меня ютуб-канал, «Инстаграм», более 100 тысяч подписчиков, я создал благотворительный фонд «Дело Жизни», провел крупный бизнес-форум, открыл клуб «Экви-

ум» в Самаре», — рассказывал Руднев «Делу».

«Эквиум Самара» — региональное подразделение клуба «Эквиум», созданного основателем онлайн-магазина KupiVIP Оскаром Хартманном, президентом благотворительного фонда главы компании «Технониколь», фигуранта списка Forbes 2019 года Игоря Рыбакова. Хартманн и Рыбаков ориентировали «Эквиум» на основателей и владельцев быстрорастущего бизнеса, как правило, малого и среднего. В клубе предприниматели общаются на очных мероприятиях, каждый платит взносы (порядка 200 тыс. рублей в год) и выбирает себе ментора, который безвозмездно делится опытом дистанционно. Ментором Руднева стал Хартманн. «Илья Руднев — один из успешнейших предпринимателей нашей страны», — на-

писал Хартманн в отзыве на книгу «Выход». Насколько успешно проходит вовлечение самарских бизнесменов в клуб Руднева, оценить сложно — клуб закрытый. Известно только, что «Эквиум Самара» показал выручку в 2019 году на уровне 6,2 млн рублей и... полмиллиона убытка. Такой вот непростой путь.

Собеседники «Дела» видят в активной публичности и клубной деятельности Руднева кампанию по созданию личного бренда в бизнес-среде и отчасти попытку несколько дистанцироваться от бренда «Бизнес-Гарант»: «Возможно, он намерен уехать в Москву, создает имидж миллиардера, который перерос свой бизнес. В духе: «мне не нужны деньги, готов наняться на интересный проект». С таким мнением Илья Руднев не согласен в корне. «Поступали предложения от

**«ВОЗМОЖНО, ОН НАМЕРЕН
УЕХАТЬ, СОЗДАЕТ ИМИДЖ
МИЛЛИАРДЕРА»**

крупных компаний, но я не хочу уезжать. Я хочу сделать Самару сердцем предпринимательства России», — заявил он «Делу».

Сегодня основной бизнес Ильи Руднева — группа компаний, оказывающая комплексные услуги предпринимателям по бухгалтерскому, юридическому сопровождению и операциям с недвижимостью. В группу входит порядка пятнадцати юрлиц, семь из которых не раскрывают финансовые показатели. Показавшие в 2019 году выручку фирмы Руднева принесли, по данным ИС «СПАРК», порядка 233 млн рублей оборота. Еще около 317 млн рублей выручки показал автоторговый бизнес, компания «Парус-М», находящаяся сейчас в стадии ликвидации. В конце прошлого года владелец «Бизнес-Гаранта» вышел из автобизнеса, сосредоточившись на основном профиле группы. Однако грянул новый кризис — в компании.

ГРУППОВОЙ ВЫХОД

«Новиков — управляющий партнер, занимается активами, восемь лет уже работает, пришел из другой компании, его оттуда уволили», — рассказывал Илья Руднев в беседе с «Делом» о своей команде. Из «Бизнес-Гаранта» Дмитрий Новиков, возглавлявший «Центр коммерческой недвижимости» Руднева, уволился сам, прихватив с собой... 22 человека — практически полный состав специалистов компании указанного направления. И это в мае, в разгар кризиса. В июне открылась конкурирующая с «Бизнес-Гарантом» фирма «Лайф Групп», состоящая сплошь из его бывших сотрудников. «Мы работаем по тому же направлению (инвестиции в коммерческую недвижимость), что и в «Бизнес-Гаранте», только уже не в интересах одного Руднева, а в интересах многих наших инвесторов», — говорит Дмитрий Новиков. По словам сотрудников «Лайф Групп», компания вышла на рынок сразу в четырех городах: Самара, Тольятти, Саратов и Уфа. О причинах своего демарша бывший управляющий активами Руднева говорит весьма сдержанно.

