

Сергей Колесников: Почему я рассказал про Дворец Путина

«Мы перешли границу между добром и злом в 2009 году».

Непримиримых борцов с режимом объединяют простые вещи. Каждый из них был активным строителем существующей системы и чувствовал себя в ней и с ней комфортно. У каждого своя точка невозврата — для Уильяма Браудера такой точкой стала смерть его юриста Сергея Магнитского. Предпринимателю Сергею Колесникову была нанесена другая травма: в какой-то момент ему объяснили, что компании и проекты, которые он строил в течение двадцати лет, никому не нужны. Колесников уехал из России и несколько месяцев готовил контрнападение: открытое письмо президенту Медведеву о так называемом Дворце Путина. В письме, о котором первой написала газета Washington Post, Колесников рассказал, что основанная им в Петербурге компания по поставке медицинского оборудования превратилась в компанию с многомиллионным оборотом, треть которого уходила в офшорную структуру для инвестиций в российскую экономику. Что со временем инвестиции в экономику обернулись инвестициями исключительно в дворец на берегу Черного моря. Как именно была устроена эта схема, откуда брались деньги, и как разрастался монструозный проект дворца, Колесников рассказал в интервью проекту «Сноб».

- Вы из Питера, правильно я понимаю?

Да, я из Питера. Я окончил физико-механический факультет Политехнического института, по образованию я биофизик. Двадцать лет работал в науке, в основном биофизика, связанная с медициной. И потом двадцать лет в бизнесе.

- Как начался бизнес?

С перестройки. Обычный, стандартный путь. Начали, естественно, с кооператива. Мы разработали в лаборатории несколько очень интересных приборов, которые могли эффективно применяться в медицине. Создали малое предприятие, которое позволило нам наладить производство и начать реализацию.

- Это какой год?

1991-й.

- Предприятие было государственное?

Естественно, со своими приборами куда мы могли прийти? Только в Главное управление здравоохранения Санкт-Петербурга, потому что в то время все закупки медицинского оборудования осуществлялись в рамках государства. Поэтому вначале было создано малое государственное предприятие «Центр международного сотрудничества», совместно с Главным управлением здравоохранения, а уже затем, когда вышел закон, позволяющий создавать акционерные общества, была создана компания «Петромед».

- И кто были учредители «Петромед»?

Комитет по внешним связям — 51 процент, Комитет по здравоохранению — 10 процентов и 39 процентов — малое предприятие «Центр международного сотрудничества».

- Комитет по внешним связям — это по внешнеэкономическим связям?

Да, Комитет по внешнеэкономическим связям мэрии Санкт-Петербурга. Возглавлял этот комитет Владимир Владимирович Путин.

- Вы с ним имели в тот момент какие-то контакты?

Конечно, естественно. Ситуация в городе была очень напряженная, особенно в здравоохранении, не хватало

лекарств, городу была нужна структура, которая могла бы решать какие-то внешнеэкономические вопросы. В Комитете по внешнеэкономическим связям прекрасно понимали, что покупка, например, лекарственных препаратов, покупка продовольствия или покупка еще каких-то других механизмов или там приборов — это совершенно разные области.

- Легко было иметь дело с Путиным? Как это все развивалось?

Достаточно легко, тем более что директором «Петромед» был назначен Горелов Дмитрий Владимирович. Это сотрудник Главного управления здравоохранения Санкт-Петербурга, и он хорошо знал Владимира Владимировича, у них были дружеские отношения, и в основном контакты с Владимиром Владимировичем осуществлял Горелов. Моей задачей была уже более конкретная работа. Если это покупка, то проработка коммерческих вопросов, проработка юридических вопросов, организация всего этого дела.

- То есть от производства приборов вы перешли к закупкам. Вы занимались закупкой лекарств и оборудования на бюджетные средства?

Да. В то время была очень интересная ситуация. Было много разных валют. Например, долг зарубежной страны в определенной валюте. Нужно было придумать так, чтобы приобрести нужные медикаменты или нужные приборы конкретно за этот вид валюты. Индийские рупии, например. Мы и этим занимались.

- Дальше как развивалась компания?

У нас был очень серьезный и большой проект, связанный с достройкой городской больницы номер 2. Во время визита Ельцина в Санкт-Петербург Собчак смог подписать у него обращение города по выделению кредита на оборудование и достройку этой больницы. Это было почти невероятное событие, кредит на 95 миллионов дойчмарок на реконструкцию и оборудование больницы номер 2. Один из первых очень серьезных контрактов, которые смог выполнить «Петромед». Эту больницу затем приезжали смотреть практически все руководители государства, и Горбачев туда приезжал, кстати, тоже. «Петромед» получил огромный опыт по реализации крупных проектов под ключ.

- То есть уже от закупок перешли к оборудованию медицинских учреждений «под ключ». Это какой год?

1993-94-й.

- Вы какую должность в этот момент занимали?

Заместитель генерального директора.

