

РАЗВОРОТ

ГОСЗАКАЗ

# Особенности национального контракта

Компания-подрядчик	Владельцы и руководители компании-подрядчика
ООО «А.Г.Л. — Дорстройинвест»	Единственный участник и директор ООО — Геворг Арутюнян
ООО «ВЕК строй» (зарегистрировано в Москве)	Участники ООО — Андраник Донанян, Сейран Тангамян. Директор — Сейран Тангамян
ООО «Евродорстрой»	Единственный участник и директор ООО — Амазасп Абрамян
ООО «Компания «П.Р.З.К.-Автобанстрой»	Участники ООО — Рузанна Казарян, Залик Казарян, Крист Казарян. Президент ООО — Рузанна Казарян
ЗАО «Магнат»	Единственный акционер ЗАО и директор — Гагик Назарян
ООО «МетаТрансСтрой»	Единственный участник ООО — ОАО «Метафракс». Директор — Михаил Зуев
ООО «Пермь-Благоустройство»	Единственный участник и директор ООО — Грачик Аракелян
ООО «Сарко» (две одноимённые компании)	Участники и директора ООО — Самсон Саратикян, Агабен Саратикян
ООО «Северный альянс»	Участники ООО — Светлана Сарксян, Наиля Старкова, Владимир Хозяшев. Директор — Сергей Быков (с марта 2013 года, ранее — Владимир Хозяшев)
ООО «СпецМонтаж»	Единственный участник ООО — Татьяна Базилюк. Директор — Андрей Пепеляев
ООО «Спецстрой-БАТ»	Единственный участник и директор ООО — Артак Погосян
ООО «Строительная компания «МагТрансСтрой»	Единственный участник и директор ООО — Мартик Карапетян
ООО «Строительная компания «Химспецстрой»	Единственный участник ООО — ОАО «Метафракс». Директор — Камиль Сафин
ООО «Строительно-коммерческая фирма «АТМ»	Единственный участник и директор ООО — Айк Аветисян
ООО «Строительное управление-157»	Единственный участник ООО — Артур Гулян. Директор — Григорий Дмитриенко
ООО «Стройджавахг»	Единственный участник и директор ООО — Масис Арутюнян
ООО «УралСтройТранс»	Единственный участник и директор ООО — Арман Сароян

Окончание. Начало на стр. 1

Считающиеся «армянскими» — то есть напрямую или опосредованно принадлежащие выходцам из Армении — компании регулярно получают многомиллионные государственные и муниципальные контракты на дорожные ремонты, строительство или реконструкцию детских садов, школ, больниц и объектов инженерной инфраструктуры. По приблизительным оценкам, армянский капитал сейчас контролирует около 30% рынка бюджетных строительных заказов. Годовой объём подрядов составляет как минимум 3 млрд руб. При этом большая часть аукционов и конкурсов выигрывается армянскими компаниями без видимой борьбы. Потенциальные конкуренты либо самоустраиваются от участия в торгах, либо их заявки по формальным причинам отклоняются конкурсными комиссиями.

### Образ врага

Тенденция к укреплению бизнес-позиций армянской диаспоры на рынке госзаказа стала очевидной примерно 10 лет назад. Спустя ещё несколько лет выяснилось, что значительную часть краевых контрактов по ремонту региональных

автодорог регулярно получают несколько компаний, аффилированных бизнесменам армянского происхождения. Как раз в то время возникли проблемы у прежних лидеров отрасли — «Перматодора», «Октябрьдорстроя» «Дорстрой-транса» и «Уралсибспецстроя», которым в конце концов пришлось уйти с рынка. Но в первую очередь армянская экспансия ударила по интересам небольших местных фирм, специализировавшихся на относительно небольших строительных подрядах ценой в несколько миллионов рублей.

Как следствие, возникла реакция отторжения, основанная в том числе на обычном бытовом национализме. Случаев публичного возмущения «армянским засильем» практически не было, но на уровне разговоров претензий в адрес «пришельцев» и потворствующих им чиновников высказывалось и высказывается множество.

Постепенно сложился довольно целостный образ врага, во многом основанный на домыслах и стереотипах. Вот лишь некоторые из них (это лишь оценочные суждения, к тому же, как правило, необоснованные, а вовсе не доказанные факты). 1. Армянские компании используют в основном привозную рабочую силу. На их объектах работают мигранты из той же Армении и Средней Азии.