«Мы расстались с уважением друг к другу. «Бизнес-Гарант» — очень мощная компания, Илья Руднев — успешный амбициозный бизнесмен.

Это просто этап нашего развития», — аккуратно комментирует «Делу» Дмитрий Новиков. При этом другие участники рынка в частных разговорах с «Делом» утверждают, что собственную фирму Новиков и коллеги создали как единственный выход из кризиса, созданного изменившимися условиями оплаты труда, сформированными Рудневым для своих сотрудников. Источники «Дела» утверждают, что персонал разных подразделений «Бизнес-Гаранта» сейчас «буквально разбегается».

233

МЛН РУБЛЕЙ
СОСТАВИЛ **ОБОРОТ**
ГК «БИЗНЕС-ГАРАНТ»

«Мы продолжаем перестраиваться и вводим четыре новых направления — бизнес-школа, медиация, управленческий консалтинг и HR-студия. Мы постоянно ищем новые возможности — куда сможем инвестировать, куда двигаться. В кризис нужно максимально сфокусироваться. Основная задача — вырасти в три раза по прибыли по отношению к 2019 году. Сейчас мы идем в этом плане. Я озвучил это всем сотрудникам. Никаких корректировок не будет. Кризис для нас — это возможность», — утверждает Илья Руднев в интервью, размещенном на сайте его компании. Как построен бизнес «возможностей» Руднева и чем грозит выход из него команды, которая последние восемь лет приносила около 40% доходов?

УВАЖАЕМЫЙ ЧЕЛОВЕК

Юность 43-летнего бизнесмена Ильи Руднева пришлось на безумные 90-е годы, а детство проходило в глубинке. Помимо Чапаевска и Пестравки Самарской области Илья какое-то время проживал еще и в Усинске Республики Коми. Пьющий равнодушный отец, любящая мама (пропадавшая на от-

ветственной работе районного судьи) и заботливая бабушка — реальность, сделавшая из увлеченного футболом мальчишки миллиардера. Цель статьи «уважаемым человеком», по словам Ильи Руднева, у него появилась после скоростной смерти матери. Он мечтал стать, как она, юристом. И стал, правда, не сразу.

На престижный юрфак выпускнику сельской школы поступить не удалось, хотя подруга мамы-судьи выхлопотала для Ильи целевое направление от прокуратуры. Руднев поступил на исторический факультет пединститута. Поселился в студенческом общежитии и начал карьеру предпринимателя. «Он был тихим, ничем не примечательным персонажем», — рассказывает «Делу» сосед Ильи Руднева по общежитию, топ-менеджер известной самарской компании. Хотя «приметить» Руднева, судя по воспоминаниям в его книге, было за что.

В общежитии, где часто проходили гулянки, молодой историк подпольно торговал алкоголем. «Зарабатывал немного, но деньги были всегда», — вспоминает Руднев в беседе с «Делом». — В общаге был чемодан, куда я складывал деньги, мне просто физически нужно было понимать, что завтра у меня день обеспечен. Я не тратил, не вел разгульной жизни. «Бизнес» схлопнулся в результате конфликта с «партнерами».

Расставался со своими деловыми партнерами Руднев и впоследствии, что не редкость для предпринимателя. Однако рассказывать о них, как и о непрофильных направлениях бизнеса, Руднев не любит. «Особо нечего рассказать, у меня не было партнеров, я шел один», — отвечает сегодня миллиардер. А тогда провал бизнес-проекта привел Руднева на стройку, автомойку и на прочие неквалифицированные работы.

Окончил вуз Илья Руднев в 1999 году. Благополучно пробегав от армии с прихваченным из военкомата личным делом, Руднев получил справку о трудоустройстве сельским учителем в родной Пестравской школе, а затем поступил на юрфак. В то время энергично развивался всего год как организованный департамент судебных приставов Минюста, позже выделенный в отдельную структуру. В нем с рядовой должности пристава начал свою карьеру Илья Руднев. Это и стало его выходом в уважаемые люди.

