

# СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

Обозрение

18+

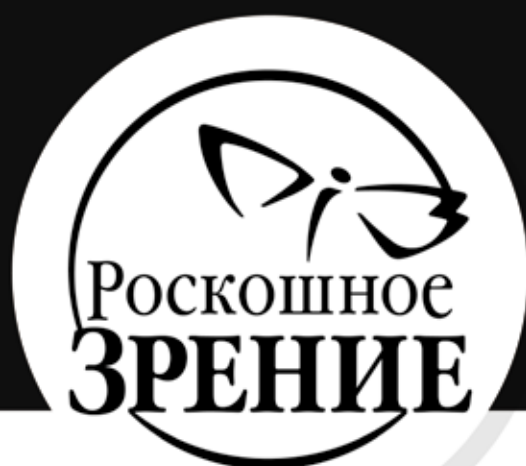
ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 10 / НОЯБРЬ / 2012  
| www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

# ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА



## ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ПИТОМНИК ДОНСКОГО  
ВОДОПРОВОД ШВАЙКИНА  
СОКОВЫЖИМАЛКА СИВАКОВА  
КАНАЛИЗАЦИЯ МАРКОВА  
МЫСЛЕФОРМЫ СКОБЕЛЕВА  
ПИОНЕРИЯ СЛАБЕНКО  
КУРОРТ ТУМАНОВА



Мир вокруг нас полон чудесного и удивительного. Чтобы убедиться в этом достаточно просто оглянуться по сторонам. Оглянуться и увидеть, что самые привычные и обыкновенные вещи могут волшебным образом преображать нашу жизнь. Обратите внимание, как меняют настроение правильно подобранные очки в элегантной оправе.

Хорошие очки не только помогают видеть. Очки способны подчеркнуть статус, выделить из толпы, добавить креативности и свободы, заставить собеседника взглянуть на Вас по новому. Не удивительно, что в Средние века очки передавали по наследству как драгоценность. Сегодня над их созданием работают гениальные дизайнеры знаменитых Домов высокой моды. Очки - это единственный аксессуар, который призван украсить наше лицо. Поэтому надев очки мы хотим увидеть, что выглядим роскошно.

Мы ждём от них того самого волшебства, которому под силу изменить мир вокруг нас.

**Роскошно видеть.  
Роскошно выглядеть.**

Единый телефон 205-50-50.  
ТРК «Московский», 1 этаж.  
МОЛЛ «Парк Хаус», 2 этаж.  
ТРК «Мегасити», 1 этаж.  
Ул. Самарская, 131.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ  
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА





Очки не сделали его великим.  
Но они украсили его лицо!



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ  
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Истинно искусство. Товар сертифицирован. freywille.com



  
**FREYWILLE®**  
| pure ART™

САМАРА, ул. Ленинградская, 48 • тел. (846) 333 07 61  
FREYWILLE.COM | BEHA



Певец и актер Эд Шульжевский  
специально для бутика "Корона".

Благодарим журнал Free time за организацию съемок

BOU TIQUE  
**Корона**

НОВО-САДОВАЯ, 21,  
тел. 337-02-10



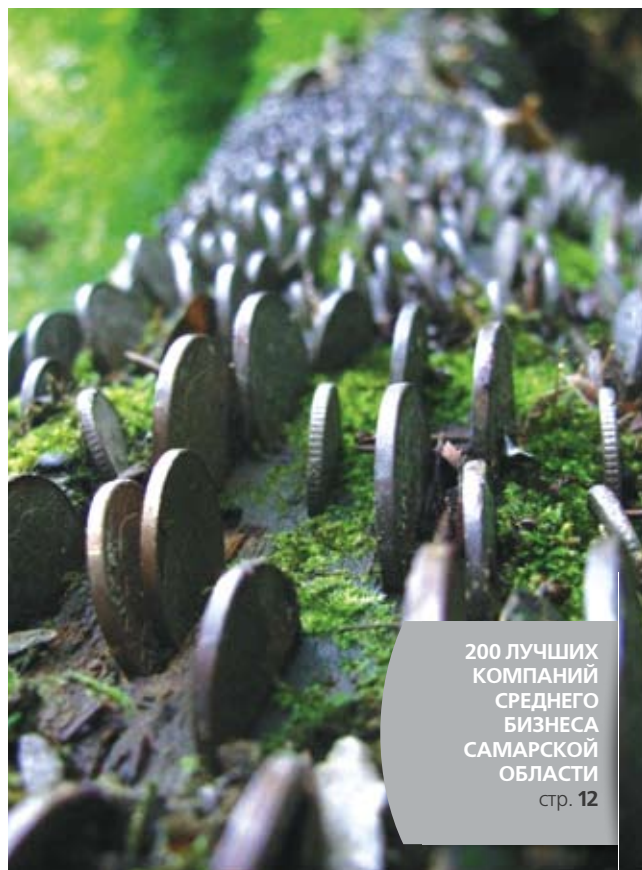
• Бутик Реклама

## МУЖСКАЯ И ЖЕНСКАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

ТЦ "Невский", 1 этаж, тел. 2790346

ТЦ "Вавилон", 3 этаж

ТЦ "Аквариум", 3 этаж



200 ЛУЧШИХ  
КОМПАНИЙ  
СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА  
САМАРСКОЙ  
ОБЛАСТИ  
стр. 12



ТЕРРИТОРИИ РОСТА 2012

СТР. 78



ТАМ ЗА ТУМАНОВЫМ

СТР. 94

## ДЕЛО

18+ Экономическое обозрение  
№10 (797), НОЯБРЬ (19.11.2012)

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ  
«САМАРА-МЕДИА»

ШЕФ-РЕДАКТОР

Андрей Гаврюшенко

РЕДАКТОР

Виктория Антонова

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Полина Ермалюк

Валентина Сидякова

Дарья Макушова

Екатерина Глинова

Зинаида Серебрякова

Олеся Симаненко

ОТДЕЛ ФОТОИЛЛЮСТРАЦИЙ:

Михаил Новоселов

Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

Марина Деева

E-mail: deevamg@sr.smrtdc.ru

тел.: 334-69-23, 342-50-22,

342-50-27

E-mail: reklama\_delo@delo.smrtdc.ru

МЕНЕДЖЕРЫ:

Надежда Погорелова

Людмила Казадаева

Ольга Щербачева

Елена Фролова

Елена Третьякова

Наталья Щукина

Марина Квятковская

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Василий Лямин

Издается с 1992 года

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
литер СЗ, офис 503

Телефоны: (846) 334-59-21,  
342-50-27. Факс (846) 334-67-13

E-mail: delo@delo.smrtdc.ru

Зарегистрировано в Управлении  
Федеральной службы по надзору  
в сфере связи, информационных  
технологий и массовых  
коммуникаций по Самарской  
области. Свидетельство о  
регистрации СМИ ПИ №ТУ  
63-00138 от 7 октября 2009 года

Тираж 7000 экз.

Отпечатано в РПБ «ЭФФЕКТ»  
(г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)  
Сдано в печать 16.11.2012  
Дата выхода в свет 26.11.2012

Цена свободная

САМАРСКОЕ  
**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

### 8 Самарский джек-пот

Кому из предпринимателей региона удастся на протяжении последних трех лет «срыть банк»? Ежегодный рейтинг лучших компаний среднего бизнеса Самарской области

### 26 Питомник министра

Сын бывшего министра строительства области Артем Донской стал латифундистом. Что вырастет на 70 гектарах его новых «грядок»?

### 28 Соковая терапия

Как владелец компании «Бакалея» Иван Сиваков собрал по частям бизнес-империю на 1,5 млрд рублей

### 36 Просто добавь воды

Волна из «Родникового источника» накрыла Самару огромной сетью киосков. Кому и сколько миллионов «капает» с этого бизнеса?

### 40 Подумать только

Сможет ли компания «Разумные решения» самарского профессора Петра Скобелева свергнуть мировых лидеров по производству программ автоматизации бизнеса?

### 50 Чистая сила

Как Сергей Марков и Владимир Салимов намыли миллиард из грязных стоков

### 54 Всем ребятам пример

Неизвестная ИК «Пионер» молодого финансиста Вячеслава Слабенко из Тольятти заработала почти миллиард. Чем это закончится?

### 58 Что-то не ВТО

Агробизнес называют одним из главных потенциальных пострадавших секторов экономики в результате вступления России во Всемирную торговую организацию. Кто из региональных аграриев выживет, а кто - нет?

### 64 Цари полей

Как «бороновались» самые богатые аграрии Самарской области

### 74 Кузнецы оков

Развитием кредитования малого бизнеса в регионе сегодня недовольны и заемщики, и банкиры. Что им мешает?

### 78 Территории роста 2012

Где в Самарской области процветает, а где до сих пор вянет бизнес? «Дело» представляет новый рейтинг самых успешных территорий региона

### 88 Мечты не сбываются

Малоэтажное будущее для самарского среднего класса не наступило и, похоже, так никогда и не наступит

### 94 Там за Тумановым

Владелец Санатория им. Чкалова потерял половину доходов после конфликта с областным минздравом. Что станет с его бизнесом?



BMW 7 серии



С удовольствием  
за рулем

[www.bmw-aldis.ru](http://www.bmw-aldis.ru)



# НЕПРЕВЗОЙДЕННАЯ РОСКОШЬ. НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЙ КОМФОРТ. НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЕ УСЛОВИЯ.

**50%** – первый взнос. **50%** – в течение 2 лет. **100%** – комфорта.

**BMW 7 СЕРИИ. ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПРОГРАММА\*.**

## Алдис

Официальный дилер BMW  
Самара  
ул. Демократическая, 65  
Тел.: (846) 373 84 48  
[www.bmw-aldis.ru](http://www.bmw-aldis.ru)

## Алдис

Официальный дилер BMW  
Тольятти  
ул. Спортивная, 11  
Тел.: (8482) 34 36 97  
[www.bmw-aldis.ru](http://www.bmw-aldis.ru)

Реклама. \*При покупке автомобиля BMW 7 серии в кредит по специальному предложению «50/50» от «СМБ Банк» ООО кредитная программа отражает затраты на финансирование покупки автомобиля, сниженные за счет предоставления специальной цены. В результате расходы покупателя на приобретение автомобиля сопоставимы с уплатой только процентных платежей по кредитной программе в течение 24 месяцев. В рамках данного кредитного предложения первоначальный взнос — 50% от стоимости автомобиля без учета скидки, остаточный платеж — 41,3% от стоимости без учета скидки, срок кредита — 24 мес., процентная ставка по банковскому кредиту в рублях РФ — 7%. При выборе варианта программы «Лайфстайл», предусматривающей личное страхование заемщика, ставка уменьшается на 0,25%. Ставка указана при официальном или подтвержденном работодателем доходе. Минимальная сумма кредита — 200 000 рублей. Максимальная сумма кредита — 5 250 000 рублей. Дополнительные комиссии Банка: комиссия за предоставление кредита — от 0 до 3% от суммы кредита (максимальный размер комиссии — 30 000 рублей). Обязательно наличие страхового полиса АВТОКАСКО по тарифам страховых компаний. Решение о выдаче кредита принимается Банком индивидуально и действует в течение 90 дней со дня одобрения. Программа распространяется на все новые автомобили BMW 7 серии. Банк оставляет за собой право вносить изменения в программы кредитования без предварительного уведомления. Программа действует с 01.11 по 31.12.2012. Кредит предоставляется «СМБ Банк» ООО.



Передний край

# САМАРСКИЙ ДЖЕК-ПОТ

**КОМУ ИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РЕГИОНА  
УДАЕТСЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ  
ТРЕХ ЛЕТ «СРЫВАТЬ БАНК»? «ДЕЛО»  
ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЕЖЕГОДНЫЙ РЕЙТИНГ  
ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА  
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Ч**етвертый год подряд «Дело» представляет уникальный для Самарской области проект «Золотая середина». Традиционно специальный номер о лучших компаниях среднего бизнеса региона выходит следом за «Золотой тысячей», посвященной миллиардерам. Но в этом году «Золотая середина» «поросла» за счет расширения круга анализируемых игроков. В итоге в рейтинг лучших компаний среднего бизнеса вошли компании с выручкой до 1 миллиарда рублей, а не до 300 миллионов рублей, как это было раньше. На этот шаг «Дело» пошло, потому что в предыдущих спецвыпусках «недомиллиардеры» были незаслуженно обделены вниманием и не попали из-за размера ни в «Золотую тысячу», ни в «Золотую середину». Но основные условия отбора лучших компаний среднего бизнеса остались прежними. Их три: на протяжении не менее трех лет компания обязана добросовестно вести официальную деятельность, о которой должна своевременно отчитываться

согласно законодательным нормам перед уполномоченным органом статистики, должна быть прибыльной и, наконец, демонстрировать стабильный рост выручки. Кто же они — лучшие из лучших?

## **ЗАО «Сызранский гидротурбинный завод»**

### **Место 1\***

Выручка 996,6 млн руб.



Сызранский гидротурбинный завод (СГТ) входит в сызранский холдинг «Тяжмаш» семьи Трифионовых. В прошлом году его выручка выросла на 4,4% – до 996,6 млн рублей. Зато пугающе выросла и его кредиторская задолженность: с 512,5 млн до 1078 млн рублей. Правда, гидротурбинное направление группы «Тяжмаш» приносит хороший чистый доход. За три предыдущих года СГТ заработал владельцам полмиллиарда рублей прибыли. В апреле 2010 года в активе ГК появился еще один гидротурбинный завод – CKD Blansko Holding, a.s. в Чехии. Станет ли гидротурбинное направление «Тяжмаша» еще более успешным в свете недавнего назначения бывшего руководителя чешским предприятием Сергея Безрукова министром промышленности Самарской области?

**«АВИАТАР» ПОСТРОИТ  
ПРОИЗВОДСТВЕННО-  
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС  
В КИНЕЛЬСКОМ РАЙОНЕ**







## ЗАО «АвиаТАР»

### Место 3

**Выручка 952 млн руб.**

«АвиаТАР» реализует продукцию крупнейших арматурных заводов страны. Компания была зарегистри-

рована в Самаре Сергеем Авшеником летом 2008 года как ЗАО «КС», но через два года была переименована в «АвиаТАР». Среди заказчиков компании – крупнейшие российские корпорации: НК «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Газпромнефть», «СИБУР», «ТНК-ВР Холдинг», АК «Транснефть».

«АвиаТАР» располагает собственными складскими помещениями в Самаре площадью более 2 тысяч кв. м, и компания намерена расширяться. Как рассказали «Делу» в администрации Кинельского района, в этом году «АвиаТАРом» был подготовлен проект строительства производственно-логистического комплекса в Кинельском районе при поддержке заводов-изготовителей, продукцию которого реализует «АвиаТАР». Стройка должна начаться в следующем году после получения экспертизы проекта.

## ООО «ЕвроСтройМонтаж»

### Место 5

**Выручка 937 млн руб.**

Победителем рейтинга в категории компаний с выручкой 0,8-1 млрд рублей оказалась фирма с признаками финансовой помойки. Тольяттинская компания «ЕвроСтройМонтаж» была создана в декабре 2008 года Натальей Короблевой. С 2009 года выручка компании выросла в 55 раз, до 937 млн рублей. По данным «СПАРК-Интерфакса», компания занимается монтажом металлических строительных конструкций, однако активной работы обнаружить не удалось. По указанным телефонам и адресу местонахождения такой организации нет. За три рабочих года, по всей вероятности, свой потенциал организация исчерпала, так как в июне 2012 года собственником и руководителем «ЕвроСтрой-

# ЗАЛПОМ

## КАК ЗАРАБОТАТЬ 700 МЛН РУБЛЕЙ НА ПРОДАЖЕ КИТАЙСКИХ САЛЮТОВ И ФЕЙЕРВЕРКОВ?

### ООО «Краски неба» Место 27      ООО «Факелофф» Место 135

**Выручка 557 млн руб.**

Компании по продаже пиротехники «Факелофф» и «Краски неба» были образованы в Тольятти в 2009 году. Официально «Краски неба» принадлежат Вениамину Камышану и Ольге Мишариной, а «Факелофф» – Алексею Баранову, но представитель компаний сообщил «Делу», что это родственные фирмы. В Тольятти к 2009 году пиротехнический рынок делили филиалы крупных компаний, появившиеся в городе в начале 2000-х годов: «Большого праздника» (2004 год) и «Русского фейерверка» (ООО «ВФ-Сервис», 2006 год). В Самаре этот рынок был более развит. Кроме филиалов «Русского фейерверка» (ООО «Волжский фейерверк») и «Большого праздника», в городе работала с 2004 года местная компания «Пиротеатр «Волжские Салюты» Дмитрия Четвергова, а с 2007 года к нему присоединилась фирма «Пирофф-Самара» Александра Болотова.

