

## КОНЪЮНКТУРА

ОТХОДЫ

# Сговорились по душам

Окончание. Начало на стр. 1

### Итог 1: возчики поделили рынок

На состоявшейся 17 апреля пресс-конференции руководитель УФАС России по Пермскому краю Александр Плаксин рассказал, что по пяти из 11 лотов на возку мусора стоимостью 1,1 млрд руб. (аукционы прошли в ноябре и в январе) обнаружены признаки картелей. Ведомство выявило, что участники торгов договорились с той целью, чтобы выиграть торги по максимальной цене. На основании публикаций в СМИ и материалов, полученных ГУ МВД по Пермскому краю в рамках оперативно-разыскной деятельности, возбуждено три антимонопольных дела по ст. 11 закона «О защите конкуренции». Ряд заявок были идентичны вплоть до одинакового количества знаков, некоторые из них были направлены с одного IP-адреса, сказал Плаксин журналистам.

Наибольший ущерб — от действий ООО «ВМ-Транс», ИП Манакиной Т. А. и ООО «ВМ-Сервис». Антимонопольщики обнаружили признаки того, что эти три участника (каждый из которых в конечном счёте «взял» по одному лоту) действовали по согласованию.

ООО «ВМ-Сервис» получило самый дорогой контракт — на 332 млн руб. Его признали победителем как единственного участника торгов на вывоз мусора объёмом 2 млн куб. м в год с территории части Свердловского и Индустриального районов Перми, а также восьми поселений Пермского района. ИП Манакина обслуживает территорию Чайковского ГО и Бардымского, Еловского, Куединского, Октябрьского, Осинского, Уинского, Чернушинского районов. За год действия контракта предпринимателю нужно вывезти 467,4 тыс. куб. м мусора на полигоны ТБО в Чернушке и посёлке Октябрьском. Цена контракта составила 251,5 млн руб. ООО «ВМ-Транс» работает в Коми-Пермяцком округе за 200,3 млн руб. в год.

Все три компании «взяли» контракты по максимальной цене. Снижение по лотам составило 0%, сказал Плаксин, а Татьяна Манакина является сотрудницей «ВМ-Сервиса». «В каждом из этих аукционов победила отдельная компания. Они прекрасно понимали, где кто участвует, где нужно вовремя отозвать заявку, где не нужно вообще торговаться», — отметил Александр Плаксин.

Бенефициаром и генеральным директором ООО «ВМ-Транс» и «ВМ-Сервис» является Алькаф Фарзатинов. Ему принадлежит 60,6% в уставном капитале обоих обществ. Ещё 39,4% — у Андрея Семерикова. Алькаф Фарзатинов отказался от комментариев, поскольку «не хочет оправдываться».

Среди других потенциальных нарушителей — ООО «Эколог-групп» и ООО «Олди-Урал» (лот №2 с начальной стоимостью 155,2 млн руб. за 216,3 тыс. куб. м мусора, которые нужно транспортировать с территории Соликамского городского округа, Красновишерского и Чердынского районов на полигон ТБО в Березниках). Обе соликамские компании предложили на торгах одинаковую цену — 153,7 млн руб. В резуль-

тате победителем стало ООО «Эколог-групп», подавшее ценовое предложение на 12 минут раньше соперника. «Олди-Урал» — соликамская компания, совладельцами которой, по данным «СПАРК-Интерфакс», являются Дмитрий Усанин, Олег Артемьев (оба — по 20%) и Олег Поляков (экс-глава Соликамского района, 50%). Директор, Дмитрий Усанин, также является совладельцем доли в «Эколог-групп». В числе собственников компании — Сергей Олегович Поляков, Ирина Рудольфовна Полякова и Олег Артемьев.

Также нарушения были обнаружены на торгах по лоту №3 (Березники — Александровск). Начальная стоимость — 186,9 млн руб. ООО «Босфор» снизило цену на 934,7 тыс. руб., а ООО «Сана-М» — лишь на 1 руб. Собственниками ООО «Босфор» являются Светлана Газизулина и Николай Иваницкий (Иваницкий купил долю 15 февраля 2019 года в ходе двукратного увеличения уставного капитала — до 2,6 млн руб.), директор — Наталья Леонтьева. Бенефициар «Сана-М» — Лидия Симакова. Директор — Дмитрий Тотмин.

В результате победителем стало ООО «Босфор», предложившее наименьшую цену. Наталья Леонтьева, гендиректор ООО «Босфор», считает предъявлен-

### В каждом из этих аукционов победила отдельная компания. Они прекрасно понимали, где кто участвует, где нужно вовремя отозвать заявку, где не нужно вообще торговаться

ные обвинения голословными. Никакие документы УФАС пока не предоставило. «Мы никак не связаны с «Сана-М», — говорит Леонтьева. — Пусть докажут, почему так решили. Мы всю жизнь были конкурентами — на всех публичных конкурсах. Разве был ещё кто-то желающий принять участие в аукционе?»