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ

Развитие новой системы исполнительного производства в России способствовало карьерному росту будущего предпринимателя. После нескольких реорганизаций службы всего за два года работы в 2002 году Илья Руднев поднялся в подразделение по особым исполнительным производствам. «Это были «заводы-пароходы», совсем не алиментщики, суммы задолженностей исчислялись сотнями миллионов рублей. Я отлично справлялся, но был белой вороной», — рассказывает Руднев «Делу». В результате внутрикорпоративного конфликта Руднева разжаловали в рядовые исполнители.

После «штрафного» года, потраченного на поиск тех самых алиментщиков, Илья Руднев вернулся в корпоративный сегмент. По словам самого Руднева, ему даже предложили руководящую должность в одном из районных подразделений, но он отказался. Занимался активно консультациями по вопросам возврата долгов и работы с самими приставами. «Я не человек системы, мне нельзя приказывать. Марионеткой в руках руководства я быть не хотел», — объясняет отказ от карьеры в госорганах Илья Руднев «Делу».

Выход Руднева на вольные хлеба совпал с бурно развивающимся коллекторским рынком. «Тогда многие приставы пытались частным порядком вопросы решать, параллельно с работой. Потом стали коллекторские компании появляться», — вспоминает в беседе с «Делом» один из самарских коллекторов начала двухтысячных.

В 2004 году на волне роста потребительского кредитования начал формироваться рынок услуг по возврату проблемных кредитов. Поставщиками должников становились банки и другие кредитные организации, предоставлявшие займы по диким, по нынешним меркам, ставкам (50-60% годовых), которые иначе как грабительскими не назовешь. Емкость рынка коллекторских услуг в России уже к 2006 году по оценке DISCOVERY Research Group превышала 100 млрд

рублей. Лидерами рынка традиционно были Москва и Санкт-Петербург, там коэффициент эффективности сбора просроченной задолженности коллекторами составлял 20%. Самара, наряду с Уфой и Казанью, стала лидером в региональном сегменте с показателем 15%. «Ежегодно рынок рос процентов на 60%, а регулировался в основном Гражданским и Арбитражным кодексами. Никаких специальных норм, регламентирующих работу, не было», — вспоминает золотое время коллекторов собеседник «Дела».

Начинал свою работу на рынке Илья Руднев с зарегистрированной в 2003 году фирмы «Агентство правовой защиты «Приоритет» Михаила Владимиров. Отчетность компания не публиковала и была ликвидирована в 2015 году. В 2014 году была создана еще одна фирма «АПЗ «Приоритет» Владимиров, которая работает и по сей день. Выручка компании за последние пять лет составила 1,5 млрд рублей.

«Познакомились мы с Ильей через общих приятелей», — рассказывает Михаил Владимиров «Делу», — у нас было много общего. Мы оба только начинали свой путь, оба хотели построить свой бизнес. Это было хорошее время начала, мы действовали как равноправные партнеры, и дело росло». Рухнуло это партнерство, по словам Руднева, из-за желания Михаила Владимиров получить главенствующую роль в бизнесе.

«Мы работали как партнеры, вместе платили аренду, зарплату сотрудникам, но в какой-то момент Владимиров это перестало устраивать. Можно было работать в «Приорите-те», по сути в качестве зама Михаила Владимиров, я не захотел», — рассказывает «Делу» Илья Руднев. Расстаться партнерам удалось, что называется, мирно. Впоследствии изредка они даже вели какие-то совместные проекты. «Нам было нечего делить. Юридическая фирма — это главным образом компетенции и связи, которые остаются при тебе, а в остальном две авторучки и полтора компьюте-

ра делить — смешно. Я понимал, что мы не будем долго работать вместе, с самого начала, — вспоминает в беседе с «Делом» Михаил Владимиров. — У нас были совершенно разные взгляды на ведение бизнеса, кроме того, Илья всегда был чрезвычайно амбициозен, работоспособен и честолюбив».