- Я вообще хорошо помню, какое было тогда от всего ощущение бардака и каких-то бесконечных «дипломатов» с деньгами. Тем более в Питере, тем более — госзаказы. Разве нет?

Коррупции в том виде, в котором она существует сегодня, в то время не было. Чиновники, ну, вот по крайней мере те, с которыми мы общались, никогда не выставляли такие условия, как сегодня — 20, 30 процентов. Конечно, были проблемы с криминалом. Приходили и говорили: «Вам "крыша" не нужна?» Но все-таки мы работали по достаточно крупным контрактам, не связанным с наличными деньгами. А в основном, конечно, «крыша» требовалась тем компаниям, которые работали на коммерческом рынке. Мы смогли каким-то образом с использованием, конечно, возможностей и наших акционеров — Комитета по внешним связям и Комитета по здравоохранению — эти вопросы решить.

- Что значит — решить?

Объяснить тем, кто приходил, что мы никакого отношения к коммерции, связанной с продажей водки, пива, вещей не имеем, потоков наличных денег у нас нет, все идет строго по контрактам и под очень жестким контролем государственного валютного контроля, все это оформляется через таможенную, все это медицинское оборудование. От нас отстали.

- Сколько человек у вас работало?

Порядка сорока-пятидесяти человек.

- Какого рода бюджетами вы оперировали? И какого рода деньги зарабатывали люди, которые у вас работали?

Оборот в год в среднем был несколько десятков миллионов долларов. Заработная плата — стандартная на тот период. 300, 400, 500 долларов в месяц, это максимум.

- Так мы с вами добрались до середины 90-х, да?

У нас все достаточно было стабильно и замечательно до того момента, пока на выборах не был избран Владимир Яковлев. Новый губернатор пришел со своей командой, у своей команды оказались свои компании, которые могли выполнять функции по поставке медицинского оборудования. Поменялось руководство здравоохранения в городе, и поэтому «Петромед» оказался не нужен. Но мы смогли достаточно эффективно продолжить свою работу в других регионах России. Хотя, конечно, обороты наши уменьшились.

Администрация губернатора решила продать свои доли в «Петромед», и мы купили эти доли. С 1996 года «Петромед» — это частная структура, которая принадлежит мне и Дмитрию Владимировичу Горелову, 50 на 50. Так до настоящего времени, потому что «Петромед» и в настоящее время существует, это работающая компания. Мы работали практически во всех регионах России, от Мурманска до Камчатки.

- В 2000 году, когда Путин стал президентом, что-то изменилось?

Да. Это поворотный год, я думаю, не только у меня, но очень у многих. Я могу вам сказать, что и я в 2000 году был одним из самых ярких сторонников Путина, я возлагал на него огромные надежды, и я помню это время, когда подавляющее большинство жителей страны поверило в молодого, энергичного, умного президента. Мы были убеждены, что наконец-то России повезло. И до 2003 года, я считаю, Россия развивалась в правильном направлении, многое было сделано правильно, и в этот период я полностью поддерживал и политику, и все действия.

- Что именно вам нравилось?

А вот теперь это уже достаточно сложно — отвечать на этот вопрос. Это прежде всего какая-то конкретность и ясность в политике. Даже вот это известнейшее выражение «мочить в сортире» — тогда оно воспринималось по-другому, как способность к решительным действиям. Это сегодня оно воспринимается как какие-то слова, которые, по большому счету, ни к чему не привели. Поэтому когда в 2000 году Шамалов передал нам предложение Путина...

- Стойте. Кто такой Шамалов?

Николай Терентьевич Шамалов в то время работал представителем компании «Сименс» по Северо-Западу. Он был ответственным в компании «Сименс» за поставку всего спектра медицинского оборудования на Северо-Запад.

- То есть вы уже были знакомы некоторое время.

Мы были знакомы с 1993 или 1994 года, и поддерживали хорошие рабочие отношения. Мы знали о том, что у Николая Терентьевича очень хорошие личные, дружественные взаимоотношения с Владимиром Владимировичем Путиным. Но в то время у многих в Петербурге были прекрасные личные взаимоотношения с Владимиром Владимировичем, это не было какой-то уникальной характеристикой. Просто мы это знали, и поэтому когда к нам пришел Николай Терентьевич с предложением от Владимира Владимировича, мы понимали, что это предложение исходит реально от Владимира Владимировича.

- Он проговорил, что это от Владимира Владимировича.

Естественно, а как же.

- В чем заключалось предложение?

Готовы ли мы выполнять контракты по поставкам медицинского оборудования, по модернизации лечебных учреждений и так далее, если к нам обратятся, скажем, российские бизнесмены с предложением пожертвовать определенную сумму денег на выполнение данных работ. На это мы говорим: конечно, да. Дальше: не будет условие, что нужно будет 35 процентов от суммы контракта оставить за рубежом на счете. Мы говорим: зачем? Для того чтобы в дальнейшем из этих денег сформировать инвестиционный фонд, который вложит эти деньги в экономику России для развития высокотехнологичных производств. Мы говорим: хорошо, мы согласны.