Молодые пиротехнические компании из Тольятти быстро вышли на фееричные обороты, обогнав своих конкурентов. Выручка «Красок неба» в 2011 году увеличилась в пять раз и со-



ставила 560 млн рублей, а компании «Факелофф» – 132 млн рублей. Конкуренты считают эти цифры фантастическими, ведь выручка их самих в 2010 и 2011 годах исчислялась миллионами и, в лучшем случае, десятками миллионов рублей. Более того, по оцен-

кам директора компании «Пирофф-Самара» Александра Болотова, всего объем продаж пиротехники в Самарской области может составлять в год только 100 млн рублей. Эксперты затруднились сказать, как на рынке такой емкости мог появиться игрок с полумиллиардным оборотом, и не исключили, что его доход мог складываться из чего-то еще. Хотя представитель «Факелоффа» и «Красок неба» подтвердил, что их компании продают пиротехнику.

Но это только на первый взгляд успехи. Прибыль тольяттинских компаний была почти нулевой, что не свойственно пиротехническому бизнесу. Александр Болотов рентабельность бизнеса в периоды наплыва покупателей оценивает на 60%. В остальное время, по его словам, она составляет порядка 25%. Представитель «Красок неба» и «Факелоффа» отказался комментировать свои финансовые результаты, но дал понять, что дела с продажами идут не очень. Так что не до салютов.

- Екатерина Глинова



# Messori



Рисунки: "Черный"



*Vittoria*

бутик мужской и женской одежды

Самара, ул. Ново-Садовая, 24, тел. (846) 335-67-76



# 200 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Место регистрации	Руководитель	Выручка (тыс. руб.)			Динамика (%)		Средний темпл роста (%)
					2011	2010	2009	2011/ 2010	2010/ 2009	
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 800 - 1000 МЛН РУБЛЕЙ										
1	5	ООО «ЕвроСтройМонтаж»	Тольятти	Шмакова Наталия	 937065	482504	17015	94,2	2735,8	1415,0
2	8	ООО «Комплексные Энергетические Решения»	Самара	Золотарева Ольга	 867437	574009	28403	51,1	1920,9	986,0
3	7	ЗАО «Алмет»	Самара	Егоршин Виктор	 874752	437084	167509	100,1	160,9	130,5
4	9	ООО «Автомир Богемия Самара»	Самара	Городниченко Мария	 863297	472258	228220	82,8	106,9	94,9
5	1	ЗАО «Сызранский гидротурбинный завод»	Сызрань	Трифонов Дмитрий	 996554	954303	405120	4,4	135,6	70,0
6	4	ООО «ИФК «Пионер»	Тольятти	Слабенко Вячеслав	 942202	918053	400282	2,6	129,4	66,0
7	2	ООО «Регион-нефть»	Сызрань	Тайдаков Александр	 972848	741129	379702	31,3	95,2	63,2
8	6	ООО «Интрак»	Самара	Петров Владимир	 916238	762454	394982	20,2	93,0	56,6
9	3	ЗАО «АвиаТАР»	Самара	Авшенюк Сергей	 952276	619632	393847	53,7	57,3	55,5
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 600-800 МЛН РУБЛЕЙ										
1	14	ООО «ЭСКРОН»	Тольятти	Украинцева Наталья	 744106	546432	94764	36,2	476,6	256,4
2	11	ЗАО «Промстройволга»	Тольятти	Малышев Василий	 779882	407676	96359	91,3	323,1	207,2
3	13	ОАО «Маслосырзавод «Кошкинский»	с. Кошки	Мартынюк Александр	 752010	289870	126846	159,4	128,5	144,0
4	22	ООО «Монолит-строй»	Самара	Москалев Александр	 608135	347732	135459	74,9	156,7	115,8
5	10	ООО «Молторг»	Самара	Гатауллин Юрий	 788235	494855	212284	59,3	133,1	96,2
6	16	ООО «ТД «ПодшипникМаш»	Самара	Куприн Василий	 683348	428090	195017	59,6	119,5	89,6
7	23	ООО «Кометалл»	Самара	Кошкина Наталья	 606198	302992	176051	100,1	72,1	86,1
8	15	ООО «Мясокомбинат Влади»	Тольятти	Владимиров Дмитрий	 710722	522744	222024	36,0	135,4	85,7
9	19	ООО «ЛАНТ»	Тольятти	Курьлина Светлана	 624912	298482	194477	109,4	53,5	81,4
10	12	ООО «Гиппократ»	Самара	Гусев Антон	 755057	529223	249949	42,7	111,7	77,2
11	18	ООО «Самаранефтегазстрой»	Новокуйбышевск	Валуев Алексей	 643673	566708	253548	13,6	123,5	68,5
12	20	ООО «ЛАПП Россия»	Самара	Малышев Павел	 610188	379686	219632	60,7	72,9	66,8
13	21	ООО «Эколайн»	Тольятти	Марков Сергей	 609149	377217	224931	61,5	67,7	64,6
14	17	ООО «НИЦ «ФОРС»	Самара	Раков Игорь	 663690	449156	259904	47,8	72,8	60,3
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 400-600 МЛН РУБЛЕЙ										
1	37	ООО «Приволжское ПЖРП»	Самара	Халиуллов Минахмет	 448444	398619	12481	12,5	3093,8	1553,2
2	44	ЗАО «Волгоэлектромонтаж-1»	Тольятти	Яковлев Александр	 403384	335165	11197	20,4	2893,3	1456,9
3	38	ООО «Влада-авто»	Тольятти	Шмидт Павел	 443271	397405	27049	11,5	1369,2	690,4
4	35	ООО «Оптимал плюс»	п. Калинка	Рылкин Алексей	 470643	170587	15526	175,9	998,7	587,3
5	39	ООО «АвтоТехна»	Тольятти	Булина Юлия	 430556	399264	36787	7,8	985,3	496,6
6	40	ООО «Экопроект»	Самара	Сидоров Юрий	 430306	153359	17718	180,6	765,6	473,1
7	27	ООО «Краски неба»	Тольятти	Мишарина Ольга	 557299	115820	37881	381,2	205,7	293,5
8	32	ООО «Курьер»	Самара	Косыгин Дмитрий	 485767	228458	63551	112,6	259,5	186,1
9	24	ООО «Гудвинд»	Самара	Дик Иван	 591658	315936	112311	87,3	181,3	134,3
10	29	ООО «РН-Сервис-Экология»	Отрадный	Михаленко Олег	 526985	328315	135318	60,5	142,6	101,6
11	34	ООО «ТД «Ставропольхимстрой»	Тольятти	Морозов Андрей	 481289	389952	144998	23,4	168,9	96,2
12	28	ООО «Электрум»	Самара	Красненко Николай	 551602	241883	150644	128,0	60,6	94,3
13	30	ООО «Спец Строй»	Самара	Давыдов Юрий	 517838	338125	147449	53,1	129,3	91,2
14	42	ООО «Производственный комплекс ЭЛЕКТРУМ»	Самара	Останков Виталий	 416193	380659	142168	9,3	167,8	88,5
15	45	ООО «АвтоСтар»	Тольятти	Родионов Игорь	 403320	182177	122174	121,4	49,1	85,3
16	43	ООО «Фирма «Нектар»	Самара	Сиваков Герман	 411105	229394	129954	79,2	76,5	77,9
17	25	ООО «АКОМ-инвест»	Тольятти	Игошин Виталий	 583945	424131	197395	37,7	114,9	76,3
18	26	ООО «Ремонтно-строительное управление-Поиск»	Новокуйбышевск	Сидоренко Николай	 573609	299122	213045	91,8	40,4	66,1
19	41	ООО «ТД «Ойл Энерджи Сервис»	Тольятти	Киреев Алексей	 423564	278316	157846	52,2	76,3	64,3
20	31	ООО «ТКО-Сервис»	Самара	Киришин Тимофей	 499380	294225	191740	69,7	53,4	61,6
21	36	ООО «Новые строительные технологии»	Тольятти	Олейниченко Владимир	 463663	256659	185794	80,7	38,1	59,4
22	33	ООО «Ориент-моторс»	с. Тимофеевка	Сердюков Алексей	 483866	246653	201538	96,2	22,4	59,3
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 200-400 МЛН РУБЛЕЙ										
1	75	ООО «Юникс-С»	Кинель	Слепов Сергей	 245653	183877	65	33,6	282787,7	141410,6
2	88	ООО «СК «Портал»	Тольятти	Генов Александр	 212572	139815	1198	52,0	11570,7	5811,4
2										

**Р**ейтинг 200 лучших компаний среднего бизнеса Самарской области сформирован на основе анализа отчетности предприятий за 2011 год.

Данные по компаниям, зарегистрированным в форме ОАО, представлены Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. Данные компаний остальных форм собственности собраны на основе информационных систем: «СПАРК-Интерфакс», ЕГРЮЛ, ФИРА, а также с использованием открытых источников и данных компаний, размещенных на их интернет-сайтах.

В общий список участников рейтинга лучших компаний были включены только прибыльные в течение последних трех лет компании с выручкой в 2011 году от 70 млн рублей до 1 млрд рублей, демонстрирующие рост выручки и предоставлявшие информацию о себе и своей деятельности в течение последних трех лет.

В рамках сформированного общего списка участники рейтинга лучших компаний были сгруппированы по кластерам в зависимости от оборота бизнеса: 1) компании с выручкой 800-1000 млн рублей; 2) компании с выручкой 600-800 млн рублей; 3) компании с выручкой 400-600 млн рублей; 4) компании с выручкой 200-400 млн рублей; 5) компании с выручкой 100-200 млн рублей; 6) компании с выручкой до 100 млн рублей.

В каждом кластере проведено ранжирование участников по среднему темпу роста выручки за три последних года.

В итоговый рейтинг вошли 200 первых компаний подготовленного таким образом списка. Места в рейтинге указаны с 1 по 200 для всех вошедших в ТОП 200 компаний (Рейтинг общий), а также места в кластере (Рейтинг в группе — ранжир по выручке за 2011 год).



# ONE DAY YOU WILL\*

\*ОДНАЖДЫ ТВОЯ  
МЕЧТА СБУДЕТСЯ

THE SPIRIT OF A PIONEER  
ДУХ ПЕРВОПРОХОДЦЕВ





# 200

## ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Место регистрации	Руководитель	Выручка (тыс. руб.)			Динамика (%)		Средний темп роста (%)
					2011	2010	2009	2011/ 2010	2010/ 2009	
3	51	ООО «Стандарт Авто»	Тольятти	Скирда Наталья	359930	300617	12085	19,7	2387,5	1203,6
4	62	ООО «ЭКОТЕСТ»	Жигулевск	Вахнер Мирта	298050	18858	5151	1480,5	266,1	873,3
5	80	ООО «КрасСам»	Самара	Громов Александр	231292	216390	16602	6,9	1203,4	605,1
6	49	ООО «Паритет»	Тольятти	Баранов Алексей	375432	269985	30606	39,1	782,1	410,6
7	82	ООО «ПриводСервис»	Самара	Кондрахин Евгений	219379	51600	10488	325,2	392,0	358,6
8	59	ООО «Волга Транс Ойл»	с. Николаевка	Соколов Андрей	307247	208434	27079	47,4	669,7	358,6
9	46	ООО «Поволжский Логистический Оператор»	Самара	Манахов Владимир	392460	226788	33339	73,1	580,2	326,6
10	91	ООО «Орион»	Тольятти	Редько Евгений	201993	57651	12616	250,4	357,0	303,7
11	92	ООО «Спецстройтехника»	Самара	Извеков Вячеслав	201231	36378	25535	453,2	42,5	247,8
12	54	ООО «ГЭЗ»	Самара	Зайцев Игорь	332065	193667	38257	71,5	406,2	238,8
13	83	ООО «СВТ-Энерго»	Самара	Веремеенко Сергей	219301	194939	39400	12,5	394,8	203,6
14	56	ООО «СПБ Контракт»	Тольятти	Разумов Станислав	326830	165792	43116	97,1	284,5	190,8
15	70	ООО «Алюминиевые Комплексные Поставки»	Самара	Лысков Юрий	277775	160684	40662	72,9	295,2	184,0
16	84	ООО «Н-Продукт»	Новокуйбышевск	Черкасов Алексей	216913	170937	39843	26,9	329,0	178,0
17	64	ООО «Аптечный склад»	Самара	Григорьев Андрей	290259	82046	42023	253,8	95,2	174,5
18	77	ООО «РОБОКОН» / ROBOKON	Тольятти	Жеребятёва Надежда	241512	129299	36342	86,8	255,8	171,3
19	86	ООО «Компания «ВолгоТрансЭнерго»	Самара	Шишкин Александр	214659	145746	41773	47,3	248,9	148,1
20	85	ООО «Горилка-Город 2»	п. Стройкерамика	Остроухов Сергей	216360	140981	41185	53,5	242,3	147,9
21	74	ООО «Сидус»	Тольятти	Кукушкина Надежда	247270	79062	44735	212,8	76,7	144,7
22	69	ООО «ЧЕРРИ»	Тольятти	Мухина Галина	278362	122774	48430	126,7	153,5	140,1
23	55	ООО «ДекоСанПоволжье»	Самара	Ревякина Надежда	329673	265476	75388	24,2	252,1	138,2
24	58	ООО «Дизайн.Строительство»	Самара	Лапада Владимир	310086	188438	64520	64,6	192,1	128,3
25	76	ООО «ВисмаКом»	Тольятти	Агеев Алексей	244368	102341	47294	138,8	116,4	127,6
26	57	ООО «Эколайн-Гидротехника»	Тольятти	Марков Сергей	311580	224028	76439	39,1	193,1	116,1
27	61	ООО «ССУ «Энергогидромеханизация»	Самара	Батов Николай	299103	99255	76510	201,3	29,7	115,5
28	72	ООО «Лада-Лэнд»	Тольятти	Гордков Юрий	273885	178378	64388	53,5	177,0	115,3
29	87	ООО «ТранснефтьЭлектросетьСервис»	Самара	Быков Сергей	213648	74127	52366	188,2	41,6	114,9
30	73	ООО «Автостройиндустрия»	Самара	Чернов Евгений	257262	173914	62188	47,9	179,7	113,8
31	78	ООО «Геомастер»	Самара	Гончарова Людмила	241109	92325	78141	161,2	18,2	89,7
32	67	ООО «Сервисный центр-Тольяттинский Трансформатор»	Тольятти	Росляков Алексей	288039	143042	82099	101,4	74,2	87,8
33	90	ООО «Межрегиональная Строительная Компания-Самара»	Самара	Таранов Александр	204603	150815	64486	35,7	133,9	84,8
34	50	ООО «Фарм+Мед»	Самара	Лычагина Ольга	369792	183666	116891	101,3	57,1	79,2
35	81	ООО «Мясоагропром»	п. Стройкерамика	Бадалов Айдын	222279	95230	82807	133,4	15,0	74,2
36	79	ООО «ВолгаСтройЩебень»	Самара	Шиахметов Рамис	238647	106757	90311	123,5	18,2	70,9
37	63	ООО «Средневожская Химическая Компания»	Тольятти	Алборов Владимир	295925	165180	107442	79,2	53,7	66,4
38	68	ООО «Мобиль»	Сызрань	Крупеня Виктор	280979	219092	109769	28,2	99,6	63,9
39	47	ООО «Гэмбл»	Самара	Спиваков Сергей	385662	173732	165186	122,0	5,2	63,6
40	60	ЗАО «Промстройволга-С»	Самара	Малышев Василий	306393	209148	119156	46,5	75,5	61,0
41	65	ЗАО «Средневожское предприятие железнодорожного транспорта»	Самара	Нагорный Александр	290023	150084	118940	93,2	26,2	59,7
42	71	ЗАО «Котельщик»	Тольятти	Багдасарян Юрий	276160	201076	113866	37,3	76,6	57,0
43	48	ООО «Фирма «Строительно-Монтажные Услуги»	с. Осинки	Пискун Юрий	382135	209079	162384	82,8	28,8	55,8
44	66	ООО «Центр напитков»	Сызрань	Зудин Дмитрий	288559	164120	124198	75,8	32,1	54,0
45	89	ОАО «Дорожное ремонтно-строительное управление»	Тольятти	Гаврилов Геннадий	207790	114134	91806	82,1	24,3	53,2
46	53	ООО «Энерго»	Самара	Макаров Сергей	342855	232891	150679	47,2	54,6	50,9
47	52	ООО «Декор-Авто»	Тольятти	Анисимов Александр	349805	228070	154136	53,4	48,0	50,7
<b>КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 100-200 МЛН РУБЛЕЙ</b>										
1	136	ООО «Интекс»	Тольятти	Агеев Алексей	131642	45673	60	188,2	76021,7	38104,9
2	128	ООО «Волга Строй-проект»	Самара	Зимин Дмитрий	139536	82335	610	69,5	13397,5	6733,5

### ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- автопромышленность
- нефтегазовая промышленность
- транспортировка нефти и газа
- электроэнергетика
- химическая промышленность
- связь
- металлообработка
- аренда легковых автомобилей
- транспорт и перевозки
- торговля металлом
- финансы
- торговля нефтепродуктами
- производство строительных материалов
- научно-производственная деятельность
- торговля радио- и телеаппаратурой
- строительство
- металлургия
- недвижимость
- пищевая промышленность
- торговля фарм- и медтоварами
- производство парфюмерных и косметических средств
- автоотгрузка
- агробизнес
- оптовая торговля
- торговля пищевыми продуктами и напитками, включая алкоголь
- автоуслуги
- ЖКХ
- электротехническая промышленность
- торговля стройматериалами
- услуги
- розничная торговля
- издательская деятельность
- информационные технологии
- логистика
- управление и консалтинг
- машиностроение
- производство промышленного оборудования
- текстильное производство
- целлюлозно-бумажное производство
- проекторочная деятельность
- торговля химическими веществами
- авиакосмическая промышленность
- оптовая торговля промышленным оборудованием
- производство парфюм. и косметических средств
- торговля
- добыча сырой нефти
- производство фарм. и мед. продукции

Источники:  
данные Самарстат (ОАО),  
«СПАРК-Интерфакс», ЕГРЮЛ,  
отчетности предприятий





# ВОЛШЕБСТВО РОЖДЕСТВА

Волшебные идеи для самого чудесного праздника в году

443001, г. Самара, ул. Садовая, 239. Тел./факс (846) 310-91-36. E-mail: [villeroy@mail.ru](mailto:villeroy@mail.ru)



# 200

## ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Место регистрации	Руководитель	Выручка (тыс. руб.)			Динамика (%)		Средний темп роста (%)
					2011	2010	2009	2011/ 2010	2010/ 2009	
3	114	ООО «Строительная компания Стандарт»	Самара	Терентьев Михаил	160282	99519	1109	61,1	8873,8	4467,4
4	101	ООО «Спецстрой-Самара»	Самара	Давыдов Сергей	177712	50696	688	250,5	7268,6	3759,6
5	160	ООО «Транс - АКВА»	Тольятти	Комаров Владимир	102118	54591	1282	87,1	4158,3	2122,7
6	97	ООО «Вектр 2»	Тольятти	Овчаренко Константин	186890	101148	2455	84,8	4020,1	2052,4
7	100	ООО «Партнер Поволжье»	Тольятти	Кирсанова Людмила	178295	95157	5827	87,4	1533,0	810,2
8	123	ООО «РегионСервис»	Самара	Бурлаков Игорь	146043	56596	4252	158,0	1231,0	694,5
9	94	ЗАО «ДЕКА»	с. Падовка	Лапшин Евгений	195500	15970	15499	1124,2	3,0	563,6
10	115	ООО «Кедр»	Самара	Карюгин Евгений	160038	143868	14323	11,2	904,5	457,8
11	98	ООО «Хайтек»	Самара	Макаров Евгений	185445	83690	9819	121,6	752,3	437,0
12	125	ООО «ИФК «Пионер-Инвест»	Тольятти	Слабенко Вячеслав	143851	41845	8003	243,8	422,9	333,3
13	107	ООО «Самарапроектстрой»	Самара	Лебедев Антон	166611	33673	9190	394,8	266,4	330,6
14	130	ООО «Терминал Компонент»	Самара	Пеккер Марк	136322	106561	15688	27,9	579,3	303,6
15	135	ООО «ФакелоФФ»	Тольятти	Баранов Алексей	132489	130862	20884	1,2	526,6	263,9
16	149	ООО «РосВЭМ»	Тольятти	Тарасов Олег	117261	22830	11563	413,6	97,4	255,5
17	154	ООО «Газсервис»	Жигулевск	Денисов Алексей	110091	89908	15508	22,4	479,8	251,1
18	157	ООО «Проминжиниринг»	Самара	Галочкин Дмитрий	106757	24694	10403	332,3	137,4	234,8
19	156	ЗАО «ПКФ «ЕвроКРАС»	Самара	Будинский Олег	107973	39122	10297	176,0	279,9	228,0
20	153	ООО «СБ-Строитель»	Тольятти	Бобров Анатолий	113810	33362	11235	241,1	196,9	219,0
21	159	ООО «МеталлСервис»	Тольятти	Прокаев Юрий	105670	69436	14687	52,2	372,8	212,5
22	134	ООО «Старатель»	п. Сборный	Громов Николай	133619	44849	14815	197,9	202,7	200,3
23	142	ООО «Вектор безопасности»	Тольятти	Манько Андрей	123227	81474	19457	51,2	318,7	185,0
24	105	ООО «Регион Электро»	Самара	Шевяков Сергей	169233	147259	32679	14,9	350,6	182,8
25	122	ООО «Полимет»	Тольятти	Анищенко Сергей	147363	45998	19323	220,4	138,0	179,2
26	99	ООО «АвтоКредит»	Самара	Климашина Светлана	182004	129317	32021	40,7	303,9	172,3
27	129	ООО «СК-Вертикаль»	Самара	Туляков Олег	136754	80322	21990	70,3	265,3	167,8
28	139	ЗАО «ПКФ «РегионЭнергоРесурс»	Самара	Дунаева Оксана	125922	60107	18980	109,5	216,7	163,1
29	132	ЗАО «Тольятти телеком»	Тольятти	Тихонов Владимир	135476	37039	25853	265,8	43,3	154,5
30	131	ООО «Самара-Трансстрой»	Новокуйбышевск	Мураханов Юрий	135689	39412	24087	244,3	63,6	154,0
31	104	ООО «Волгатехсервис»	Самара	Новицкий Андрей	170857	50075	33394	241,2	50,0	145,6
32	117	ООО «Средневожская землеустроительная компания»	Самара	Егоров Дмитрий	154530	45773	30398	237,6	50,6	144,1
33	110	ООО «СК «Дедал-С»	Самара	Садыков Радик	163612	43446	40208	276,6	8,1	142,3
34	144	ООО «Аквастройкомплект»	Самара	Лягавин Валерий	121238	39439	22424	207,4	75,9	141,6
35	127	ООО «Поволжские вторичные ресурсы»	Тольятти	Волков Денис	140257	122348	36560	14,6	234,6	124,6
36	138	ООО «ТехноСервис-Н»	Новокуйбышевск	Голиков Андрей	129842	58632	26434	121,5	121,8	121,6
37	152	ООО «Системы Сервисных Технологий»	Самара	Кузнецов Владимир	114067	37313	27253	205,7	36,9	121,3
38	116	ООО «ЛИГА-Моторс»	Тольятти	Червоткин Олег	159248	103941	36023	53,2	188,5	120,9
39	119	ООО «ЛВИ-Технологии»	Самара	Кузнецов Сергей	151759	125357	39580	21,1	216,7	118,9
40	108	ООО «ПК «Металлург»	Самара	Выглядышева Наталья	164230	103642	38029	58,5	172,5	115,5
41	140	ООО «Пласт Комплект»	Самара	Башев Валерий	123627	52519	27216	135,4	93,0	114,2
42	145	ООО «Ардис»	Самара	Федосеев Сергей	119968	82550	31656	45,3	160,8	103,0
43	126	ООО «ББС»	Тольятти	Буцаев Валерий	141100	122968	42434	14,7	189,8	102,3
44	151	ООО «СК «Достояние»	Самара	Кузнецов Андрей	115220	58395	30788	97,3	89,7	93,5
45	109	ООО «Кулузовское»	с. Салейкино	Матевосян Артур	163974	76210	46334	115,2	64,5	89,8
46	143	ООО «Идеал»	п. Варламово	Шабакеев Наиль	122979	51331	38053	139,6	34,9	87,2
47	102	ООО «Атис»	Самара	Керимли Вусал	175165	154889	60278	13,1	157,0	85,0
48	133	ООО «Мастер Связи»	Самара	Захаров Александр	134078	95090	42569	41,0	123,4	82,2
49	141	ООО «Электропульт»	Самара	Гончаров Владислав	123247	53401	40106	130,8	33,1	82,0
50	137	ООО «Рефиниш автолак Поволжье»	Самара	Левинский Владимир	130670	96986	42841	34,7	126,4	80,6
51	148	ООО «Фирма «Регион Волга»	Тольятти	Каллистов Евгений	118106	100151	41236	17,9	142,9	80,4
52	118	ООО «ЭСТМА Волга»	Самара	Скворцов Алексей	153672	93557	47948	64,3	95,1	79,7
53	155	ООО «ДС-Сервис»	Новокуйбышевск	Шалин Сергей	109124	60691	33846	79,8	79,3	79,6
54	150	ООО «АСВД»	Самара	Яшин Владимир	117165	85525	38567	37,0	121,8	79,4
55	106	ООО «АСФ-Строй»	Тольятти	Горбунков Владимир	167323	77517	56347	115,9	37,6	76,7



### 55 МЛРД НА 200 ИГРОКОВ

Сколько выручили  
участники рейтинга  
в 2011 году (млн руб.)

**54996**

Совокупная выручка  
компаний

**65%**

Динамика  
2011-2010

**2180**

Совокупная  
прибыль компаний

**24,5%**

Динамика 2011-2010

### ТОП-10

В каких отраслях  
работают участники  
рейтинга

**1** Строительство

**14,5%**

**2** Торговля пищевыми  
продуктами

**7%**

**3** Торговля  
стройматериалами

**7%**

**4** Оптовая торговля

**7%**

**5** Автоторговля

**7%**

**6** Электроэнергетика

**4,5%**

**7** Торговля металлом

**4%**

**8** Производство  
стройматериалов

**3,5%**

**9** Торговля  
нефтепродуктами

**3,5%**

**10** Торговля  
промышленным  
оборудованием

**3,5%**

Источники: «СПАРК-Интерфакс», Самарстат, ФИРА, ЕГРЮЛ, отчетность предприятий



# большие могут больше



**Наши компетенции** — телекоммуникационные и интеграционные решения.

**Наша сеть** передачи данных охватывает 220 стран и территорий, что дает нам право называть себя одним из крупнейших операторов мира.

**О нашей репутации** как интегратора говорят высокие партнерские статусы у ведущих вендоров: Cisco®, Avaya®, Polycom®, EMC®, VMware®, Microsoft®, Riverbed®.

**Работая с нами, вы получаете надежного оператора и опытного интегратора в одном лице. Потому что большие могут больше.**

Подробнее на [www.orange-business.ru](http://www.orange-business.ru)  
и по телефону 8-800-500-5-500



**Business  
Services**



# 200

## ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Место регистрации	Руководитель	Выручка (тыс. руб.)			Динамика (%)		Средний темп роста (%)
					2011	2010	2009	2011/ 2010	2010/ 2009	
56	103	ООО «Макс-Транс»	Тольятти	Немец Сергей	171850	167334	69825	2,7	139,6	71,2
57	93	ООО «Машстрой»	Сызрань	Ерин Владимир	195952	132360	71808	48,0	84,3	66,2
58	146	ООО «Бизнес-Транс»	Самара	Харыбина Евгения	119436	71800	44911	66,3	59,9	63,1
59	158	ООО «СМУ «Нефтепромстрой»	Похвистнево	Рожков Алексей	106356	93439	45166	13,8	106,9	60,4
60	124	ООО «МИ-Ком»	Тольятти	Мерзляков Иван	145978	79614	58142	83,4	36,9	60,1
61	113	ООО «ИнкомЦентр-СКАН»	Тольятти	Волгин Сергей	160715	106239	64101	51,3	65,7	58,5
62	161	ООО фирма «Транзит-Авто»	с. Красный Яр	Свечников Вячеслав	101138	57984	42991	74,4	34,9	54,6
63	96	ООО «ТК теплокомфорт»	Самара	Лушников Андрей	191244	149603	82621	27,8	81,1	54,5
64	147	ООО «Компания ЭЛЛАДА»	Самара	Хохлов Валерий	118826	73920	50758	60,7	45,6	53,2
65	95	ООО «Металлоснаб»	Самара	Ривкинд Борис	191994	148113	84609	29,6	75,1	52,3
66	120	ООО «Волгатрансстрой-проект»	Самара	Юдакова Валентина	149890	88739	65487	68,9	35,5	52,2
67	121	ООО «Денис»	Новокуйбышевск	Денисов Юрий	149130	85042	65902	75,4	29,0	52,2
68	112	ООО «Самараметроспецстрой»	Самара	Софронов Юрий	161098	101581	69971	58,6	45,2	51,9
69	111	ООО «АБТ-Пласт»	Тольятти	Барцев Андрей	161888	105034	71191	54,1	47,5	50,8
<b>КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ДО 100 МЛН РУБЛЕЙ</b>										
1	165	ООО «Строй-Спектр»	Самара	Дерявский Владимир	98740	14785	14	567,8		53037,5
2	172	ООО «Горизонт»	Самара	Глушкова Мария	94847	54578	157	73,8	34663,1	17368,4
3	166	ООО «Транснаб»	Самара	Горохов Алексей	97922	82532	2430	18,6	3296,4	1657,5
4	196	ООО «Большая Волга»	Самара	Кравцев Юрий	79793	72728	2564	9,7	2736,5	1373,1
5	199	ООО «Аструм»	Тольятти	Киреев Алексей	78501	3419	1092	2196,0	213,1	1204,6
6	198	ООО «ЦентрКомплектСнаб»	Самара	Трифонов Олег	79154	54231	2975	46,0	1722,9	884,4
7	164	ЗАО «ОККО»	Тольятти	Лосев Евгений	98981	60908	6874	62,5	786,1	424,3
8	188	ООО «НПП «Контэкс»	Самара	Алфимов Михаил	84606	50185	9818	68,6	411,2	239,9
9	193	ООО «НПК «СИНКО»	Самара	Курдыш Сергей	81000	36445	9979	122,3	265,2	193,7
10	162	ООО «ПромСтройПуть»	с. Чекалино	Лепешкин Сергей	99234	33230	12402	198,6	167,9	183,3
11	177	ООО «Митра»	Тольятти	Ермаков Юрий	93056	76311	17585	21,9	334,0	177,9
12	173	ООО «Русь-Транс-Авто»	Тольятти	Бекмансуров Андрей	94494	24547	15626	285,0	57,1	171,0
13	169	ООО «Киров - Станкомаш - Поволжье»	Тольятти	Сирота Сергей	95265	64585	16546	47,5	290,3	168,9
14	167	ООО «Терминал»	Тольятти	Шрамко Татьяна	97856	71830	18541	36,2	287,4	161,8
15	190	ООО «СМПВО»	Самара	Ишутин Михаил	83945	22826	17158	267,8	33,0	150,4
16	175	ООО «Инженер-Сервис»	Самара	Попков Анатолий	93847	33333	15362	181,5	117,0	149,3
17	182	ООО «УС «Волгокровля»	Самара	Майлян Рафик	88052	44577	15561	97,5	186,5	142,0
18	186	ООО «Эколайн-БИО»	Тольятти	Марков Сергей	86759	71656	23043	21,1	211,0	116,0
19	192	ООО «СА-инжиниринг»	Тольятти	Шалдыбин Сергей	82221	41135	19214	99,9	114,1	107,0
20	183	ООО «Под парусом»	Самара	Шрейбер Дмитрий	87440	34245	23516	155,3	45,6	100,5
21	179	ООО «Форс»	Самара	Козлов Александр	91344	32707	27056	179,3	20,9	100,1
22	191	ООО «АгроИнвест»	с. Хворостянка	Михайличенко Владимир	82896	37262	21281	122,5	75,1	98,8
23	194	ООО «ПромСтройМеталл»	с. Ягодное	Кабак Олег	80484	47284	21106	70,2	124,0	97,1
24	197	ООО «Технокомплект»	Самара	Захаров Виталий	79349	63588	23739	24,8	167,9	96,3
25	195	ООО «ТЭК «Регион Транс»	Тольятти	Суханова Оксана	80314	42520	20875	88,9	103,7	96,3
26	171	ООО «Слайдс-Регион Поволжье»	Самара	Нагорнов Алексей	94990	37540	30017	153,0	25,1	89,0
27	176	ООО «Димакс»	Тольятти	Соломатов Константин	93268	35444	33701	163,1	5,2	84,2
28	189	ООО «Регион-163»	Самара	Белозеров Дмитрий	84078	48028	25143	75,1	91,0	83,0
29	163	ООО «ТД «Самарасвязь»	Самара	Полицеймако Павел	99188	69963	32375	41,8	116,1	78,9
30	181	ООО «ПроектСервис»	Тольятти	Тюрькова Анна	88353	36399	31813	142,7	14,4	78,6
31	178	ООО «Всегда»	Тольятти	Лаврушкин Артем	92530	66712	32711	38,7	103,9	71,3
32	187	ООО «УК группы компаний «ДСК»	Тольятти	Волкова Людмила	85038	55050	29492	54,5	86,7	70,6
33	174	ООО «Экопласт»	Тольятти	Кутлин Юрий	94069	49661	33645	89,4	47,6	68,5
34	184	ООО «Ставрспецтехника»	Тольятти	Зубанев Виталий	87236	50543	30900	72,6	63,6	68,1
35	180	ООО «Энергоучет»	Самара	Ковалев Александр	88817	60195	32994	47,5	82,4	65,0
36	185	ООО «Холод-Строй»	Самара	Осипов Андрей	87051	49534	33427	75,7	48,2	62,0
37	200	ООО «Арсис»	Тольятти	Фролов Константин	77830	46284	30784	68,2	50,4	59,3
38	168	ООО «МП «Пульсар»	Жигулевск	Хитахунов Рашит	97652	83579	41641	16,8	100,7	58,8
39	170	ЗАО «СЛИК»	Тольятти	Ковалинский Владимир	95071	69200	41605	37,4	66,3	51,9



### ЗОЛОТОЙ ДОЖДЬ

Сколько заложено на программу развития МСБ в Самарской области (млн руб.)