НЕ ПО ПРОФИЛЮ

Взяв с собой одного сотрудника, Руднев снова воспользовался выходом. «В 2005 году я создал компанию «Бизнес-Гарант», сели мы на «Караване» и начали работать», — вспоминает Руднев, — большие деньги делали на банкротстве компаний, взыскании долгов и ликвидации компаний и бухгалтерском аутсорсинге. Работали только с юридическими лицами. На бухгалтерском обслуживании доходило до 900 фирм». Однако были и другие, непрофильные проекты, о которых Руднев рассказывать не спешит.

«Что вы хотите найти? Это была не бизнес-идея, я просто был партнером», — резко отвечает Илья Руднев на вопросы «Дела» о компании с основным видом деятельности «производство строительных материалов» «Регион». Собственником «Региона» Руднев недолго выступал в 2010 году. Тогда же ему принадлежало 50% компании «Регион 56», зарегистрированной в Оренбурге с профилем «торговля металлическими конструкциями», выручка фирмы в те годы была на уровне 100 млн рублей. Спустя пару месяцев «Регионы» перешли партнерам Руднева Александру Меньших и Валерию Степанишину. Вероятно, участие Руднева в бизнесе было техническим, получить комментарии собственников предприятий «Делу» не удалось.

Вскоре Илья Руднев вошел с 50-процентной долей в бизнес по продаже и обслуживанию набирающих популярность китайских автомобилей. Основными партнерами Руднева были Виктор Сорокин и Александр Забродин. Компании «Китайский автодом», «Авто-М», «Автодом-2», «Автосервис» и «Бизнес-Авто» приносили около 100-200 млн рублей выручки в год и приносили около миллиона рублей. К 2015 году Руднев передал свои доли в этих компаниях Сорокину и Забродину, взяв под контроль их доли в компании «Парус-М». Комментировать эту схему ее участники не стали. За последние пять лет автоторговый бизнес Руднева

«Я ПОНИМАЛ, ЧТО МЫ НЕ БУДЕМ ДОЛГО РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ, С САМОГО НАЧАЛА»



**ВОЙДИТЕ
В ДОЛЮ**
Компания Ильи
Руднева оказалась
втянута в скандалы
с обманутыми
дольщиками

принес более 630 млн рублей выручки. Из которых 317 млн рублей — по итогам 2019 года. Сейчас компания в процессе ликвидации. «Я продал автобизнес в прошлом году», — говорил Илья Руднев в одном из интервью самарским СМИ не так давно.

Еще на старте, в процессе формирования четкой структуры доходов и профиля компании, вместе с деньгами у Руднева появился принцип: 50% дохода вкладывать в коммерческую недвижимость и деньги с недвижимости не забирать. «Так продолжалось до 2014 года, потом я понял, что с недвижимостью можно работать, — объясняет Руднев «Делу». — Стратегия сохранения перешла в стратегию процветания».

СТРАТЕГИЯ ПРОЦВЕТАНИЯ

Последние шесть лет, по словам владельца «Бизнес-Гаранта», структура доходов группы изменилась. Если до 2014 года 50% выручки приносили юридические услуги и по 25% — бухгалтерские и консалтинговые, то сегодня основной доход приносит недвижимость — более 40%.

Направление операций с недвижимостью в группе сосредоточено в «Центре коммерческой недвижимости». Коллекторское и юридическое направления определяют 30% дохода компании («Центр корпоративного права»), все остальные направления занимают долю в структуре доходов менее 10% каждое.