- Как оформлялись эти деньги?

Абсолютно официально. Заключался договор пожертвования. Ну, разберем, например, ситуацию с Абрамовичем.

- Он был первым жертвователем, да?

Да. Я встретился с Романом Аркадьевичем Абрамовичем, он сказал, что он готов пожертвовать 203 миллиона долларов на медицинские проекты. Мы предложили большой проект – комплексной модернизации Российской военно-медицинской академии, которая расположена в Санкт-Петербурге. Это одно из старейших и известнейших лечебных учреждений России с громадной, блестящей историей. Но вот в 90-е годы из-за отсутствия финансирования академия практически утратила возможность осуществлять медицинские услуги на современном уровне. Качество операционных, медицинского оборудования и всего остального просто дошли до крайней черты. В операционных были эмалированные тазы с отбитой эмалью, ни о каких системах кондиционирования, очистки воздуха и тому подобном просто речи не было. Вот этот огромный объект - академия расположена практически в сотне зданий в Санкт-Петербурге — был выбран как базис.

- То, что там лечилась после аварии Людмила Путина, что там лечился Анатолий Собчак, что начальником академии был тогдашний министр здравоохранения Юрий Шевченко, не имело отношения к вашему выбору?

Может быть, это и имело отношение, но в конечном итоге не все ли равно? Важно, что операционные будут работать для людей, их нельзя использовать для чего-то другого, в них невозможно устраивать встречи. И медицинское оборудование — его невозможно использовать в каких-то других целях, кроме как для оказания медицинской помощи людям.

- Значит, выбрали вы Военно-медицинскую академию. 203 миллиона долларов. Как сделка организовывалась так, чтобы треть денег оставалась?

Здесь есть одна особенность. Стандартная скидка на медицинское оборудование для обычных компаний, которые покупают очень мало оборудования, это где-то 5-10, редко 15 процентов. Когда вы давно работаете на рынке, у вас очень хорошие связи с медицинскими компаниями, и вы закупаете большое количество оборудования, то скидки могут доходить до 60-70 процентов. Поэтому, даже поставляя это оборудование со скидкой в 10-15 процентов от цены прайс-листа, мы еще могли эти 35 процентов оставить.

- То есть оформлялось это так, как будто все деньги пошли на оборудование?

Да.

- А в действительности 35 процентов оставалось. То есть вы уже шли на обман.

Это не обман. Мы эту прибыль могли бы оставить себе.

- В стандартной ситуации вы бы оставили себе всю скидку?

Само собой. А так — мы поставили оборудование по цене ниже, чем цена прайс-листа, ни в одном случае никогда не было завышения цены. Но в одной ситуации мы бы оставили эту скидку себе, а в этой ситуации мы эту скидку положили на счет.

- Разве такая скидка — которая оставляется себе или откладывается куда-то — не называется откат?

Если мы оставляем деньги, которые мы могли бы взять себе, но говорим о том, что этими деньгами управляет другой человек, это можно назвать откатом.

- Какая часть этого оборудования покупалась собственно у «Сименс», которую представлял Шамалов?

Процентов 15-20 от суммы контракта.

- То есть скидка до 60 процентов, 35 процентов осталось там, 25 процентов — ваша прибыль, и остальное получила Военно-медицинская академия...

Нет, это было бы совсем замечательно. Я ведь когда говорю, что скидка до 60-ти, значит, на некоторое оборудование она может достигнуть 60-ти. На другое — 40, на третье — 20, на четвертое — 15. И было оборудование, где вообще скидки никакой не было. Но мы-то обязаны выполнить работу в комплексе. Если мы строим операционную и там есть система кондиционирования, системы освещения, операционные столы, рентгеновские аппараты, хирургический инструментарий, но там же еще и есть кафель на пол, специальная

облицовка стен, двери и так далее. Так вот, например, на двери и на кафель на пол, на все эти работы вообще никакой скидки не было. Поэтому была задача такая, чтобы мы сформировали итоговую прибыль порядка 35-40 процентов, 35 оставили, остальное наша прибыль.

- Это очень важная часть, так что проговорю еще раз. Вы получаете сумму, скажем, 100 долларов. Договор оформляется на 100 долларов, и оборудования поставляется на эту сумму. Но в действительности, благодаря скидкам, потрачено 60-65 долларов. 35 оставляются в офшоре, а если еще что-то осталось — это ваша прибыль. Итак, если у вас пошли такого рода сделки, понятно, что это уже обороты не десятки миллионов долларов, а...

Где-то получается под сотню. Бизнес такого типа редко бывает стандартным. В этом году — 200, в другом — 110, а в третьем — 300 миллионов. Но в эти годы, естественно, уже бизнес «Петромед» исчислялся в рамках сотен миллионов долларов.

- Значит, сначала денег дал Абрамович. А следующий кто был?

Дальше помог Алексей Мордашов.

- Он сколько дал?