2011 – **863,6\***

2012 – **625\***

2013 – **209,2\*\***

\* федеральные и областные средства

\*\* областные средства

### ПОЧВА ДЛЯ РОСТА

На какие субсидии могут рассчитывать начинающие бизнесмены в Самарской области (тыс. руб.)

### ДО 300 на создание собственного бизнеса

### ДО 600 на организацию частных детских садов

### ДО 1000 экспортно- ориентированным предприятиям

### ДО 2000 на компенсацию затрат по уплате лизинговых платежей

### ДО 5000 на создание, развитие или модернизацию производства

### ДО 5000 инновационным компаниям

Источник: данные департамента развития предпринимательства Самарской области.





СОКОВЫЖИМАЛКА  
ПРЕССОВОГО ОТЖИМА  
**ANGEL**

# *Полезные подарки*



ГЛАДИЛЬНАЯ  
СИСТЕМА  
**SOFIA**



КОМПЬЮТЕРНАЯ  
КУХНЯ  
**THERMOMIX**



[www.ecostil.ru](http://www.ecostil.ru)

Доставка техники по городу и области. Покупка в кредит.

г. Самара, пр Масленникова, 18, тел. 8 (846) 225-20-65.

г. Тольятти, ул Жукова, 2, тел. 8 (8482) 61-66-18.





Монтажа» стал Алексей Рядский, который является собственником компаний во многих регионах страны: в Самарской, Новосибирской и Воронежской областях, Татарстане и Ставропольском крае. Ряд его компаний уже слились и начали ликвидироваться по «бархатной» схеме. Вероятнее всего, «ЕвроСтройМонтаж» ждет та же участь.

## **ЗАО «Алмет»**

### **Место 7**

Выручка 874,8 млн руб.



# **ВИКТОР ЕГОРШИН УТИЛИЗИРУЕТ ОБОРУДОВАНИЕ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Предприятие по переработке и утилизации промышленного оборудования «Алмет» зарегистрировано в июне 1998 года известным предпринимателем Виктором Егоршиным. В его цеха стекается отработанное оборудование с крупнейших российских предприятий: «Роснефти», «Лукойл-Коми», «ТНК-ВР», НК «РуссНефть», ФГПУ «ГНП РКЦ ЦСКБ-Прогресс», ТД «Лукойл», «Алкоа СМЗ», «Уфаоргсинтеза», «Ростелекома». В уверенные лидеры сегмента среднего бизнеса компания Егоршина вырвалась лишь за два предыдущих года. В 2010 году выручка выросла со 167 млн до 437,1 млн рублей, а в 2011 – еще в два раза: до 874,8 млн рублей. Кредиторская задолженность в 2011 году составила 304 млн рублей. Егоршин актив-

но ездит по миру, представляя свою компанию на выставках. В свои 39 лет он довольно комфортно себя чувствует в бизнес-пространстве региона. Егоршин был когда-то партнером нынешнего председателя думы Самары Александра Фетисова по шоколадной фабрике «Добрые вести» и фитнес-центру «Олимпикс». Кроме того, он безуспешно баллотировался в Самарскую гордуму в 2010 году.

## **ООО «Комплексные энергетические решения»**

### **Место 8**

Выручка 867,4 млн руб.

Строительно-монтажная компания

Реклама. Сертификат эксплуатанта №1 от 17.11.2011

**Самара – Москва**

4 – 16 перелетов  
от 7 000 рублей

Бронирование за 1 час до вылета.  
Бесплатные изменения в бронировании неограниченное количество раз.

**ЕДИНЫЙ БИЛЕТ**

экономического или бизнес класса  
с открытыми датами вылета  
на несколько полетов

**Деловой проездной**

Специально для тех пассажиров, которые регулярно совершают полеты на рейсах авиакомпании, мы предлагаем удобный тарифный продукт «Деловой проездной». Это «единый» билет на несколько полетов «туда и обратно» на одном, выбранном из более чем 19 направлений, маршруте. Теперь возможно забронировать полет на удобный рейс и дату за 1 час до вылета рейса, позвонив в Call-центр Аэрофлота.

www.aeroflot.ru 8 (800) 444-5555

**Ваш комфорт на высоте**





**БАСЕЙНЫ**  
и не только

**САУНЫ**  
и не только

ПРОЕКТИРОВАНИЕ  
СТРОИТЕЛЬСТВО  
ПРОДАЖА

**231-10-88, 231-11-88**  
ул. Ново-Садовая, 106, корпус 155





«КоЭР» была зарегистрирована в Самаре в августе 2007 года Артемом Шляндиным и Ольгой Золотаревой. Спустя год Шляндин вышел из бизнеса. Развернуться в первые годы существования фирме помешал экономический кризис. В 2009 году выручка компании сократилась с 36 млн до 28,4 млн рублей, а кредиторская задолженность чуть не догнала показатели выручки: 21,6 млн рублей. Возможно, компания так бы и топталась на месте, если бы в ней не появились новые собственники: Олег Белов и Владимир Алексеев. После этого выручка «КоЭР» взметнулась до 574 млн рублей в 2010 году. Вместе с ней, правда, выросла кредиторская задолженность: до 449,3 млн рублей.

В 2011 выручка и «кредиторка» пошли вверх пропорционально до 867,4 млн и 789,4 млн рублей. Клиентами компании являются «НПФ «Техэнергокомплекс», Свердловский завод трансформаторов тока, «Самарский трансформатор», «Трансформер-Урал». В «КоЭР» отказались комментировать свое финансовое состояние и планы. Известно только, что основательница компании Ольга Золотарева все еще работает и занимается оперативным управлением.

### **ООО «Автомир Богемия Самара»**

#### **Место 9**

*Выручка 863,3 млн руб.*



«Автомир Богемия Самара» входит в федеральный холдинг ЗАО «НП «Автомир». Компания работает на рынке с 2006 года, является единственным официальным дилером Skoda в Самаре. Уже в первый год работы оборот компании составил 228 млн рублей, а в 2008 году он удвоился. Кризисный 2009 год отбросил дилера назад к объему выручки 228 млн рублей. Но следом компания наверстала упущенное, прибавляя каждый год в два раза и достигнув в 2011 году 863 млн рублей выручки. Хотя прибыль компании в прошлом году сократилась с 7 млн до 1 млн рублей. В сентябре этого года в ООО «Автомир Богемия Самара» влилось

## **«ПСВ» УЧАСТВОВАЛА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЛЕДОВОГО ДВОРЦА «ЛАДА-АРЕНА» И ТРК «КОСМОС» В ТОЛЬЯТТИ**



# ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ

**Профессиональные перевозки груза фурами**

- Крупнейший в России парк собственных автомобилей
- Всегда выгодные тарифы
- Гарантированная подача транспортного средства
- Перевозки от Мурманска до Владивостока
- Индивидуальное обслуживание профессионалами

**Переключайтесь  
к лучшему!**

**8-800-100-9500    www.dl-trans.ru**





ООО «Страйлиз». Как сообщили в «Автомире», «Страйлиз» дублировал функции компании «Автомир Богемия Самара». После преобразования компанию «Автомир Богемия Самара» возглавит директор «Страйлиза» Илья Петров. Чем займется предыдущий директор Мария Городниченко, в компании уточнить не удалось.

### **ЗАО «ПромСтройВолга»**

#### **Место 11**

*Выручка 778 млн руб.*

«ПромСтройВолга» («ПСВ») – тольяттинский филиал компании «ПромСтройКонтакт», начавший работу в 2002 году. Компания торгует строительными материалами, в частности утеплителями, фанерой и опалубкой, гидроизоляцией и теплоизоляцией. В Тольятти компания отметилась участием в строительстве ледового дворца «Лада-Арена» и ТРК «Космос». Выручка фирмы в 2011 году увеличилась почти в два раза – до 778 млн рублей. Чистая прибыль выросла с 10 млн до 26 млн рублей.

### **ОАО «Маслосырзавод «Кошкинский»**

#### **Место 13**

*Выручка 752 млн руб.*



Завод «Кошкинский» принадлежит ульяновскому холдингу «АЛЕВ». В 2011 году дела на предприятии пошли в гору. Выручка увеличилась в 2,5 раза – до 752 млн рублей, хотя прибыль осталась небольшой. Лучшим индикатором твердых позиций масла «Кошкинского» на рынке является то, что его стали активно подделывать.

### **ООО «Эскрон»**

#### **Место 14**

*Выручка 744 млн руб.*

«Эскрон» – еще одна загадочная компания с неизвестным учредителем (Наталья Украинцева) и характерным видом деятельности (финансовое посредничество). Фирма образована в Тольятти в 2009 году. Разговаривать с «Делом» в компании отказались, поэтому то, как она увеличила за год выручку на 312 млн рублей – большая тайна.



**НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ**

**МЫ ЗНАЕМ,  
ЧТО ВАМ  
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО  
НУЖНО**

## **ЛОКО БАНК**

Самара  
Московское ш., д. 41  
8 (846) 273-85-55

Кредиты малому и среднему бизнесу

### **Кредит на пополнение оборотных средств**

- > Доля товара в обороте в обеспечении кредита – до 100%
- > Оперативные сроки рассмотрения заявки – от 1 до 5 дней
- > Консультации персонального менеджера

КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО);  
Генеральная лицензия Банка России №2707.

[www.lockobank.ru](http://www.lockobank.ru)



## В ЭТОМ ГОДУ ФИЛИАЛ «ПОДШИПНИКМАШ» РЕШИЛ НАЧАТЬ САМ ПРОИЗВОДИТЬ ОБОРУДОВАНИЕ

### ООО «ТД «Подшипник-Маш»

#### Место 16

Выручка 683 млн руб.



ООО «ТД «ПодшипникМаш» – филиал Краснодарского предприятия «ПодшипникМаш», с 2006 года продающий в Самаре сельскохозяйственную технику. Директор торгового дома Василий Куприн говорит, что в момент открытия филиала в регионе было мало компаний, занимающихся продажей сельхозтехни-

ки, притом что на нее был высокий спрос. Обороты и прибыль росли и достигли в 2011 году 683 млн и 11 млн рублей соответственно. В этом году, по сообщению Куприна, филиал решил начать сам производить оборудование.

### ООО «НИЦ ФОРС»

#### Место 17

Выручка 664 млн руб.

Компания «НИЦ ФОРС» была основана в Самаре в 1992 году Игорем Раковым и Вячеславом Шафраном. По информации «Дела», до создания собственного бизнеса Игорь Раков работал на заводе «Экран». Предприниматели начинали бизнес с установки систем видеонаблюдения, а потом одними из первых

стали устанавливать комплексные системы безопасности. По словам менеджера по развитию «ФОРС» Павла Шмелева, сейчас в Самаре находится только 12% бизнеса компании, которая имеет разветвленную сеть филиалов. «ФОРС» производит собственные системы безопасности и продает товары других производителей. Среди клиентов компании значатся такие гиганты, как «Роснефть», «Еврохим», «СИБУР». Бизнесмены твердо стоят на ногах. Выручка компании в 2011 году выросла с 449 млн до 664 млн рублей,

чистая прибыль — с 58 млн до 64 млн. Испортил картину рост кредиторской задолженности с 133 млн до 359 млн рублей.



### ООО «Монолит-Строй»

#### Место 22

Выручка 608 млн рублей

«Монолит-Строй» – одна из компаний, входящих в строительный холдинг «Трансгруз» Эдуарда Волкова. Она выступала подрядчиком в проекте ЖК «Октябрьский» в районе улиц Ерошевского и Складенко. В 2011 году выручка компании выросла с 347 млн до 608 млн рублей. Доходы самого «Трансгруза» в прошлом году составили 753 млн рублей.

- Полина Ермалюк,  
Екатерина Глинова,  
Валентина Сидирякова

\*Здесь и далее указано место в общем рейтинге



**ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ**

**КАМАЗ-65115**

**АВТОМОБИЛИ И СПЕЦТЕХНИКА  
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ  
ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ**

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ  
Официальный дилер ОАО «КАМАЗ»  
Самара, Ракидовское шоссе  
тел. (846) 958-13-66  
www.kamaz-volga.ru





# «МЕЖТОПЭНЕРГОБАНК» В САМАРЕ

В регион пришел один из 100 крупнейших банков России



ОАО «Межтопэнергобанк» работает с 1994 года и давно зарекомендовало себя как надежная, универсальная кредитная организация, оказывающая полный комплекс услуг корпоративным и частным клиентам.

Недавно в Самаре открылся Приволжский филиал банка. Сейчас он находится в стадии активного становления и поиска своего клиента. О том, каковы приоритетные направления работы Межтопэнергобанка в Самарской области и что интересного он может предложить клиентам, рассказал директор филиала Аркадий Колесов.

**— Межтопэнергобанк работает на рынке уже 18 лет. Расскажите, что это за организация и каковы ее позиции в других регионах.**

— Действительно, наш банк существует достаточно давно. Сегодня он имеет подразделения в Москве и Московской области, Рязани, Твери, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Кемерово, Новокузнецке, Бийске, Волгограде, Самаре и Челябинске. В 2011 году Межтопэнергобанк значительно укрепил свои позиции, консолидировавшись с одним из самых авторитетных кредитных учреждений Сибири — ОАО «Банк «Алемар». По данным Национального рейтингового агентства (НРА) на 1 сентября 2012 года, Межтопэнергобанк занимает 111 место по величине чистых активов и 119 место по размеру собственного капитала. По объему кредитования банк входит в 100 крупнейших банков России, занимая 85 строчку рейтинга.

Межтопэнергобанк не является отраслевым банком, и среди его клиентов в других регионах есть представители самых разных отраслей экономики, среди которых ракетно-космическая, машиностроительная, строительная, торговая отрасли, топливно-энергетический комплекс, ЖКХ, лизинговые и девелоперские компании, бюджетные предприятия.

**— На какие сегменты бизнеса будет делать акцент Приволжский филиал?**

— Прежде всего наша команда стремится восстановить деловые отношения с давними партнерами, среди которых крупнейшие предприятия региона и представители малого и среднего бизнеса. С учетом нашей ресурсной базы, в кредитной работе упор сделан преимущественно на малый и средний бизнес. Кроме традиционного кредитования на пополнение оборотных средств, мы готовы предложить долгосрочные кредиты на 5-7 лет для расширения материально-технической базы предприятий и модернизации производства. Есть у нас интересные предложения и для сотрудников предприятий — партнеров банка — программа «Быстрый кредит» от 30 до 500 тысяч рублей на срок до 3-х лет.

## В КРЕДИТНОЙ РАБОТЕ УПОР СДЕЛАН НА МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Зарплатные проекты давно стали привычным явлением, но здесь у нашего банка есть существенные преимущества: собственный процессинговый центр и членство банка в Объединенной расчетной системе (ОРС), что позволяет владельцам пластиковых карт Межтопэнергобанка бесплатно снимать наличные в более чем 460 банкоматах в Самаре и области.

**— Какой стратегии банк придерживается в работе с физическими лицами?**

— Нам также интересна работа с физическими лицами, которые не являются участниками наших зарплатных проектов. **Для физических лиц существует широкая линейка вкладов с привлекательными ставками и возможностью пополнения и расходования части вклада.** У наших клиентов есть возможность воспользоваться депозитарными ячейками, осуществить коммунальные платежи и переводы средств без открытия счета в рамках систем «Киберплат», Western Union, «Золотая корона». В ближайшей перспек-



тиве планируется подключение к системе «Юнистрим».