Первое юрлицо в группе, специализирующееся на операциях с недвижимостью, «Агентство недвижимости «Бизнес-Гарант» было зарегистрировано в 2011 году, финансовых показателей не раскрывает. Выход на рынок недвижимости Илья Руднев предпринял на волне очередного кризиса, когда у многих клиентов правового и бухгалтерского направления бизнеса Руднева возникали проблемы с активами. В группе был открыт «Центр недвижимости», в 2014 году зарегистрирована одноименная компания с выручкой от 1,5 до 2 млн рублей в год. Позже в группу вошли еще несколько компаний, специализирующихся на операциях с недвижимостью, в основном коммерческой. По оценке участников рынка, основным конкурентом «Бизнес-Гаранта» в этом сегменте можно назвать группу «Визит» Михаила Минаева. На доли этих компаний приходится по 25% регионального рынка коммерческой недвижимости. Как изменится структура доходов «Бизнес-Гаранта» после выхода из его «экосистемы», как любит называть свою группу компаний Руднев, едва ли не всех специалистов с многолетним стажем в области коммерческой недвижимости, сложно спрогнозировать.

ДОЛЕВОЙ СКАНДАЛ

С оценкой доли «Бизнес-Гаранта» на рынке жилой недвижимости сложнее, рынок сильно раздроблен, да и в операциях с жилой недвижимостью «Бизнес-Гарант» заинтересован в меньшей степени. Однако это не помешало компании стать участником скандала с обманутыми дольщиками ЖК «Арго», и, хотя главным антигероем в нем выступал бизнесмен, политик и бывший самарский чиновник Сергей Арсентьев, весной 2020 года в соцсетях появились посты о якобы причастности компании Ильи Руднева к проблемам объекта. «Бизнес-Гарант» просто продавал квартиры как любое агентство недвижимости, никаких двойных продаж там не было. Никакой аффилированности не было, мы даже не были знакомы с Арсентьевым до начала этой истории», — комментирует «Делу» Руднев. Тем не менее скандал только разгорался. В апреле блогер Евгений Спирягин направил в УФАС по

Самарской области заявление по поводу якобы недостоверной рекламы, размещенной «Бизнес-Гарантом», еще одного проблемного объекта — ЖК «Ильинская плаза». Выяснить позицию Ильи Руднева по этому вопросу «Делу» не удалось, владелец «Бизнес-Гаранта» перестал выходить на связь.

Решения УФАС по заявлению Спиригина на момент сдачи номера в печать не было. К слову, реклама, размещаемая структурами «Бизнес-Гаранта», трижды — в 2011, 2012 и 2013 годах — признавалась УФАС по Самарской области неправомерной.

НЕДВИЖИМЫЙ МИЛЛИАРД

Помимо продажи и других операций с объектами жилой и коммерческой недвижимости клиентов одним из основных источников дохода Ильи Руднева стала сдача внаем собственной коммерческой недвижимости. Именно в коммерческой недвижимости, по словам Руднева, и покоится миллиард владельца бизнеса с официальным совокупным оборотом около 300 млн рублей в год. «Порядка ста объектов в собственности, общей стоимостью миллиард рублей», — рассказывал Руднев «Делу». Они разбросаны в разных частях города, в основном на первых этажах жилых зданий, но есть и отдельно стоящие офисные помещения. Часть из них Руднев преобразовал в сеть смарт-офисов площадью от 50 до 300 кв. метров. В планах — организовать крупный коворкинг-центр на 700 кв. метров. Из 14 объектов сети четыре размещены в Ленинском районе Самары, остальные — в Октябрьском, Советском, Кировском, Промышленном и Красноглинском. По словам владельца, спрос на смарт-офисы примерно одинаков везде, незначительно выше в Октябрьском, Промышленном и Кировском районах. Сеть приносит около трех миллионов рублей выручки в месяц. «Единый оператор сети коворкингов — «Управляющая компания «Бизнес-Гарант», — говорит «Делу» Руднев. — Недвижимость частью на

мне, частью на юристах, в которых я являюсь учредителем».