14,5 миллиона. Потом были другие. Я вообще считаю, что сам поступок — пожертвовать деньги на развитие здравоохранения — очень хороший. Я не вижу в поступке ни Абрамовича, ни Мордашова ничего предосудительного, они поступили очень благородно.

- Вы думаете, они это сделали строго по собственной инициативе?

Абрамович не скрывал, что он это делает по просьбе. Но то, что они откликнулись на эту просьбу и пожертвовали свои деньги... Я хочу подчеркнуть, что все эти жертвования — это частные деньги, это не бюджетные деньги, не государственные деньги, это деньги, с которых уплачены все налоги. Их личные деньги. Я считаю, что это поступок.

- Вы говорите, что Абрамович не скрывал. Вы с ним разговаривали об этом?

Да. Мы встречались и обсуждали проект. С самого начала была установка: все должно быть абсолютно открыто и официально оформлено, все договоры дарения этих средств, все акты выполнения работ, поставок медицинского оборудования, все таможенные декларации. Мы полностью отчитывались перед благотворительным фондом Абрамовича «Берег надежды».

- Когда оформлялся договор дарения, кто был получателем дара?

Военно-медицинская академия. «Петромед» был исполнителем.

- То есть дарилось оборудование, дарились не деньги.

Дарилось оборудование. Деньги переводились в «Петромед», «Петромед» закупал оборудование, выполнял все необходимые работы, сдавал оборудование и по акту выполненные работы Военно-медицинской академии, академия все это принимала, и эти акты передавались в фонд Абрамовича, чтобы они проверили, что на все их деньги, которые они пожертвовали, поставлено оборудование и выполнены работы.

- И из актов следовало, что они получили оборудования и работ на 203 миллиона долларов, хотя по факту потрачено было около 130. Как был оформлен счет, на котором остались 70 миллионов, это чей счет?

Это офшорная компания на Западе.

- Кто управлял этой компанией?

Шамалов Николай Терентьевич.

- Где была эта компания?

В Швейцарии.

- Сколько это продолжалось?

До 2007 года.

- Сколько денег примерно накопилось?

В районе 500 миллионов.

- То есть жертвователей было огромное количество.

Не только жертвователей было много. Потом начались и прямые поступления уже на эту компанию.

- Дальше, я так понимаю, появилась структура «Росинвест», специально для распоряжения «припасенными» средствами. Это когда?

В 2005 году. Когда у нас оказался сформированный достаточно значительный фонд, то была создана компания «Росинвест», которая занялась инвестициями, использованием этих денег.

- Достаточно значительный фонд — это сколько?

К этому времени порядка 200 миллионов.

- Как устроен «Росинвест»?

«Росинвест» — это дочернее предприятие швейцарской компании «Лирус Менеджмент». А инвестиции осуществляет другая компания, у которой собственность закреплена акциями на предъявителя.

- То есть у кого бумаги, тот и владелец.

Да, 94 процента этих акций были отданы господину Путину, а по два процента было у нас — у Шамалова, Горелова и меня.

- Откуда вы знаете, что эти акции были отданы Путину?

Мне сказал Шамалов. Забрал и сказал.

- Забрал, вы имеете в виду, физически эти бумаги?

Физически забрал. Потому что это реальные конкретные бумаги. 2 процента, две акции так до сих пор у меня и находятся.

- Эта форма собственности, если я правильно понимаю, обеспечивает анонимность участников.

Да. Тот, у кого эти акции, и является собственником, и при этом передача акций, по большому счету, ничем не оформляется. Я вынул их из сейфа, передал их вам — тогда вы собственник.

- Иными словами, берутся деньги, которые даны в качестве пожертвования, используются для инвестиций, и с них получается прибыль, 94 процента которой идут лично Путину. Правильно я понимаю?

Принципиально понимаете правильно.

- В чем неточность?

Неточность следующая. Берется пожертвование, в рамках этого пожертвования зарабатывается определенная прибыль. То есть сам договор выполнен. Нельзя сказать тривиально: взяли пожертвования и отправили их на инвестиции. В результате выполнения контракта была получена прибыль, и эта прибыль направлена в инвестиционные проекты. Владельцем этих проектов является компания, в которой 94 процента принадлежат Владимиру Владимировичу Путину.

- Иными словами, это классическая схема отката.

Я бы не сказал, что это классическая схема. Откат — это намного более простая штука. Вообще, если бы это были государственные деньги, мы бы никогда на это не согласились и никогда бы на это не пошли. Но если это деньги частные, с которых уже оплачены все государственные налоги, то можно сказать, что это передача части прибыли лицу не являющемуся собственником данного предприятия.

- Вас это не смущало?

Мы понимали, что все эти деньги, не их великим трудом заработанные. Потому что заработать миллиард долларов трудом нельзя, это невозможно. Миллиарды можно заработать какими-то спекуляциями, на бирже или в рамках приватизационных программ, залоговых аукционов и тому подобного. Никаких других способов, не изобретая иголку с дыркой на носике, не изобретая порох или динамит, миллиарды заработать невозможно. Поэтому все это воспринималось совершенно нормально и разумно.