**— Какие интересные депозитные продукты предлагает банк юридическим лицам?**

— У нас разработана линейка депозитов, позволяющих не только получать высокий дополнительный доход, но и оперативно управлять средствами с помощью системы дистанционного обслуживания. У клиента нет необходимости приезжать в банк и подписывать бумаги — он может оформить все, не выходя из офиса, в течение нескольких минут. Одновременно с этим мы предлагаем удобные и гибкие финансовые условия. В линейке есть пополняемые депозиты, депозиты с разной периодичностью выплат процентов, депозиты с возможностью расходования денежных средств.

**— Почему филиал банка в Самаре называется Приволжским?**

— Созвучие названий нашего Федерального округа и нашего филиала неслучайно, вновь открывающиеся филиалы банка фактически должны стать региональными. В рамках этой программы в скором времени откроется операционный офис Приволжского филиала в Нижнем Новгороде, а также для удобства наших клиентов планируется открытие дополнительных офисов в Самаре.



г. Самара, ул. Мичурина, д. 126  
Тел./факс (846) 979-76-00  
www.mteb.ru



Девелопмент

# ПИТОМНИК МИНИСТРА

**СЫН БЫВШЕГО МИНИСТРА СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЛАСТИ АРТЕМ ДОНСКОЙ СТАЛ ЛАТИФУНДИСТОМ. ЧТО ВЫРАСТЕТ НА 70 ГЕКТАРАХ ЕГО НОВЫХ «ГРЯДОК»?**

**С**ын экс-министра строительства региона Артем Донской стал совладельцем компании «АвтоВАЗагро», которой принадлежит более 70 га земли в Тольятти. Новый собственник уволил половину сотрудников и, видимо, имеет свои планы на земли компании, не имеющие ничего общего с ее профильной деятельностью. Как экс-министр воспользуется своим «запасным аэродромом» на 1,5 млрд рублей?

## «КАЛИНА» ДОНСКОГО

«До нас Автозаводский район был бетонными джунглями. Большая часть деревьев, посаженных на улицах и в парках, была выращена именно нашими усилиями в нашем питомнике», — бьет себя в грудь бывший заместитель директора «АвтоВАЗагро» Вячеслав Степаненко, который, как и многие другие сотрудники компании, не вошел в концепцию развития «АвтоВАЗагро» нового собственника и был уволен. Что произошло?

Компания «АвтоВАЗагро» была создана при «АВТОВАЗе» в 1993 году на базе специального управления автогиганта, еще с 60-х годов закупавшего посадочный материал для озеленения Автозаводского района Тольятти. «АвтоВАЗагро» располагал собственным питомником для выращивания саженцев, теплицами под рассадку, а также производил уборку Автозаводского района и всех территорий ВАЗа и сдавал в аренду недвижимость.

Главным богатством «АвтоВАЗагро» было целых 70 га земли в привлекательном месте в Тольятти, отданных под питомник. О перепрофилировании земель на ВАЗе задумывались не раз. Еще в 2006 году руководство автозавода презентовало проект застройки территории жильем общей площадью 590 тыс. кв. м, гостиницей, административно-офисным зданием, мультиплексом, социальной инфраструктурой. Назвать новый микрорайон хотели патристично — ЖК «Калина», но проект реализован не был. Зато у занявшего в январе 2007 года кресло вице-президента по персоналу и социальной политике «АВТОВАЗа» выходца из «Рособоронэкспорта» Павла Донского созрели свои планы на этот счет...

Успевший побывать министром строительства Самарской области Донской получил контроль над землями «АвтоВАЗагро» лишь летом 2012 года. Компанию «АвтоВАЗагро» купила созданная за месяц до этого фирма «Калина», принадлежащая некоему Николаю Кузнецову. Его биография была ничем не примечательна, за исключением того, что он являлся соучредителем загадочного ПО «Ставропольское Райпо-М» вместе с Глебом Максимовым. Точно так же звали руководителя управления промышленности строительных материалов регионального министерства. Но причастность Павла Дон-

ского к сделке подтвердилась позднее, когда в «СПАРК-Интерфаксе» была опубликована информация о том, что владельцем 50% «Калины» в июле стал сын экс-министра Артем Донской.

Если верить балансу компании «АвтоВАЗагро» на конец 2011 года, под контроль Донского перешла территория питомника площадью 70 га, теплицы площадью 1 га, 60 единиц строительной и транспортной техники. Источник в компании утверждает также, что «АвтоВАЗагро» принадлежит еще около 50 га на территории Тольятти. Аналитики только площадку питомника оценивали в 1,5 млрд рублей, но «Калина» заплатила за активы «АвтоВАЗагро» явно меньше. Одни источники, знакомые с ситуацией, назвали 450 млн рублей. Другие не исключают, что покупка обошлась «Калине» по стоимости чистых активов, которые на момент сделки составляли 34,7 млн рублей.

Как Донской планирует воспользоваться имуществом «АвтоВАЗагро», до конца не ясно. Но в сентябре в компании сменился руководитель, и начались кадровые чистки. По информации источника «Дела» в «АвтоВАЗагро», 1 ноября работы лишилась половина сотрудников компании, а новый владелец планирует свернуть основное направление ее деятельности. «В ближайшее время собственниками будет принята стратегия развития компании», — туманно

**ОБЩИЙ ПРОЕКТ СЫНОВЕЙ  
ДОНСКОГО И КУПЦОВА  
ВОЗНИК НЕ НА ПУСТОМ МЕСТЕ**





### САЖАТЬ НЕ БУДЕМ

Павел Донской  
присмотрел  
земли питомника,  
работая на ВАЗе

сообщил «Делу» новый руководитель компании Юрий Дасов в начале ноября, пообещав через месяц озвучить свои планы. Эксперты и уволенные сотрудники уверены, что новый собственник собирается реализовать на территории питомника новый проект. «Можно самостоятельно осваивать площадку, начав строительство совместно с какими-нибудь застройщиками, или распродать землю по частям», — размышляет Степаненко. И тот и другой варианты обещают баснословную прибыль. «Большой земельный участок, не обремененный старыми постройками, некоторое удаление от шумного шоссе, расположение в центре нового Тольятти, проложенные коммуникации делают эту площадку очень привлекательной для застройщика», — считает генеральный директор агентства оценки «Интеллект» Денис Шевяков. Не исключено, что на землях Донского «расцветет» жилой комплекс «Калина», который планировался еще «АВТОВАЗом».

## «ФОБОС» ГРУНТ

Земли в Тольятти — не единственный актив, консолидированный сыном бывшего министра строительства. Еще когда его отец занимал министерский пост, Артем Донской стал совладельцем компании «Фобос». Занятно, что еще

одним соучредителем «Фобоса» вместе с Артемом Донским стал сын основателя строительной ГК «Уран», ныне депутата Самарской губернской думы Владимира Купцова Максим. Общий проект сыновей министра и крупного строителя возник не на пустом месте. ГК «Уран» была фаворитом министра Донского, получив по линии регионального минстроя с 2008 по 2011 годы гостендеров на общую сумму почти 600 млн рублей. Также Купцову достались дорогостоящие госконтракты на строительство административного здания вблизи площади Урицкого (1,5 млрд рублей) и технопарка «Жигулевская долина» (более 4,8 млрд).

Как выяснило «Дело», ООО «Фобос» — юрлицо, которым была выкуплена у «Самараметроспецстроя» турбаза

## Д ЧУЖИЕ ПРОСТОРЫ

Какое имущество «АвтоВАЗагро» стало подконтрольным Павлу Донскому

**70 га** — питомник

**1 га** — теплицы

**60 ед.** транспортной и строительной техники

**50 га** на территории Тольятти\*

\*Предположительно  
Источники: баланс компании на конец 2011 года,  
собственная информация

на острове Поджабный. Директор «Самараметроспецстроя» Юрий Сафронов, возглавивший «Фобос», подтвердил «Делу» этот факт, а также дополнил, что владельцами участков турбазы стали соучредители «Фобоса». Сначала «Фобос» принадлежал одному Максиму Купцову, но потом к нему присоединились Артем Донской (8,4%), Юрий Сафронов (16,66%), правопреемник доли Купцова в ГК «Уран» Валерий Герасимов (8,34%), совладелец строительной компании ООО «Строительные технологии» Николай Майоров (16,65%), Валерий Морозов (8,34%), Ирина Мошкова (8,34%), Марина Вишневская (8,34%) и Сергей Карнаух (8,34%). «Когда я возглавлял «Фобос», это было что-то вроде ТСЖ, но с этого поста я ушел. Что сейчас происходит с юрлицом, мне не известно», — дистанцировался от темы Сафронов. На самом Поджабном «Делу» рассказали, что Павел Донской не просто получил под контроль участок на месте турбазы, но и отстроил себе дом на острове недалеко от турбазы «Стрижи», но проверить эту информацию и связаться с Артемом и Павлом Донским не удалось. Но, видимо, самарская резиденция нужна будет московской семье только до тех пор, пока не завершится ее проект на землях «АвтоВАЗагро». □

— Полина Ермалюк



Диверсификация

**МЕСТО 43**

Выручка 411 млн руб.

# СОКОВАЯ ТЕРАПИЯ

## КАК ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ «БАКАЛЕЯ» ИВАН СИВАКОВ СОБРАЛ ПО ЧАСТЯМ БИЗНЕС-ИМПЕРИЮ НА 1,5 МЛРД РУБЛЕЙ

**Р**умяный мальчик в русской рубашке с упаковок соков «Иваныч» поселился на прилавках самарских

магазинов уже лет пять назад и в последнее время становится только популярнее. В 2011 году выручка производящей «чисто самарские» соки компании «Нектар» увеличилась с 229 млн до 411 млн рублей, а прибыль – с 16 до 34 млн рублей. Из таких средних по размеру акти-

вов, как «Нектар», его владелец Иван Сиваков создал настоящую бизнес-империю, обороты которой уже составляют около 1,5 млрд рублей в год. В ней, кроме «Нектара», оптовый рынок «Самара», четыре сельскохозяйственных предприятия и небольшие индустриальные фирмы.



Как Иван Сиваков собирал свою «потребительскую корзину» и что нового может в ней появиться?

## СИНДРОМ БАКАЛЕЙЩИКА

«Таких, как я, в бизнесе остались единицы», — задумчиво произносит 64-летний Иван Сиваков. Расцвет его карьеры пришелся на советские годы, и он до сих пор с трепетом рассказывает о советской системе, откуда он так много перенял для своего бизнеса. Ретроград? Отнюдь.

Первым переломным моментом для выпускника авиационного института, 10 лет проработавшего в цехах Самарского моторостроительного завода имени Фрунзе, Ивана Сивакова стало приглашение его в 1975 году на должность главного инженера Самарского горпищекombината. Сиваков согласился из бытовых соображений: эта должность давала ему возможность получить квартиру. Но на самом деле перспектив открылось намного больше. После горпищекombината Сиваков сделал карьеру в системе государственного распределения товаров, став заместителем начальника куйбышевского Управления пищевой промышленности, а потом заместителем начальника Объединения пищевой промышленности, выделившегося из Агропрома. «Я должен был отстаивать планы производства пищевых предприятий, выбивать под них в Москве сырье и потом распределять его по предприятиям», — рассказывает «Делу» Сиваков. По долгу службы в те годы ему приходилось плотно

«Росбакалеи» тогда был Сергей Татаринов, а его заместителем — Лев Егоров. Эти связи и заложили фундамент будущего бизнеса Сивакова.



говых и складских помещений на проезде Мальцева, хотя получил он его не сразу. В момент акционирования «Росбакалеи» ее акции были распределены между двумя сотнями человек. В том числе акции были у Татаринова с Егоровым. Образованная в результате компания «Бакалея» занималась сдачей в аренду торговых и складских помещений. Во время инфляции фирма увязла в долларовых долгах. В 1996 году

«Нектар», где Сиваков был соучредителем, приобрел 40% акций «Бакалеи», а сам Сиваков стал ее генеральным директором. Кроме того, Сиваков создал компанию «Оптовый рынок «Самара», которая взяла в аренду торговые складские площади «Бакалеи» и организовала

## СИВАКОВ МЕЧТАЕТ УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ НА РЫНКЕ СОКОВ С 1,5% ДО 6%

В 1991 году, когда советская система начала разваливаться окончательно, Татаринов, Егоров и еще один их партнер, Юрий Перлин, решили зарабатывать деньги для себя, пригласив в новое дело Ивана Сивакова. Вчетвером они создали фирму «Нектар» с равными долями участников. «Нектар» задумывался как производственная фирма, но поначалу продавал продукты питания через автолавки, бывшие очень популярными в начале 90-х. Сивакова его влиятельные друзья знали все не как мелкого лавочника: еще в советские годы он изучал основы рыночной экономики на курсах в Академии наук СССР и в Школе бизнеса при одном из университетов Нью-Йорка.

### КОНФЕТКИ-БАРАНОЧКИ

Главным активом «Нектара» стало доставшееся ему после развала госсистемы распределения товаров имущество «Росбакалеи» в виде тор-

на них оптово-розничный рынок. Постепенно Сиваков консолидировал 100% компании «Бакалея».

Сиваков называет свой рынок «лучшим бизнесом», приносящим гарантированный доход. «Ничего не нужно производить. Общаться нужно только с налоговой», — улыбается бизнесмен. Общая площадь территории компании на проезде Мальцева — 35 тыс. кв. м. В свою очередь, «Бакалея» сдает в аренду площади под нужды другого бизнеса Сивакова: оптовому рынку «Самара», под склад соков «Иваныч» и под технические проекты бизнесмена. Размер торговых площадей оптового рынка «Самара» — 18 тысяч кв. м, складских — 350 кв. м. В 2011 официальная выручка рынка составила 113 млн рублей, чистая прибыль — 48 млн. Но, по оценкам «Дела», с учетом стоимости аренды на оптовом рынке «Самара» в размере 1200 рублей за кв. м и его 80-процентной заполняемости, годовая выручка с аренды торговых площа-

**1 МЛН**  
долларов отдал  
Сиваков за соковый  
завод  
с изношенным  
оборудованием

ти-  
ро-  
вать с  
«Росбакалей» — струк-  
турой, занимав-  
шейся в советское  
время распределением  
продуктов для магази-  
нов по нарядам. Директором



дей на рынке может превышать 200 млн рублей.

Но не только легкие деньги привлекали Сивакова. В начале 2000-х он попробовал себя и в технической сфере, создав три фирмы: «Крона», «Плазтех-С» и «Меридиан». Основанная в 2000 году компания «Крона», принадлежащая Ивану Сивакову (42,86%) и Евгению Здорову (38,1%), находится на территории компании «Бакалея» и разрабатывает топливные фильтры для дизельных моторов. У компании есть два патента. Производство пока так и не запущено, хотя это планировалось сделать еще два года назад. Но Сиваков не ставит на этом проекте крест. Более успешна основанная в 2001 году компания «Плазтех-С», которая взяла в аренду площади на заводе «Экран» и занялась восстановлением изношенных поверхностей оборудования путем газотермического напыления металлов. Производство действует до сих пор, но в 2012 году «Плазтех-С» слился с фирмой «Меридиан», принадлежащей Ивану Сивакову на 87,5%. По данным Сивакова,

выручка «Меридиана» сейчас порядка 12-15 млн рублей в год, рентабельность — около 20%.

## ВЫШЕЛ В САД

В начале 2000-х Сиваков по рекомендации бывшего директора фирмы



«Жигулевские сады» Федора Рыкалина приобрел компании «Кошелевский посад»

и «Сад». «Руководители разваливающихся предприятий, у которых было желание исправить ситуацию, обращались к Рыкалину, а он — ко мне. Мы ездили на место, встречались с коллективами,

коллективы продавали свои

доли в капитале предприятий», — рассказывает Сиваков об этих приобретениях.

«Кошелевский посад», а также его дочернее предприятие «Кошелевка» занимают около 6 тысяч гектаров в Сызранском районе, где специализируются на выращивании яблок и растениеводстве. «Саду» принадлежит около 700 гектаров земли в Приволжском районе. По словам Сивакова, для восстановления «Сада» потребовалось 130 млн рублей. Самое молодое сельскохозяйственное предприятие Сивакова — производитель зерновых «Сев-07».