В балансах многочисленных небольших фирм Руднева, не все из которых раскрывают даже финансовые показатели, недвижимость на миллиард проследить сложно. В основном эти компании используют упрощенную систему налогообложения. Основные средства (в этой графе обычно отображается недвижимость в балансе) указывают только компании «Актив», «Агентство недвижимости «Бизнес-Гарант», «БГ — Девелопмент», две ком-




пании под названием «Коллекторское агентство «Бизнес-Гарант» и фирма «Канцтовары». Их совокупная стоимость чуть более 187 млн рублей.

Направление коммерческой недвижимости Ильи Руднев был намерен развивать и за пределами Самарской области, открыв сеть коворкинг-центров в Саратове. В 2018 году открылись офисы «Бизнес-Гаранта» в Москве и Петербурге. Компания ведет переговоры об открытии центра недвижимости и правового сопровождения «Бизнес-Гарант» в Казахстане. Однако планы пришлось корректировать. Открытие филиалов перенесено на следующий год, изменен и формат планируемых новых подразделений. В целом, как говорят источники «Дела», перспективы дальнейшего развития компании «Бизнес-Гарант» многогранны, как бриллиант на ее эмблеме.

ВОЗМОЖНОСТИ

«Он не будет продавать «Бизнес-Гарант», у нас нет рынка продажи готового бизнеса. Что он будет делать? Играть на рынке коммерческой недвижимости, он сейчас весьма активен. Какие специалисты это будут делать? Вернется к оперативному управлению сам, будет сколачивать новую команду, наверное», — говорит один из участников рынка. «Ставки по вкладам снизились до 4,5%, в то время как коммерческая недвижимость приносит до 12% годового дохода. Спрос на нее как на инвестиционный инструмент довольно высок», — считает Дмитрий Новиков.

Помимо оказания услуг по продаже и приобретению коммерческой недвижимости «Бизнес-Гарант» Руднев пытается приобретать наиболее ликвидные помещения по ценам ниже рынка. «Руднев сформировал хорошее антикризисное предложение, которое может работать с многочисленными собственниками недвижимости, неспособными обслуживать кредиты, вести свой бизнес. В таких условиях можно найти предложения с 20-30-процентным дисконтом», — считает Леонид Боярский, глава компании «Спектр Недвижимости».

«Мы выкупаем помещения только от 150 квадратных метров, они должны соответствовать нашим требованиям по локации и цене. Если вы будете продавать ваш салон как недвижимость, то стоимость наших услуг составит от трех до 10 процентов от сделки. Если вы будете продавать его как работающий бизнес, мы его оценим и к устраивающей вас цене прибавим 150-200 тысяч рублей. То есть платить будет покупатель», — рассказывает по телефону об антикризисных предложениях для малого бизнеса консультант «Бизнес-Гаранта». Может ли это стать выходом для терпящих бедствие? Возможно. Илья Руднев на сайте компании дает прогноз, что кризис не переживут около 30% предпринимателей. Сколько из них продадут свои проблемные активы через компанию Руднева или ему самому? Сколько обратится за услугой проведения банкротства, взыскания долгов? Неизвестно. «Кризис — это и процесс естественного отбора», — говорит Руднев. Выход из него не гарантирован. 

— Виктория Петрова

«МЫ ДАЖЕ НЕ БЫЛИ ЗНАКОМЫ С АРСЕНТЬЕВЫМ ДО НАЧАЛА ЭТОЙ ИСТОРИИ»



*Любимый,
я уменьшила
платеж!*



Реклама

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ



Рефинансирование ипотечных и
иных кредитов, объединение в
один кредит по выгодной ставке

г. Самара, ул. Осипенко, д.11
8(846)270-25-74

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

8 (800) 700-03-49
www.vbrr.ru

КРУГЛОСУТОЧНО,
ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ



более

300

комплексных объектов
выполнено

свыше

600

 тыс. м²

объектов
здравоохранения
спроектировано

на

2,4

 млрд руб.

поставили
оборудования
нашим заказчикам

100

 %

контрактов
завершено в срок

Реклама

**21 год проектируем, строим
и оснащаем объекты здравоохранения**

+7 800 200-75-97
info@antenmed.ru
antenmed.ru