- Дальше что происходило с этой компанией?

Мы начали несколько инвестиционных проектов. Первый проект был связан с судостроением, это Выборгский судостроительный завод. Необходимо было восстановить производство нефтегазодобывающих платформ. В Советском Союзе Выборгский завод был лидером по строительству платформ. И в 90-е годы, естественно, завод был приватизирован, после этого, как и у многих, возникли проблемы с заказами, и к 2005 году завод был в критическом состоянии. Но это завод с прекрасным персоналом, инженерным составом отличным, со значительным опытом работы в этой области. И поэтому приняли решение инвестировать в этот завод, приобрести пакет акций, практически контрольный пакет. И предложить «Газпрому» Выборгский завод в качестве производителя двух современных платформ, которые предполагалось использовать на Штокманском месторождении. Предложение было хорошее, мы выиграли тендер и сделали эти платформы. На сегодняшний день две самые современные платформы полностью построены и переданы «Газпрому». Принципиально мы имеем ситуацию, когда Россия восстановила свои технические и производственные возможности по строительству самых современных платформ ледового класса для добычи нефти и газа.

- Каким образом вы решали, куда инвестировать?

Что-то предлагали мы — Горелов, Шамалов, я. Шамалов ездил к Владимиру Владимировичу, и там уже принималось окончательное решение.

- Сколько денег вы тогда инвестировали?

В общем итоге, я думаю, с кредитами, со всем — около 50 миллионов. Мы давали еще и кредиты, эти деньги возвращались.

- То есть денег в результате ушло меньше?

Ушло меньше.

- Сколько?

Точно сейчас не скажу. Мы вели 16 проектов.

- В общих чертах, какие еще были проекты?

В области лесопереработки, например, проект целлюлозно-бумажной фабрикой с объемом производства в миллион тонн в Коми. Фабрика под Нижним Новгородом по производству строительных плит. По всем проектам было решение правительства, одобряющее эти проекты, признающее эти проекты важными. Но они не были реализованы из-за прекращения финансирования. В Череповце был построен современный завод, по производству специальных модульных конструкций, позволяющий в течение года построить под ключ несколько крупных медицинских центров. Около трехсот рабочих несколько месяцев работали в Германии, все обучались. На сегодняшний день завод закрыт, и ничего не выпускается. Поэтому опять Россия приобретает медицинские модули за границей. Хотя производство было налажено, выпуск налажен, существенная экономическая эффективность была при производстве модулей в России. Теперь все рабочие на улице.

- Но в начале действительно инвестировали, да?

Да, конечно! Но потом сменились приоритеты.

- Но изначально какова была природа интереса к инвестициям?

Финансовая. Все инвестиционные проекты были рассчитаны на прибыль. Ни в коем случае не было ни одного проекта, который делался в рамках благотворительности. Это были экономически обоснованные, очень выгодные проекты. Например, в области лесопереработки это были проекты, которые окупались в среднем пять-шесть лет. Это очень хорошая норма окупаемости.

- Когда вы узнали про дворец Путина?

Про дворец я узнал в 2005 году. Тогда проект был — маленькое здание на берегу Черного моря, стоимость проекта — 16 миллионов долларов. Всего!

- Это мало?

Понимаете, для обычного человека 16 миллионов долларов — это очень большие деньги, иногда совершенно невероятные деньги. В бизнесе 16 миллионов долларов — это не очень много. Значит, 16 миллионов долларов, небольшой дом на берегу Черного моря. Инвестиционный проект был заключен с Управлением делами президента.

- И как это развивалось?

2006 год, выиграли право проведения олимпиады. Потом уже изменилось само представление о перспективах. До 2006 года не предполагалось, я бы сказал, такого бесконечного президентства. Идея найти пути и возможности продлить руководство страной, это, в общем-то, 2004-2006 год.

- И параллельно рос дворец?

Добавились лифт на пляж, марина, вся эта инфраструктура вокруг, специальная линия электропередач, специальный газопровод, несколько дорог, которые ведут непосредственно к дворцу. Сам дворец видоизменяется, добавляется амфитеатр, зимний театр, делаются три вертолетные площадки.

- Я пытаюсь себе представить, как это все происходит. Кто-то сидит и думает: теперь нужно это, теперь нужен фуникулер, причалы, вертолетные площадки...