## «БАКАЛЕЙНАЯ» ЛАВКА

Компании Сивакова официально заработали за 2011 год 658 млн рублей

Компания	Выручка (млн руб.)	Прибыль/убыток (млн руб.)
«Нектар»	411	34
«Кошелевский посад»	53,5	-20
«Кошелевка»	7,7	0,3
«Сев-07»	42	2,7
«Сад»	30	8,5
Оптовый рынок «Самара»	114	48
«Крона»	нет данных	-1

Источник — «СПАРК-Интерфакс»



## Наши инвестиции в ваше развитие!

ООО «Райффайзен-Лизинг» предлагает

Лизинг промышленного оборудования  
Лизинг грузового и легкового автотранспорта  
Лизинг строительной и грузоподъемной техники  
Лизинг других видов оборудования

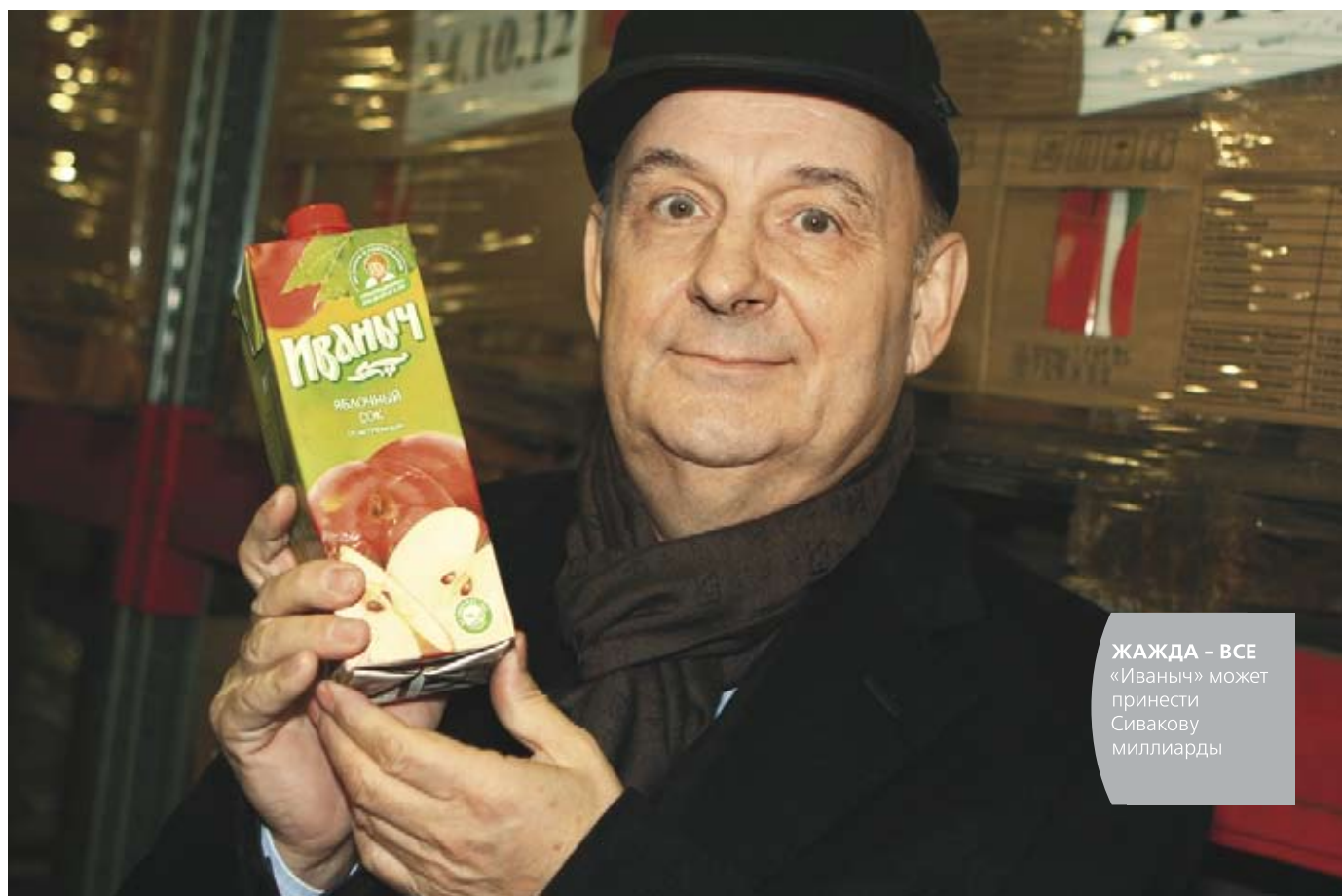
Москва	(495) 721 9980
Санкт-Петербург	(812) 718 6840
Новосибирск	(383) 210 5914
Екатеринбург	(343) 378 4717
Самара	(846) 267 3879
Н. Новгород	(831) 431 7006
Краснодар	(861) 210 9924

www.rlr.ru info-rlr@raiffeisen.ru

**Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей**







**ЖАЖДА – ВСЕ**  
«Иваныч» может  
принести  
Сивакову  
миллиарды

Но в 2006 году началось банкротство «СНС», и Сиваков решил этим воспользоваться. Его компания «Нектар» в 2007 году выкупила у банкрота завод по производству соков. По словам Сивакова, стоимость завода с изношенным оборудованием, которое до этого лет 30 работало в Прибалтике, составила 1 млн долларов. В реконструкцию производства было вложено около 3 млн евро.

Для развития сокового бизнеса Сиваков установил деловые отношения с производителем упаковочных линий «Тетра Пак», у которого взял в лизинг оборудование под 4% годовых, а также стал закупать сырье у работающей под эгидой «Тетра Пака» немецкой фирмы «Делер».

«Иваныч» занял эконом-сегмент сокового рынка. К 2011 году выручка компании «Нектар» составила 411 млн рублей, а прибыль — 34 млн. По

словам Ивана Сивакова, производственная рентабельность сокового бизнеса — 50%, но в конечном итоге после затрат на розницу остается лишь 12%.

В России соковый рынок захвачен крупными мировыми корпорациями. По данным Российского союза производителей соков на 2012 год, компании PepsiCo («Вимм-Билль-Данн», «Лебедянский») принадлежит 45,4% рынка, Coca-Cola («Мултон» и «Нидан») — 27,5%.

Сиваков хвалится успехами «Нектара». По оценкам самой компании, ей принадлежит якобы уже около 1,5% российского рынка соков, однако конкуренты оценивают эту долю значительно скромнее. По мнению представителя фирмы «Сады Придонья», даже на локальном самарском рынке соков доля «Нектара» составляет менее 1,5%.

По словам Сивакова, крупные мировые компании пытаются просто «задавить» малых конкурентов. «Местным производителям очень помогла бы поддержка со стороны города и области, например, если бы 30-40% полок в магазинах отводилось местным поставщикам», — мечтательно и почти безнадежно произносит Сиваков, которому приходится справляться с конкуренцией своими силами.

Представитель производителя соков «Сады Придонья» тоже пожаловался «Делу», что компаниям, не входящим в транснациональные холдинги, трудно удерживать позиции на рынке, но их преимущество в том, что они сами могут распоряжаться своими деньгами. «Главная задача небольших производителей сейчас — закрепиться на местном уровне за счет привлекательных цен, акций. «Нектар» также пытается занять свое место на рынке, но его продукция больше присутствует в локальных сетях, а в крупных практически не представлена», — оценивает ситуацию конкурент Сивакова.

Однако, по словам сына Ивана Сивакова Германа Сивакова, куриру-

**КОНСТАНТИН ТИТОВ  
ПООБЕЩАЛ ВЫДАТЬ  
ГАРАНТИИ, НО УШЕЛ  
В ОТСТАВКУ**





# ЛЕГЕНДАРНЫЙ ЯГУАР



Прикоснись  
к легенде



Роспотребнадзор

УМЕРЕННОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

ющего соковое направление в бизнесе отца, соки «Иваныч» представлены во всех сетях, кроме «Магнита». «Свою нишу «Иваныч» занял и не отпускает. В своем ценовом сегменте он один из лучших», — говорит начальник дирекции по эксплуатации сети магазинов «Покупочка» Александр Буров.

## НЕ САХАР

В том же 2007 году, когда был выкуплен соковый завод, Сиваков чуть было не приобрел у московской фирмы «Продимекс» Тимашевский сахарный завод, который уже несколько лет был законсервирован. «Продимекс» просил за завод 3 млн долларов, но сошелся с Сиваковым на 1 млн. Сиваков уже даже пригласил компанию с Украины, которая провела аудит имущества завода, разработала проект его модернизации и увеличения мощностей. Губернатор Самарской области Константин Титов пообещал Сивакову выдать гарантии под кредит, но в планы бизнесмена вмешалась большая политика. «Деньги для «Бакалеи», которая должна была купить завод, были уже приготовлены областью. Но буквально за день до встречи с губернатором и министром сельского хозяйства, которая должна была запустить процесс, Титов ушел в отставку», — до сих пор расстраивается Сиваков. Разумеется, у новой команды не было в планах завершать не решенные при Константине Титове мелкие в масштабах региона и больших денег вопросы. И идея покупки

сахарного завода была похоронена Сиваковым.

Сейчас совокупный оборот группы компаний Сивакова, по данным самого бизнесмена, составляет около 1,5 млрд рублей. Однако по официальным данным за 2011 год совокупная выручка его

компаний, раскрывающих финансовые

показатели, была около 660 млн рублей.

Сиваков рассчитывает на финансовый успех своих аграрных проектов. По его словам, рентабельность в «Кошелевском посаде» и «Кошелевке» при благоприятных погодных условиях достигает 40%. В «Саде» пока рентабельность порядка 12%, но Сиваков планирует поднять ее в течение 15 лет до 30-40%. Бизнесмен планирует повысить урожайность сельскохозяйственных предприятий на 50% за счет увеличения количества земель, находящихся на капельном орошении, а также внедрения агроанализа.

Впрочем, планы Сивакова в сельском хозяйстве могут быть скорректированы не только погодой, но и вступлением России в ВТО. «Мы отстаем от иностранных фирм, а ведь мы передовое предприятие», — обреченно вздыхает Сиваков. К примеру, в связи с произошедшей отменой пошлин на ввоз яблок бизнесмен прогнозирует приток в Россию более дешевой иностранной продукции.

Между тем конкурентов Сиваков ждет не сложа руки: бизнесмен планирует увеличить мощности завода «Нектар» в три раза, организовав новое производство на территории «Бакалеи» в ближайшие два-три года. Предполагаемый объем инвестиций — около 1,5 млн евро.

Планы Сивакова более чем амбициозны: в ближайшие 6-7 лет владелец «Нектара» мечтает увеличить свою

долю на российском рынке соков... до 6%.

Останутся ли эти мечты на бумаге? По данным Российского союза производителей соков, объемы производства соков в России растут медленно: всего на 1,8% в 2011 году. Но директор по маркетингу компании «Мултон» Пьер Филиппенко считает, что российский рынок соков имеет высокий потенциал для роста. Такой прогноз он делает исходя из того, что в 2011 году уровень потребления соков в России достиг 20 литров на человека, в то время как в европейских странах он составляет 30-50 литров.

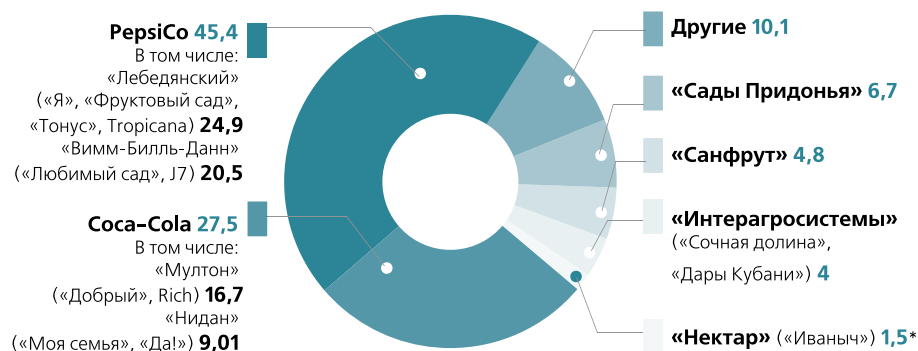
Утолит ли финансовую жажду Сивакова его «Иваныч»? □

— Дарья Макушова



## САМЫЙ СОК

Как делят российский рынок производства соков его основные игроки (доля рынка, %)



Источник — Российский союз производителей соков, \*ООО фирма «Нектар»





# ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

## Преимущества размещения депозитов для холдинговых компаний

**СЕРГЕЙ СЕРОВ,**  
заместитель Председателя Правления  
АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)



В силу различных причин многие предприятия недооценивают важность такого финансового и управленческого инструмента, как банковский депозит юридического лица. Эффективность депозита в данном контексте наглядно проявляется в процессе разноплановой деятельности компаний в рамках одной группы (холдинга).

### Депозит и особенности финансово-хозяйственной деятельности в холдинговых компаниях

С точки зрения финансового менеджмента, холдинговая деятельность заключается в эффективном распределении финансовых ресурсов между компаниями разного профиля деятельности. Холдинги имеют разную структуру, разную направленность и специфику работы, но отличительной чертой процесса управления финансами в рамках холдинга является оптимизация финансовых потоков входящих в него предприятий. Именно поэтому настолько важно применение депозитов в деятельности холдингов.

Особенностями финансово-хозяйственной деятельности компаний в рамках одной группы является четкая производственная и отраслевая направленность каждой и, следовательно, очень характерные типы финансирования деятельности и движения финансовых потоков в рамках холдинга. Как правило, в структуре холдинга выделяются компании для осуществления функций производства, торговли, балансодержателя активов группы, а также компания, аккумулирующая денежные средства.

Наличие многих компаний дает возможность финансовому директору холдинга эффективно распределять финансовые ресурсы между ними, оптимизируя таким образом налоговое бремя группы в целом. Кроме того, благода-

ря возможности распределения финансовых ресурсов между предприятиями холдинга достигается оптимизация доходов/расходов. В свою очередь, банковский депозит как инструмент финансового планирования в рамках холдинга позволяет эффективно перераспределить ресурсы между его предприятиями с целью достижения их максимальной «платности», а также обеспечить гарантийные обязательства его предприятий.

### Депозит как инструмент финансового планирования в холдингах

Потребность предприятий в размещении депозитов либо использование иных банковских финансово-сберегательных инструментов, таких как вексель, возникает в случае аккумуляции временно свободных денежных средств, которые не задействованы в работе предприятия. С помощью инструментов финансового планирования можно добиться высвобождения этих средств и размещения их на депозитах. В деятельности холдинга эффективность размещения денежных средств усиливается в результате аккумуляции всего объема свободных денежных средств всех предприятий холдинга на счетах одной из компаний, что способствует повышению эффективности использования ресурсов, увеличивает их платность, которая зачастую зависит от суммы депозита. Более того, сам факт, что временно свободные денежные средства не распылены по счетам многих компаний, стимулирует к размещению депозитов и способствует повышению эффективности использования собственных ресурсов.

Депозит как инструмент финансового планирования может стать еще более выгодным для предприятий холдинга, если все они обслуживаются в одном банке и могут быстро аккумулировать ресурсы для краткосрочного размещения, в том числе в рамках овернайт-размещения на депозитных линиях.

В случаях, когда каждая компания группы работает в условиях самокупаемости, самостоятельно распоряжаясь заработанными ресурсами с максимальной для себя эффективностью, размещенные ею средства в депозиты могут служить залогом возврата банковских кредитов, получаемых другими участниками группы, что позволяет трансформировать ресурсы одной компании в ресурсы холдинга без потери доходности ресурсной компании.

### Обеспечение выполнения гарантийных обязательств предприятиями холдинга

Многие предприятия, входящие в холдинги, принимают участие в различных тендерах, для чего необходимо предоставить гарантии банка. Банковская гарантия под залог депозита или векселя — это сделка с минимальным для банка кредитным риском, и, следовательно, комиссия банка за такую гарантию минимальна, что очень выгодно для компаний. Другое преимущество заключается, конечно, в скорости обслуживания — по безрисковым операциям принятие решения составляет 1-2 дня, тогда как в стандартных ситуациях при наличии кредитного риска на принятие решения может потребоваться больше времени.

Примеры использования депозита в качестве эффективного инструмента финансового планирования могут быть полезны не только в рамках холдинга, но и в любых других взаимоотношениях между дружественными предприятиями. Применение этого банковского продукта принесет всем сторонам выгоду и пользу. А для этого нужно просто использовать свои финансовые возможности и размещать временно свободные средства на депозитах.

 **ИНВЕСТТОРГБАНК**

г. Самара, ул. Арцыбушевская, д. 42  
тел. 8 800 200 45 45  
[www.itb.ru](http://www.itb.ru)



Торговля

# ПРОСТО ДОБАВЬ ВОДЫ

## ВОЛНА ИЗ «РОДНИКОВОГО ИСТОЧНИКА» НАКРЫЛА САМАРУ ОГРОМНОЙ СЕТЬЮ КИОСКОВ. КОМУ И СКОЛЬКО МИЛЛИОНОВ «КАПАЕТ» С ЭТОГО БИЗНЕСА?