- Часть этих мигрантов трудится нелегально, отнимая рабочие места у пермяков, что лишь повышает напряжённость межнациональных отношений.
2. Рост армянского бизнеса стал возможным из-за коррумпированности краевых и городских чиновников. В качестве примера такого коррумпированного чиновника иногда называют сити-менеджера Перми Анатолия Маховикова. В СМИ несколько раз появлялись сообщения о его неформальных встречах с бизнесменами из армянской диаспоры. Из фактов этих встреч делались слишком далеко идущие выводы, в том числе о том, что армяне якобы заранее договариваются с мэрией Перми о получении того или иного крупного строительного контракта.
3. Качество выполненных армянскими подрядчиками работ крайне невысоко. Иногда утверждается, что в мэрии Перми прекрасно об этом знают, но предпочитают закрывать глаза на откровенный брак.
4. Указывается на сомнительное происхождение первоначального капитала бизнесменов армянского происхождения. В вопросе «откуда у них столько денег?» явственно слышится намёк на отмывание капитала, местом для которого армянские мафиози выбрали именно Пермь. Как вариант, говорится о легализации доходов, полученных армянскими бизнесменами от незаконного игорного бизнеса.

Естественно, все эти домыслы и личные мнения не могли не остаться незамеченными самими армянскими бизнесменами. Ответной реакцией стало неприятие любых негативных замечаний об армянских компаниях и стремление увидеть чей-то заказ даже в справедливой критике.

Типичный пример: после выхода в «Новом компаньоне» статьи о скандальном конкурсе по реконструкции одного из пермских детских садов, к участию в котором мэрия допустила только ЗАО «Магнат», в редакцию приехал директор «Магната» Гагик Назарян. Бизнесмена в основном интересовало, кто заказчик публикации. При этом едва ли не самым первым заданным вопросом был такой: «Вы это написали, потому что у меня фамилия нерусская?» Разубедить уважаемого предпринимателя и доказать ему, что критика была направлена прежде всего в адрес проводящего странные тендеры департамента образования, похоже, так и не удалось.

### Армянская модель

Если же абстрагироваться от несколько карикатурного образа врага и попытаться разобраться в причинах успеха армянских бизнес-проектов, картина получится довольно занимательная. Прежде всего выяснится, что армянский бизнес не следует воспринимать как единое целое. Это совсем не среднеазиатская корпоративная модель, при которой всё принадлежит одному человеку, назначаемому для управления капиталом фиктивных учредителей и директоров фирм. В армянскую диаспору входит несколько десятков самодостаточных и независимых друг от друга в финансовом отношении предпринимателей.

К числу крупнейших игроков на региональном рынке строительного госзаказа можно отнести как минимум четырёх из них. Это председатель совета директоров ОАО «Метафракс» Армен Гарслян, исполнительный директор и член совета директоров ОАО «Мотовилихинские заводы» Вагаршак Сарксян, директор ООО СКФ «АТМ» Айк Аветисян и, пожалуй, владелец нескольких одноимённых компаний «Сарко» Самсон Саратикян.

В случае с Гарсляном и Сарксяном их интерес к господрядам объясняется довольно просто. Возглавляемые ими предприятия располагали достаточной для выхода на этот рынок технической базой. У того же «Метафракса» было несколько дочерних строительных фирм, которым следовало обеспечить фронт работ. Со временем эти компании заняли лидирующие позиции в сфере строительства в Березниках и нескольких восточных районах Пермского края.

В случае с Айком Аветисяном история совсем другая. Компания «АТМ» была им создана в начале 1990-х с чистого листа и начинала с небольших строительных подрядов. Выйти на качественно новый уровень предприятие смогло примерно в 2000 году благодаря инвестициям в приобретение иностранного оборудования и применению новой по тем временам технологии холодной укладки асфальта.

Впоследствии вокруг АТМ сформировался целый пул армянских строительных компаний, принадлежащих родственникам и друзьям Айка Аветисяна. Например, ООО «Компания «ПРЗК-Автобанстрой», получившее в этом году контракт на ремонт Коммунального моста в Перми, принадлежит переселенцам из родного для Аветисяна села в Нагорном Карабахе. Выигранный ПРЗК тендер, кстати, следует отнести к категории странных, поскольку «конкурировал» его победитель именно с ООО СКФ «АТМ»

### Стратегия незаметности

Пожалуй, основным принципом деятельности армянских компаний является стремление избежать риска, связанного с участием в проектах, по тем или иным причинам оказавшимся в центре общественного внимания. Как правило, армянские подрядчики не берутся за крупные заказы стоимостью более 1 млрд руб. или за знаковые объекты, такие как набережная Камы в Перми. Между тем технические возможности АТМ или СУ-157 позволяют справиться с той же набережной или с улицей Героев Хасана не хуже «Пермдорстроя» или «Газмет-ИНТЭКа».

Специализация фирм, контролируемых армянской диаспорой, немного иная — текущие ремонты и содержание дорог, реконструкция магистралей краевого, но не федерального значения, благоустройство территории, асфальтирование тротуаров, прокладка немагистральных газопроводов, ремонт школ и т. д. По отдельности такие контракты на миллиарды не тянут, но в сумме их стоимость получается внушительной. Исключение составляют дочерние строительные фирмы «Метафракса», которые, как уже говорилось, регулярно выигрывают дорогостоящие тендеры в Березниках и ещё нескольких муниципалитетах.