Я думаю, что это коллективное творчество. Кто-то говорит: вот, ты знаешь, очень хорошо вот бы это сделать. Ну, давай. А вот бы это сделать. Ну, давай. Три вертолетных площадки — это требование ФСО. Две подъездных дороги — это требование ФСО. Почему три? Потому что минимум должно быть две: вертолет основной и один или два вертолета сопровождения. Если какие-то гости, то опять-таки с сопровождением. И поэтому минимум две, оптимум три. Полностью вся инфраструктура, энергетика, тепло — с тройным резервированием. Если электричество закончилось, включатся дизель-генератор, дизель-генератор закончился — включается резервная линия электропередач. Ну и так далее. То есть существуют определенные нормативы, и как только ты за одно цепляешься, у тебя второе, третье, четвертое выскакивает, и весь этот комплекс начинает расширяться, расширяться, расширяться. Последняя смета, с которой я был ознакомлен, она была где-то на миллиард долларов. Она уже включала какие-то определенные элементы внутренней отделки... Ведь это же не только сама инфраструктура и сам дворец, но дальше у нас идет мебель, картины, столовое серебро, декорирование. Это все очень дорого!

- Насколько глубоко вы вникали в то, что там делалось?

Два раза в год я там бывал, участвовал в совещаниях. Но вообще этим проектом, проектом «Юг», а именно — дворцом и виноградником, занимался Николай Шамалов.

- Почему вы там бывали?

Из одной корзинки денег деньги брались на инвестиционные проекты и на дворец. Я там должен был быть, потому что я ответственный за инвестиционные проекты, следовательно, я в курсе корзинки, ее объема, и я могу сказать: да, вот такую-то сумму можно взять в такой-то срок, такую-то в такой-то срок и так далее. Либо я говорю, что извините, денег просто нет в этой корзинке, и тогда нужно искать какие-то другие источники, и все.

- Когда вы там были последний раз?

Весной 2009 года.

- Что он из себя представлял тогда?

Практически полностью построенные все здания, вся инфраструктура.

- Все здания — это сколько?

Около 20 зданий. Но не было никакой отделки. Снимки, которые появились в российском интернете — это все

кто-то сделал уже осенью 2010 года. Когда я его видел, внешняя отделка только началась.

- Что случилось в 2008 году?

В конце 2008 случился кризис. А в начале 2009 Шамалов мне сообщил, что принято решение. Все деньги, которые мы сформировали и которые мы должны были по нашей договоренности вкладывать в инвестиционные проекты в России, — всё закрыть и все деньги вкладывать во дворец. Я сказал, что так мы не договаривались, это первое. И второе, ведь это связано с увольнением людей, с разрушением этих инвестиционных проектов, с крахом всей той работы, которая велась в течение этих пяти-семи лет. Получилась ситуация, при которой ты работал-работал, что-то создавал-создавал, потом тебе говорят: да нет, ничего, то, что ты там наделал, не надо, у нас теперь другие задачи, вот нам дворец нужно заканчивать. Хорошие инвестиционные проекты? Да, хорошие проекты. Нужные? Да, нужные. Но сейчас все закрываем, а потом посмотрим. И получается, что ты столько лет работал и отдавал свои силы и знания, свой кусок жизни — ради чего? Ради вот этого сооружения на берегу? В которое три, четыре, пять раз в год кто-то придет, кто-то там проведет несколько дней. Мне просто обидно. Мне стало, в принципе, очень жалко и своего времени, и своих знаний, и своих сил, и вот этой части жизни. Я уж не говорю о том, сколько людей потеряло работу.

- Сколько?

Тысячи. Они были вышвырнуты на улицу из-за того, что все эти деньги были изъяты и переброшены на дворец. Я высказал свое несогласие, и ушел.

- Дальше как развивалась ваша судьба?

Дальше, естественно, был отключен от всех проектов полностью. Дальше у меня впервые в моей жизни начались дни, когда утром мне не нужно было вскакивать и бежать куда-то по делам. У меня резко замолчал телефон. Если раньше у меня было там 50, а иногда и 100 звонков в день, то сначала их стало 20, потом 10, потом 5. Совершенно новая жизнь! Совершенно новая фантастическая жизнь. Есть время подумать, есть время просто посмотреть по сторонам. Удивительное ощущение, которого у меня никогда в жизни не было.

- Вы богатый человек?

Богатый человек — это человек, который тратит меньше, чем, ну, скажем, имеет. Учитывая то, что я трачу очень мало денег, то я человек богатый.

- А когда вы вообще стали состоятельным человеком?

Это субъективное понимание. Я считаю, что я стал состоятельным человеком где-то, ну, в 1980х годах. Я руководил отделом в большом и закрытом НИИ, естественно, с учетом научных степеней и премий я в то время получал где-то в районе от 800 рублей до тысячи.

- Сказочные по тем временам деньги. Вы доктор наук?

Да. Я, помню, платил партийные взносы с такой суммы. Мы работали в очень серьезных областях. Была ситуация, когда денег много, девать их некуда. Какую-то хорошую машину купить было невозможно, дачу купить было сложно, о загранице и думать было нельзя, рестораны, что называется, не моя стихия, я в любой ситуации предпочитаю лучше перекусить дома, то, что сделает жена. Но состоятельным человеком я себя почувствовал именно в тот момент.

- И с тех пор это ощущение не менялось?

Нет.

- Когда вы уехали?

В сентябре 2010 года.

- Почему?

Потому что я принял решение опубликовать письмо.