**Н**а стене офиса компании «Нептун», которой принадлежит развернувшаяся в Самаре едва ли не по мановению

ока сеть киосков по продаже воды «Родниковый источник», гордо красуется карта областного центра. Разноцветными флажками на ней украшена едва ли не вся территория миллионного города. В считанные месяцы их числоросло до 150. А к 2015 году на карте должно появиться еще 80 булавов. Белые киоски с логотипом «Родниковый источник» принадлежат фирме — производителю воды «Аквалита» и фирме-оператору «Нептун». За каких-то пару лет, в самый разгар городской борьбы с киоскерами, владельцам сети удалось невероятное. С помощью лоббистов и московских денег предприниматели создали в городе одну из крупнейших розничных сетей. Несмотря на то, что вода на розлив в три-четыре раза дешевле бутилированной, потенциальный годовой оборот «Источника» уже составляет, по оценкам «Дела», более 162 млн рублей. Кто пробил дорогу золотому потоку «Родникового источника» и почему у монополиста нет конкурентов?

### ШВАЙКИН В РОЗЛИВЕ

Известный самарский бизнесмен Сергей Швайкин разглядел в простой воде «золотые ионы» еще будучи генераль-

ным директором «Билайн-Самары» в 2001 году. Именно тогда появилась компания «Аквалита», в распоряжении которой оказалась водяная скважина на территории маленькой хлебопекарни в Курумоч. Фирма, совладельцами которой стали сам Швайкин (34%), а также Василий Шишов (33%) и Валерий Попов (33%), начала выпуск питьевой воды под маркой «Экстрим». Бизнес не принес больших дивидендов своим создателям и прозябал до появления новой «дебютной идеи».

В 2010 году подернувшийся тинной водный мир «Аквалиты» вновь засиял золотыми красками в связи с планами организации масштабной розничной сети по продаже питьевой воды в Самаре, которые стали реализовываться под брендом «Родниковый источник». Однако собственники бизнеса с этого времени почему-то «ушли в тину». Сергей Швайкин и Василий Шишов заверили «Дело», что в 2010 году продали компанию неким московским инвесторам. Но кому именно, оба предпринимателя, по их словам, не помнят. Между тем, по данным «СПАРК» и ЕГРЮЛ, последний раз обновлявшимся в сентябре 2012 года, и Швайкин, и Шишов, и Попов продолжают оставаться владельцами

«Аквалиты». Впрочем, собственники оператора сети киосков «Родниковый источник», ООО «Нептун» — действительно совсем другие лица. Основная доля в компании (51%) принадлежит некой Гузели Галимяновой, являющейся акционером ряда московских компаний («Лапин дисконт маркетинг систем», «Московский инвестиционный дом», МС «Тауэрс»), но чьи именно интересы она представляет в самарском водном бизнесе, «Делу» выяснить не удалось. Еще 29% «Нептуна» принадлежит Олегу Конищеву, известному в Самаре в качестве владельца оператора рынка наружной рекламы, фирмы «Метро-медиа». По 10% «Нептуна» досталось выходцам из Казани: Рамилю Яруллину и Николаю Афанасьеву. Оба выступают в качестве соучредителей двух казанских компаний НПО «Гефест» и «Регион-инвест», а также самарской СНТ «Горелые хутора». Примечательно, что полный тезка Рамиля Яруллина в 2008 году являлся заместителем руководителя департамента строительства и архитектуры Самары. Может быть, это совпадение, а может быть и нет. Также странным совпадением можно считать и то, что директором «Нептуна» работает сын Сергея Швайкина Константин Швайкин. Последний отказался что-либо со-

**ТЕЗКА СОВЛАДЕЛЬЦА  
«НЕПТУНА» БЫЛ ЗАМЕСТИТЕЛЕМ  
РУКОВОДИТЕЛЯ ДЕПАРТАМЕНТА  
СТРОИТЕЛЬСТВА САМАРЫ**





**ВОДУ  
ЗАКАЗЫВАЛИ?**  
Константин  
Швайкин  
руководит  
водным бизнесом  
отца

общать «Делу» о владельцах оператора сети, заявив, правда, что компанию действительно контролирует московский инвестор, а среди ее официальных собственников «есть технические фигуры».

## НЕ РАЗЛЕЙ ВОДА

«Родниковый источник» — новый для Самары, но отнюдь не революционный проект. Идея продавать в киосках воду на розлив давно витала в воздухе. В 2010 году была принята федеральная целевая программа «Чистая вода», одним из пунктов которой является «альтернативное поквартальное обеспечение населения питьевой водой». Сети киосков давно и успешно развернуты в Москве, Санкт-Петербурге, Кирове, Перми, Ижевске, Екатеринбурге, Казани.

Однако в Самаре долгое время желающих попробовать силы в новой нише не было. За несколько месяцев до появления киосков «Родниковый источник» в Самаре состоялся круглый стол с производителями бутилированной воды, которые решили, что вариант продажи воды на розлив через киоски... нереален. Но «реальные» бизнесмены все-таки нашлись, и начиная с июля 2010 года будки «Родникового источника» стали одна за другой вырастать около самарских домов. Рядом с ними умирали пивные, овощные, рыбные киоски, но вода «Родникового источника» оставалась, как в сказке, живет всех живых.

Как выяснило «Дело», большая часть киосков «Родниковый источник» расположена на территориях МП «Ярмарки Самары», у которого,

по данным Константина Швайкина, «Нептун» арендует 65% всех своих участков. Остальные «клочки» земли берутся в аренду у юридических и физических лиц. Возможно, не последнюю роль в выстраивании диалога компании «Нептун» с мэрией и муниципальными структурами сыграл ее совладелец Рамиль Яруллин, если именно он, как можно предположить, работал некогда в руководстве департамента по строительству и архитектуре Самары. Константин Швайкин признает, что мэрия Самары оказывает «Нептуну» поддержку в поиске земельных участков и что самарская компания перенимала опыт установки киосков с водой у казанских предпринимателей. Непосредственно в МП «Ярмарки Самары» в 2010 году, видимо, вопросы решались с руководителем Сергеем Гречко, а с 2011 года — с новым главой муниципального предприятия Владиславом Пузако.

## ВОДНЫЙ МИР

Бизнес по розничной торговле водой прост, как формула  $H_2O$ . «Аквавита» добывает воду из скважины, «Нептун» управляет сетью. Эта же компания является собственником самих киосков, автомобилей с бойлерами, занимающихся развозом воды, и арендатором участков земли. По информации Константина Швайкина, арендная плата за участок площадью 4 кв. м под один киоск составляет в среднем 3 тысячи рублей в месяц. По оценкам генерального директора агентства оценки Grand Estate Алексея Ульянина, это «дороговато, но, наверняка, адекватно получаемым доходам». Интересно, что воду в розницу продает не ООО «Нептун», а три индивидуальных предпринимателя, которые официально выступают арендаторами киосков и платят налоги по упрощенной схеме.

Сегодня сеть «Родниковый источник» насчитывает 150 киосков в Самаре и поселках Смышляевка, Стройкерамика и Петра Дубрава Волжского района. В них работают в основном пенсионеры, заработная плата которых, как можно предположить, не сильно обременяет бюджет владельцев сети.

Главное преимущество «Родникового источника» по сравнению с производителями бутилированной воды — низкая цена: всего 3 рубля за литр. По данным Сергея Швайкина, один киоск за день реализует до тонны воды. Нетрудно подсчитать, что


**В НОКАУТЕ**

Шишов думает, что продал долю в «Аквивите»

выручка одной точки может составлять до 90 тысяч рублей в месяц, а годовой оборот всей сети киосков может превышать 162 млн рублей. При этом рентабельность бизнеса, как уверяют его создатели, балансирует на уровне 5-10%. Вдобавок у компании есть дополнительные источники доходов: сдача поверхностей киосков под рекламу и продажа тары под воду.

Ключевой фактор в бизнесе «Источника» — демпинговые цены. По словам Константина Швайкина, держать стоимость воды на поразительно низком уровне компании позволяют несколько факторов. Кроме того, что компания не прибегает к услугам посредников, экономить помогает отсутствие обогащения и бутилирования воды. Вся обработка, которой она подвергается — фильтрация и обеззараживание. Кроме того, «Нептун» вычеркнул из себестоимости затраты на хранение воды: после очистки она сразу заливается в машины и развозится по киоскам.

О том, насколько качество воды (к слову сказать, это вода первой категории качества) соответствует современным требованиям, судить сложно. Руководство «Нептуна» уверяет, что баки, установленные в киосках, в которые заливается из бойлеров вода, регулярно очищаются. При этом каждый киоск оборудован фильтром очистки и ультрафиолетовой лампой. Так ли это на самом деле и насколько исправно работает все это хозяйство — покупателям, видимо, стоит проверять самостоятельно на месте. На сайте «Нептуна» опубликованы свидетельства о регистрации и сертификаты почему-то только расфасованной воды производства «Аквивиты».

Директор ООО «Ключевая» (продажа бутилированной воды) Дмитрий Ткачев считает стоимость воды «Родникового источника» адекватной и, с учетом низких транспортных рас-


**ПОЙМАЛ ВОЛНУ**

Сергей Швайкин занялся водой еще в «Билайне»

ходов, сопоставимой с ценами компаний, занимающихся доставкой бутилированной воды. Однако некоторые региональные производители воды сомневаются в том, что по 3 рубля за литр можно продавать воду высокого качества. Технолог компании «Чистая вода» Ольга Зацепина рассказала «Делу», что анализы воды из киосков «Родниковый источник», который делала по собственной инициативе их фирма, соответствуют нормативам по химическому составу, но в нескольких случаях к ним были замечания по микробиологии, поэтому такую воду желательно кипятить перед употреблением. По словам Зацепиной, обычно принадлежность воды к первой категории объясняется отсутствием в ней таких необходимых

для высшей категории элементов, как фтор, йод, калий. Кроме того, для воды первой категории, в отличие от высшей, нет четкого указания на место добычи и возможен широкий диапазон по солевому составу.

Несмотря на явные успехи развития бизнеса, руководители компании — оператора сети предпочитают не акцентировать внимание на достижениях. «Это долгоиграющий проект, он окупается не сразу. Грубо говоря, сейчас мы зарабатываем два рубля, а вкладываем 10 рублей», — скромничает Швайкин. Только в покупке киосков, по оценкам «Дела», компания могла инвестировать порядка 45 млн рублей. Существенную долю затрат составляют вложения в автопарк. Основные текущие статьи расходов — добыча и доставка воды, аренда земли, обслуживание транспорта, электричество, зарплаты персонала. Если верить Швайкину, еще в прошлом году компания «Нептун» работала «в минус». Но, судя по бодрому тону директора, это временные трудности.

## ЖАЖДА — ВСЕ

Конкурентов у «Родникового источника» нет, и, судя по интенсивному захвату рынка монополистом, они вряд ли уже появятся. По оценкам Константина Швайкина, максимальное число киосков по торговле водой, которые сможет вместить Самара — около 230 штук. В 2013 году кроме уже имеющихся 150 точек компания «Нептун» планирует установить 50 киосков по всему городу, в 2014 — еще несколько, «по необходимости». После этого, как говорят в компании, потребности населения Самары в питьевой воде будут удовлетворены. Остановит ли это золотоносные потоки «Источника»? Вряд ли: в компании Швайкина уже обсуждаются проекты экспансии сети в Новокуйбышевск и Кинель.

Кроме расширения географии продаж, владельцы нового оператора сети реализации питьевой воды подумывают и об инновациях. Возможно, у «Нептуна» вскоре появятся круглосуточно работающие автоматические киоски по продаже воды. Константин Швайкин не исключает, что несколько таких экспериментальных аппаратов украсят улицы Самары уже этой зимой. А это новые миллионы, блестящему потоку которых вдоль самарских домов если что-то и может помешать, то уж точно не административные преграды. □

- Дарья Макушова



Источник: данные компании и оценки «Дела»



# БОЛЬШЕ ПОЛУВЕКА В МУЗЫКЕ

Композитору Леониду Вохмянину исполнилось 70 лет



В ряду важных для самарского культурного сообщества людей значимое место занимает Леонид Вохмянин, заслуженный деятель искусств РФ, автор более 150 музыкальных произведений — симфонических, кантатно-ораториальных, камерных, сочинений для

фортепиано и хора. Недавно известный композитор, декан факультета художественного образования Поволжской государственной социально-гуманитарной академии (ПГСГА) отметил «круглую» дату — 70-летие. С журналом «Дело» Леонид Вохмянин поделился своим видением современной культуры и музыки.

**— Как человек с большим опытом вы можете объективно оценить работу самарского музыкального сообщества. Достаточно ли внимания уделяется творчеству в Самарской области?**

— В самарской музыке я существую уже больше полувека. В 1961 году, оставив Авиационный институт, я пришел в музыкальное училище, где проучился четыре года. Потом были годы обучения в Горьковской консерватории: сначала в качестве пианиста, а потом — композитора. Жизнь привела меня в тогда еще Куйбышевский педагогический институт, а ныне ПГСГА, где я работаю уже более 40 лет. За этот период было много больших и малых дел, среди которых, например, создание Самарского музыкального общества в 1987 году, организация Самарского отделения Союза композиторов в 1989 году, проведение различных конкурсов и фестивалей. В Самаре достаточно много специалистов республиканского и мирового уровня — музыковедов, композиторов, исполнителей, педагогов-музыкантов.

Интенсивную политику по активизации творческих процессов проводят Министерство культуры Самарской области и Департамент культуры г. Самары.

Главная задача культурного сообщества — компенсировать духовные потери, которые начались не в 90-е годы, как считают некоторые поверхностные социологи, а с конца 70-х — начала 80-х.

На мой взгляд, решением вопроса могла бы стать организация вертикали эстетического образования — от детского сада до вуза.

Если любовь к этому роду человеческой деятельности прививать с пеленок, то в результате мы могли бы вырастить более качественную человеческую личность.

Считаю, что организация процесса «культурной эволюции» могла бы стать доминирующей в государственной политике.

**— Как декан творческого факультета оцените, пожалуй-ста, современную молодежь. Насколько серьезно она относится к музыке? Как много сегодня талантливых ребят?**

— По приемной кампании видно, что молодых людей по-прежнему привлекают экономические профессии. Тех, кто хотел бы стать профессиональным музыкантом, не так много. Однако, что меня радует, начальное звено музыкального образования становится все



более и более востребованным. Такой вывод можно сделать, например, по детским музыкальным конкурсам, количество участников которых увеличилось за последние годы в разы.

Рост интереса к начальному музыкальному образованию имеет принципиальное значение для повышения уровня культуры. Мне бы хотелось, чтобы музыкальное образование было не дополнительным, а одним из основных. И, повторюсь, нам не нужен рост количества профессионалов, просто ребенок с эстетическим образованием — это та личность, которая крайне нужна России. В свою очередь, ПГСГА сегодня готовит кадры, которые потом смогут работать с детьми, учить их музыке, хореографии, живописи.

**— Какие победы являются для вас наиболее значимыми?**

— До сих пор самой значимой победой для меня является получение в 1960 году золотой медали в школе №12. Тогда окончить десятый класс с золотой медалью было очень почетно. Все остальные успехи уже следуют из этой победы.

**— Вы являетесь автором гимна Самарской области. Насколько тяжелым был конкурс?**

— Конкурс был тяжелый. Причем тяжелый не столько по составу участников, сколько по задачам. Гимн должен быть и величественным, и воодушевляющим. Для меня своеобразными образцами стали великие произведения А.В. Александрова «Священная война» и «Песня большевиков», которая впоследствии была преобразована в гимн СССР. Я написал около 30 разных вариантов гимна, из которых был выбран лучший. И когда на заседании правительства Самарской области мне сказали: «Это лучше, чем у Александрова», — мне стало действительно приятно.

Текст гимна приняли только через три года обсуждения, притом что помимо припева надо было утвердить всего девять строк (автор текста — О.А. Бычков). Это была кропотливая работа для всех: и для авторов, и для исполнителей, и для звукозаписывающей студии. Хочу сказать, что легче написать пару симфоний, чем один гимн, однако этой работой я действительно доволен.