На рассмотрение дел у УФАС уйдёт примерно три-четыре месяца. Если картель будет доказан, участникам грозят штрафы от 1/10 до 1/2 начальной цены контракта. Также Александр Плаксин намерен передать материалы в правоохранительные органы для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по ст. 178 УК РФ «Ограничение конкуренции».

Впрочем, ряд собеседников «Нового компаньона» отмечают: в ст. 11 закона «О защите конкуренции» говорится, что соглашения между хозяйствующими субъектами, входящими в одну группу лиц, если они находятся под контролем одного лица, не может считаться картелем. Также допустимыми являются соглашения, которые «не создают возможность устранения конкуренции». На пресс-конференции Александр Плаксин пояснил, что действия возчиков мусора под эти исключения не попадают: пермское УФАС получило на этот счёт разъяснения ФАС России.

В любом случае об отмене результатов торгов речи не идёт. Как пояснил Александр Плаксин, у контрактов небольшой срок действия (на год, они заканчиваются в декабре). Цель УФАС, по



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

словам Плаксина, предупредительная. Она направлена на то, чтобы не допустить подобные нарушения в будущем.

В действиях организатора торгов — регоператора по обращению с ТКО ПКГУП «Теплоэнерго» — антимонопольщики сговора не усмотрели.

история про развитие. Идеально было бы — на срок полномочий регоператора, то есть 10 лет. Тогда можно было бы думать не только об обновлении транспорта, но и о площадках для раздельного сбора. Хочется долгосрочности и стабильности на перспективу».

Алькаф Фарзатинов считает, что три года — это правильный срок, и рассказывает, что во время переговоров на старте реформы он поддерживал годичные контракты, поскольку никто досконально не знал, какими будут лоты и фактические объёмы ТКО. Сейчас регоператор сможет посчитать корректнее и на более долгую перспективу.

Наталья Леонтьева при этом рассказывает, что, по данным первого квартала, «Босфор» вывез мусора на 20% больше, чем было предусмотрено условиями контракта. Но конкретный объём будет понятен к осени. «Мы пройдем «сухой» период, «сырой» (от воды тяжесть мусора увеличивается), поймём километраж, наладим возку со всех мест, которые должны быть», — говорит Леонтьева. Тогда же будет понятна рентабельность лота.

Алькаф Фарзатинов говорит, что в тех местах, где был налажен вывоз, мусора, по сути, столько же. Непонятны объёмы в новых точках, где раньше не было контейнеров.

И Леонтьева, и Фарзатинов подчёркивают, что они были готовы к переходному периоду. «Когда с нуля, всем тяжело», — говорит гендиректор «Босфора».

На вопрос, за сколько месяцев «Теплоэнерго» уже рассчиталось с возчиками, спикеры отвечать не стали. По данным «Нового компаньона», речь идёт о январе (порядка 60–70%) и феврале (70–80%). Но, говорит Фарзатинов, не до конца и не по всем лотам. «Это не вина регоператора, — подчёркивает собеседник. — Не вся техника была оборудована GPS-трекерами». Он говорит, что сейчас компания заказала экспертизу (по данным «Нового компаньона», в Пермской ТПП), которая должна доказать, что машина без датчиков действительно забирала мусор с ряда точек. «Диалог с регоператором ведётся», — отмечает Фарзатинов.

Структура возки в любом случае не изменится, полагает депутат Законодательного собрания Илья Шулькин.

Кстати, ООО «Экол», ООО «Экобэст» (возчики мусора в Перми), ООО «Эколог-групп», ООО «ВМ-Сервис», ООО «Босфор», ООО «Сана-М» и ООО «Транспортник» являются учредителями ООО «СТ-Сервис». По данным «Нового компаньона», это предприятие возчики зарегистрировали в 2016 году с целью участия в конкурсе по выбору регоператора. В противовес московской «Эко-Системе», с которой правительство экс-губернатора Виктора Басаргина якобы планировало заключить концессионное соглашение, и из опасения, что «Эко-Система» может «выкинуть» их с рынка. Фактически «СТ-Сервис» не ведёт хозяйственной деятельности.

### Итог 2: возчикам предложат трёхлетние контракты

По итогам первых месяцев работы выяснилось, что рентабельность на том или ином лоте существенно различается — на некоторых маржа доходит до 70%. «Регоператор сейчас увидел перекосы в лотах, он будет это корректировать», — говорит собеседник на рынке. Более того, сейчас обсуждается возможность заключения контрактов на возку на больший срок — три-пять лет.

Участники рынка говорят, что большая продолжительность контрактов позволит им привлекать инвестиции. «Когда контракты на год, сложно думать о модернизации», — говорит Наталья Леонтьева. — Никто не будет вкладываться в долгие. Больший срок — это