- Но письмо было опубликовано только в декабре.

Оказалось, что прийти и опубликовать статью в серьезном издании на западе нельзя. Нужно вначале

представить все доказательства. Все это время, начиная с сентября по декабрь готовились документы, все проверялось, все материалы были проверены юристами. И только после того, как стало ясно, что то, что я говорю, это правда, — только после этого корреспондент согласился встретиться и написать эту статью.

- Корреспондент Washington Post?

Да, Дэвид Игнэйшиус (David Ignatius, штатный колумнист газеты Washington Post, опубликовал статью о Колесникове, его открытом письме Медведеву, и дворце 23 декабря 2010 г. — М.Г.)

- Кто проверял все эти данные?

Американская юридическая компания.

- Которую вы наняли?

Да, естественно, я платил деньги — и очень большие деньги. Я вам могу сказать, у меня такое ощущение, что самая дорогая вещь — это американские юристы.

- Почему вы приняли решение опубликовать это письмо?

С одной стороны, вопрос сложный, с другой стороны, простой. Если ты россиянин, если Россия твоя родина, и если ты что-то можешь сделать для нее, то поступок совершенно естественный. Иногда я думал, а смог бы я, например, как мой отец, подняться из окопа в атаку. Ну, и пришел к выводу, что, наверное, смог.

- Меня интересует момент выбора. Потому что вы рассказываете, что, собственно, вся информация была и раньше, гораздо раньше. Вы о ней не думали, вы думали о работе. В какой-то момент вы решили задуматься?

С моей позиции — мы делали хорошее, благородное дело. Мы эти деньги не вкладывали ни в водку, ни в наркотики. Мы строили больницы, строили операционные, обеспечивали лекарствами, обучали врачей. Полезно для общества? Полезно. Часть этих денег мы оставляли, с тем, чтобы потом инвестировать их в развитие промышленности России, в высокотехнологичное современное производство. Полезно? Полезно. Да, грубо говоря, собственником становится другой человек. Должен был быть Абрамович, стал другой. Но для тысяч рабочих, для России есть разница? По большому счету, нет. Важно, что этот завод есть, что он работает, что производится продукция. А вот когда все это стало зачеркиваться и на первое место вылез дворец и виноградник, вот тогда все изменилось. Ключик повернулся и все, и все это из нормального сразу стало в определенном смысле гадким и мерзким.

- То есть это баланс добра и зла.

Конечно! Мы перешли границу между добром и злом, и перешли ее в 2009 году. После того как было принято решение прекратить все инвестиционные проекты, сосредоточиться на дворце, мы перешли эту грань. А после того, как я еще проанализировал вот эту всю ситуацию, после того, как я проанализировал, куда мы идем, вообще, что сегодня происходит в стране, я принял решение не просто уйти.

- Что значит, проанализировали эту ситуацию?

Когда появилось время — учитывая то, что все-таки я физик по образованию и какая-то способность к анализу и к логическому мышлению заложена, то я стал анализировать ситуацию, которая сложилась в России, и к чему мы идем. Мой анализ привел к выводу, что никакого реально положительного развития у страны нет. Страна идет к краху. Причем к краху достаточно серьезному, возможно, к революции. А учитывая то, что сегодня Россия ядерная держава, а революция в стране, в которой существует такое огромное количество ядерного оружия, — невероятно опасная вещь для существования всего мира, я пришел к выводу, что надо что-то делать. Это были самые главные побудительные мотивы, то, почему я решил написать письмо. Ну, в конечном итоге, ладно, скажем, у меня большая часть жизни прожита, но ведь есть же дети, есть внуки, не только у меня, у всех. И у них-то что, у них-то какое будущее? Вот этого будущего у них нет.

- И в результате вы написали открытое письмо Медведеву. Почему, после всего, что вы проанализировали, вы верите ему?

Я не особо верю Медведеву, но, понимаете, существует государство, существует глава государства. Я убежден, что у каждого человека, даже если он связан определенными обязательствами, всегда существует возможность проявить себя. Тем более если этот человек — президент России. Пусть это 2 процента вероятности, пусть 1 процент, но исключать эту возможность, лишить человека права использовать свои

возможности тоже было бы неверно. Поэтому я обратился к нему. Ведь Дмитрий Анатольевич говорит замечательные, красивые и правильные вещи.

- Например?

Например, борьба с коррупцией. Например, модернизация. Например, верховенство закона. Можно продолжить этот ряд дальше, дальше и дальше. Но результат — ноль. Везде! Коррупция только растет. О закон вытирают ноги практически уже... ну, не хочу сказать — каждый, но тот, кто хочет, имеет достаточно денег, вытирает ноги. Модернизация... Вы знаете, в моем представлении никакой модернизации не только не идет, а идет, наоборот, процесс деградации науки, техники. Проект Сколково, с одной стороны, проект хороший, но то, как он сегодня развивается, приводит к тому, что существующие прекрасные или, может быть, сегодня уже не прекрасные, но, по крайней мере, существующие у нас в стране научные центры начинают гибнуть из-за отсутствия финансирования и направления этих денег в Сколково. Что есть, мы губим. А будет Сколково или не будет Сколково — это еще вопрос.

- На что вы рассчитывали после того, как опубликовали письмо?

Я считаю, что ситуация в России должна измениться. Измениться она может только двумя способами — это революционным, которого бы очень не хотелось, но он наиболее вероятен, и, может быть, путем определенного давления со стороны общества, со стороны элит, со стороны интеллигенции на власть. Так, чтобы власть все-таки смогла понять, что без организации реальной политической жизни, без освобождения средств массовой информации, без проведения реальных выборов она обречена. Самое главное — она неэффективна экономически. Все, что она делает, не приводит ни к какому положительному результату. И даже совершенно прекрасные, благоприятные экономические условия, например, цена нефти, приводит только к одному — к тому, что просто большая и большая часть бюджета разворовывается. Все падает, образование — уже дальше некуда, здравоохранение — трудно себе представить ту пропасть, в которой сегодня находится наше здравоохранение. Ликвидированы десятки тысяч фельдшерских пунктов по стране, практически здравоохранение в деревнях, в поселках, в маленьких городах полностью отсутствует. Сегодня идет геноцид народа. 15 миллионов россиян — убыль населения за эти годы. 500 человек каждый день, молодых людей в возрасте от 15 до 35 лет погибают от наркотиков. Каждый день — 500! Это практически каждый день Беслан, а через какое-то время уже будет два Беслана каждый день. Все молчат. А количество потребляемой водки? Это все приводит к генетическим изменениям нации. Страна вырождается. Но именно такая страна и нужна существующему режиму. Им совершенно не нужны умные, эффективные, здоровые, здравомыслящие, им показана дорога: ребята, будьте любезны за рубеж. Полтора миллиона уехали. Малый бизнес падает, средний бизнес падает, высокотехнологичные области у нас только деградируют. Потому что не нужны люди думающие, потому что они будут думать, видеть и... они будут бороться.

- Это замечательная, практически предвыборная речь, но я переформулирую свой вопрос. Вы потратили большое количество денег, огромное количество времени на то, чтобы подготовить это письмо. Какова была реакция?

Официальная реакция практически нулевая. Первая реакция: это вообще все ерунда, и никто к этому отношения не имеет и знать не знает.

- Это сказал Дмитрий Песков, пресс-секретарь премьер-министра.

Да, это сказал Песков, а потом сказал Кожин (управляющий делами президента Владимир Кожин. — М.Г.). А после того, как были опубликованы найденные договоры с Управлением делами (в апреле «Новая газета» опубликовала копии договоров, подтверждающие утверждения Сергея Колесникова. — М.Г.), Кожин сказал: ну, были, да, ну, участвовали. Так же было подтверждено участие ФСО и Спецстроя России в этом проекте.

- Оно того стоило?

Я считаю, что письмо повлияло, и очень сильно, на нынешнюю российскую ситуацию. Больше миллиона человек прочитали письмо на сайте, сколько-то миллионов людей прочитали его на других сайтах. Люди начинают задумываться. Наша главная задача — каким-то образом заставить россиян начать думать и немножечко анализировать сложившуюся в стране ситуацию. Те люди, которые были у власти все эти годы, должны отчитаться о том, что они обещали и что выполнили. Я не хотел этого говорить, но я считаю, что мое письмо сыграло определенную роль. Может быть, это какое-то сомнение или еще что-то, но это мое ощущение. Все-таки после декабря ситуация в стране меняется.

- В чем вы это видите?

Я же разговариваю с людьми, со своими друзьями, я встречаюсь с новыми людьми. И я вижу, что очень многие сегодня стали понимать, что страна в тупике, что нужно что-то менять. К сожалению, ничего поменять с этим режимом невозможно.

- «Петромед» до сих пор существует?

Да, «Петромед» существует.

- Вы как-то участвуете в руководстве?

Нет, я сейчас не участвую в руководстве.

- Сейчас, я так понимаю, вы нигде постоянно не живете, мотаетесь по Европе. Почему?

Очень трудно выбрать, потому что в Россию тянет.

- Останавливаетесь у друзей?

Не только у друзей. Попробуем где-то здесь пожить, там пожить. Много интересного смотрим, что мы еще не посмотрели. Было очень много работы, и не хватало времени на то, чтобы посмотреть какие-то страны, познакомиться с людьми. Сейчас появилось это время. Поэтому выбираем.

- Вы думаете, вы вернетесь в Россию?

Уверен.

- Когда?

В следующем году.

- Что будет в следующем году?

Я готов записать, что будет, и в следующем году мы с вами посмотрим, верен мой расчет или нет.

Автор: Артур Скальский © Сноб ПОЛИТИКА, РОССИЯ 👁 5916 28.06.2011, 13:47 📄 328

URL: <https://babr24.com/?ADE=94472> Bytes: 39722 / 39722 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)