*—Зинаида Серебрякова*



**Д**вух этажей  
офисного  
центра «Вер-  
тикаль» для  
компаний  
«Разумные  
решения»  
разменяв-  
шего шестой  
десяток про-

фессора Петра Скобелева уже мало, хотя создана она менее трех лет назад. Его предыдущая IT-фирма «Научно-производственная компания «Генезис знаний» получила известность в Самаре своим проектом электронного правительства, но закрылась после череды неприятностей: обвинения ее директора в налоговых нарушениях, экономического кризиса и ухода партнеров вместе с частью сотрудников. Тогда Скобелев и сосредоточился на своей давней идее фикс – разработке мультиагентных систем для автоматизированного управления бизнесом, создав компанию «Разумные решения». Мультиагентными системами (представляют собой самоорганизующееся сообщество автономных программ, работающих параллельно, но во взаимодействии друг с другом), в отличие от изобилия разработчиков традиционных программных средств, во всем мире занимаются лишь единицы продвинутых бизнесменов. В этом году молодая фирма Скобелева сделала рывок, увеличив обороты в три раза, а министр экономического

Высокие технологии

# ПОДУМАТЬ ТОЛЬКО

**СМОЖЕТ ЛИ КОМПАНИЯ «РАЗУМНЫЕ РЕШЕНИЯ» САМАРСКОГО ПРОФЕССОРА ПЕТРА СКОБЕЛЕВА СВЕРГНУТЬ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПРОГРАММ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА?**



развития, инвестиций и торговли Самарской области Александр Кобенко написал в «Твиттере», что выдал бы системам, разрабатываемым «Разумными решениями», Нобелевскую премию. Кроме того, Скобелев вынашивает планы создания еще более передовых продуктов, которые могут пошатнуть позиции крупнейших мировых производителей традиционных систем автоматизированного управления бизнесом. Научная фантастика? Не факт.

## ТУМАНЫ АЛЬБИОНА

Стены офиса «Разумных решений» завешены грамотами, патентами и лицензиями, в том числе на космическую деятельность. В кабинете Скобелева — сувениры от компаний-заказчиков: пожарная станция из конструктора LEGO и макет ракеты от РКК «Энергия». И это далеко не все именитые компании, для которых «Разумные решения» разрабатывают системы. Мультиагентные системы для Скобе-

лева — дело жизни. Он защитил по ним докторскую диссертацию, получил три патента на изобретения в Великобритании и США и собирается заработать на них миллионы долларов...

А началось все с далекого 1979 года, когда студент второго курса факультета автоматизированных систем управления Самарского авиационного института Петр Скобелев начал участвовать в создании программ для ЦСКБ «Прогресс». После окончания вуза в 1983 году по специальности «инженер-системотехник» Скобелев отправился в только что открывшийся в Самаре филиал Физического института РАН, где сделал, как и положено, карьеру от инженера до старшего научного сотрудника. В институте он отметился участием в создании лаборатории по управлению лазерами в режиме реального времени.

После перестройки в Самару приехал профессор из Открытого университета в Лондоне Георгий Ржевский с лекцией о мультиагентных системах. Эта лекция, без преувеличения, перевернула жизнь Скобелева. Он вместе с Ржевским начал создавать экспериментальные проекты по мультиагентным системам. Вскоре «научные упражнения» Скобелева и Ржевского переросли в бизнес.

В 1997 году Скобелев создал в Самаре научно-производственную компанию «Генезис знаний», которая стала известна своими проектами по интерактивным мультимедиа-системам, электронному правительству и системами в области медицины. Мультиагентные системы тогда были в зачаточном состоянии.

Уже в 2000 году Скобелев и Ржевский открыли в Англии компанию Magenta Technology, главным перспективным направлением которой стали мультиагентные системы. Российскому и английскому ученому принадлежало в компании по одной трети. Оставшаяся доля была у их партнера Майкла Питерса, который занимался продвижением продукции. Но чтобы начать бизнес, нужны были средства. И Magenta Technology получила венчурное инвестирование со стороны европейских фондов, которым было передано 12% акций компании.

Оставаясь владельцем «Генезиса знаний», Скобелев занял должность директора по технологиям в головной компании Magenta Technology в Лондоне и стал директором ее дочерней компании в Самаре — Центра программных разработок Magenta. Периодически навещаясь в Самару, Скобелев фактически поселился в Лондоне. С 9 утра и до 12 ночи он «пропадал» в своем офисе, находящемся в историческом здании на Lombard Street, и на многочисленных встречах с людьми, которые казались ему «более самостоятельными, более активными и более думающими, чем в России». Но, проработав так несколько лет, в 2008 году Скобелев покинул компанию. «Тогда мы были учеными, новичками в бизнесе. Мы не знали, что по британским законам слово «инвестор» даже с минимальным процентом имеет право «вето» при принятии любых решений. Инвесторы начали назначать директоров и принимать другие важные решения, мало считаясь с нашим мнением и насаждая «колониальную» политику управления компанией. Разногласия обострились, и в один из таких моментов я принял решение уйти из компании», — объясняет контекст своего ухода из английского бизнеса Скобелев. Впрочем, по версии источника «Дела» в самарском центре разработок Magenta, увольнение Скобелева было связано с тем, что при нем компания не приносила ожидаемой инвесторами прибыли. «Скобелев — больше ученый, мечтатель. Получение

прибыли для него не главное», — улыбается источник «Дела» в Magenta. Вскоре Скобелев растерял и свой пакет в компании. Сейчас, по словам Скобелева, ему принадлежит менее 10% уставного капитала Magenta Technology.



## В 2000 ГОДУ СКОБЕЛЕВ ОТКРЫЛ В АНГЛИИ ФИРМУ MAGENTA TECHNOLOGY



## ВЗЯЛСЯ ЗА УМ

Покинув любимый город русских олигархов, в конце 2008 года Скобелев вернулся в свою самарскую НПК «Генезис знаний», которая к тому времени зарабатывала неплохие для своего вида деятельности деньги. Ее выручка в 2007 году составляла около 130 млн рублей. Но за время отсутствия хозяина в НПК «Генезис знаний» накопилось много сюрпризов. Как рассказывают в компании, когда Скобелев вернулся, рады ему были все, кроме руководства, которое не смогло предъявить кассу, а на следующий день пришла налоговая инспекция, и начались проблемы... Скобелев об этом периоде вспоминать не хочет, но о фактах налоговых нарушений в «Генезисе знаний» стало известно из документов областного арбитража. В 2010 году НПК «Генезис знаний» попыталась через суд оспорить решения ИФНС Ленинского района Самары, которая обнаружила заключение компаний в 2006 году фиктивных сделок с фирмами «Спектр» и «Конкор» (тогда «Генезисом» руководила Лидия Хрипкова) и неправильное применение налоговых вычетов по НДС по ним.

Контрагенты «Генезиса знаний» имели классические признаки фирм-однодневок. Компания «Спектр» состояла из одного сотрудника, да и тот на момент совершения сделки находился в колонии строгого режима. Общество «Конкор» с обозначенным ИНН и адресом вообще не было зарегистрировано. Сумма претензий фискалов была незначительна. Оспорить решения налоговиков «Разумным решением» не удалось, но зато, как выяснилось позже, оно было отменено на уровне областной налоговой.

Вскоре ФНС России попыталась в судебном порядке признать НПК «Генезис знаний» банкротом из-за долга перед налоговой службой, образовавшегося все из-за тех же налоговых нарушений, но в удовлетворении иска налоговикам было отказано. Но дела все равно шли неважно. К 2009 году выручка НПК «Генезис знаний» сократилась до 39 млн рублей, а потом перестала раскрываться. И в 2011 году компания все равно была ликвидирована.

На фоне проблем с налоговой и затухания жизни в НПК «Генезис знаний» в структуре бизнеса Скобелева начали происходить изменения. В 2009 году от него ушел Олег Сурнин, ставший после Лидии Хрипковой директором «Генезиса знаний». Сурнин основал свою

компанию по разработке программного обеспечения «Открытый код», в которую перешла часть сотрудников «Генезиса знаний». Мультиагентные технологии в ее продуктах не применяются. Комментировать работу «Генезиса знаний» Сурнин в разговоре с «Делом» не захотел.

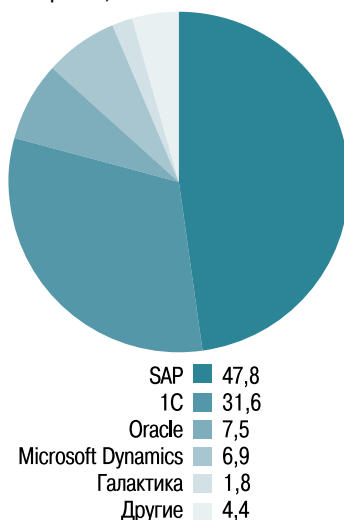
Сам Скобелев оставил себе бренд «Генезис знаний». В том же 2009 году,

## ПО СТАРИНКЕ

Как лидеры российского рынка систем управления предприятиями делили его в 2011 году



Доля на рынке, %



Источник — аналитическое агентство TAdviser

еще за два года до ликвидации НПК «Генезис знаний», он создал управляющую «Группу компаний «Генезис знаний», но этот бренд отошел для него на второй план. Основой его IT-бизнеса стала компания «Разумные решения», основанная им в 2010 году параллельно с процессами, приведшими к распаду «Генезиса знаний». Единственное направление, над которым стали работать в новой фирме, — мультиагентные системы управления ресурсами для промышленных предприятий, которыми Скобелев «болел» в хорошем смысле слова. По информации «Дела», чтобы поднять компанию «Разумные решения», Скобелев даже продал две квартиры и привлек заемные средства.

## ЗОЛОТЫЕ МЫСЛИ

Объяснить суть понятия «мультиагентные системы» непросто. В отличие от традиционных (централизованных, монолитных и последовательных) программных средств, мультиагентные

представляют собой как бы самоорганизующееся сообщество автономных программ (программных агентов), которые работают параллельно и постоянно взаимодействуют друг с другом. «Агентами» тут могут выступать рабочие, станки, материалы, инструменты, производственные операции, транспортные средства и тому подобное. Взаимодействуя друг с другом, агенты обмениваются информацией в режиме реального времени (не все традиционные программные продукты осуществляют поддержку принятия решений в режиме реального времени). Каждый агент действует «эгоистически», в своих интересах, но когда их интересы сталкиваются, в приоритет ставится выгода для предприятия. В итоге система выдает план действий по наиболее эффективному способу выполнения той или иной задачи. Например, в цеховом производстве это среднесуточное задание, которое выдается рабочим, в управлении грузоперевозками это наряды на перевозку грузов, маршруты движения, графики погрузки и разгрузки. Оператор, безоговорочно приняв предложенный системой план действий или внеся в него коррективы, просто нажимает кнопку, и тогда система сама оповестит исполнителей о необходимых действиях. Например, отправит СМС водителю грузовика с указанием точки назначения, времени выезда и прибытия и другими необходимыми для выполнения задания сведениями.

Скобелев верит, что за подобными системами — будущее. И не один он. Ряд экспертов называют традиционные иерархические монолитные системы «динозаврами» и прогнозируют, что со временем потребители начнут от них отказываться в пользу множества маленьких гибких взаимодействующих друг с другом программ.

Первая система, которая была разработана «Разумными решениями» — Smart truck, программа управления грузоперевозками. Первой ее заказала российская транспортно-логистическая фирма Prologics. Сейчас «Разумные решения» разрабатывают системы управления ресурсами цеха, железнодорожными перевозками, мобильными ресурсами (например, ремонтными бригадами или такси). Проект системы автоматизации цехового производства готовится вместе с компаниями «Кузнецов», «Оборонпром» и СГАУ. Для LEGO самарская компания разрабатывает проект оптимизации системы поставок товара в магазины.



При участии Airbus и EADS «Разумные решения» выиграли большой проект в европейской программе «Фабрики будущего», направленной на создание интеллектуальной системы управления цехами производства самолетов. Еще один проект — планирование доставки грузов на международную космическую станцию, разрабатываемый вместе с РКК «Энергия». Также «Разумные решения» сотрудничают с РЖД, «Авиаагрегатом», Средневожской газовой компанией.

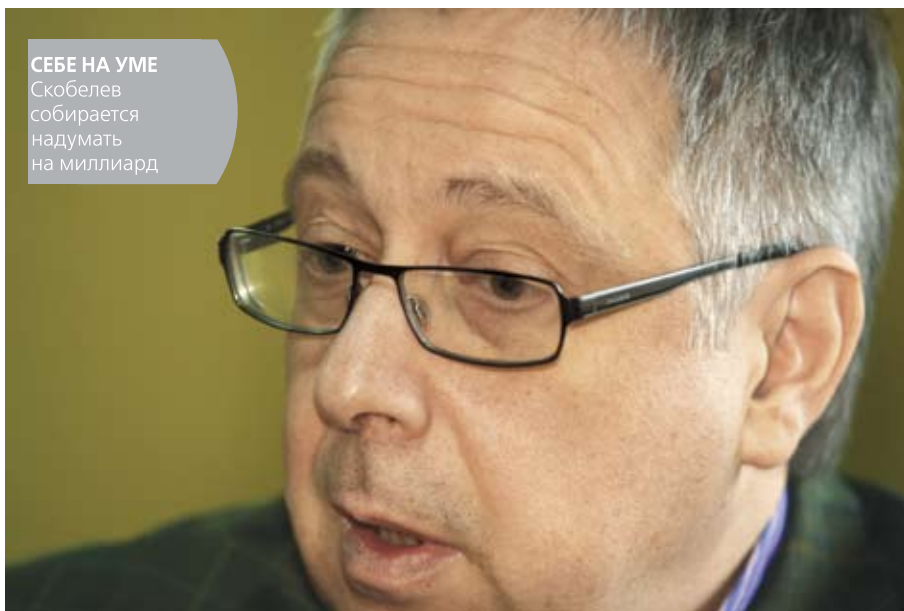
Разработка одной системы с нуля занимает около девяти месяцев и требует участия 15-20 человек одновременно. Для адаптации уже существующей программы под нужды конкретного предприятия требуется, в свою очередь, два-три месяца. Готовая система стоит от 1,5 до 2,5 млн руб. Окупаться программа начинает после третьего или четвертого внедрения. В среднем рентабельность бизнеса «Разумных решений» оценивается в 20-40%.

«Разумные решения» начали приносить прибыль только в этом году. Однако оборот фирмы ежегодно увеличивается в разы. По информации «Дела», если в 2010 году выручка компании составляла несколько миллионов рублей, то в 2011-м выросла почти до 40 млн, а в 2012 перевалила за 120 млн. По некоторым экспертным оценкам, компания «Разумные решения» стоит уже порядка 100 млн долларов, но Скобелев не берется оценивать ее стоимость, хотя, по сведениям «Дела», ему поступали предложения продать бизнес.

По словам Скобелева, с применением программ управления ресурсами эффективность работы компании увеличивается на 15-20%. Кроме того, сокращается время реакции на непредвиденные события, увеличиваются гибкость и уровень сервиса, а также прибыльность компании. Представитель компании LEGO Бьорн Мэдсен в электронной переписке с «Делом» сообщил, что их компания работает с «Разумными решениями» над системами прогнозирования и планирования в режиме реального времени для розничных магазинов с 2010 года. «LEGO искал такие системы по всему миру, и оказалось, что «Разумные решения» могут предложить систему поддержки принятия решений необходимого высокого качества за 3,9 миллионов долларов», — пишет господин Мэдсен, рассчитывающий на продолжение работы с LEGO. По словам заместителя главного инженера СВГК Вадима Сердюка,

#### СЕБЕ НА УМЕ

Скобелев собирается надумать на миллиард



система «Разумных решений», позволяющая планировать работу бригад, обладает «реальной инновационностью, качественно новыми возможностями при сравнительно низкой стоимости». Но Сердюк дополняет, что «нужны дальнейшие усилия по наращиванию ее интеллектуальных возможностей».

«Разумные решения» — основная, но не единственная компания Скобелева. Ему, а также его жене Вере Скобелевой принадлежит управляющая компания «ГК «Генезис знаний». Еще у Скобелева есть доли в двух основанных в течение последних двух лет компаниях: «Мультиагентные технологии», где он единственный учредитель, и «Интеллектуальные платформы и решения», в которой ему принадлежит 36%, а остальная часть распределена между его партнерами Вадимом Волковым, Владимиром Городецким, Олегом Карсаевым и Александром Винокуровым. Деятельность обеих этих фирм связана с разработкой мультиагентных систем.

#### УМ ЗА РАЗУМ

Рынок автоматизированных систем управления предприятием охватывает очень широкий спектр программных продуктов, в том числе систем планирования ресурсов предприятия и поддержки принятия решений. На протяжении последних нескольких лет

ведущими мировыми игроками, представленными на российском рынке программных продуктов для бизнеса, являются компании SAP, Oracle и Microsoft Dynamics. Из российских компаний самые большие доли на рынке занимают «1С» и корпорация «Галактика». Другие игроки осваивают каждый свою сферу, и относительно гигантов рынка их показатели небольшие.

Самарская компания «Разумные решения» в масштабах этого рынка пока теряется, но может сильно подтянуться за счет своей уникальности. По словам Скобелева, разработчиков систем на основе мультиагентных технологий в России не более пяти. Из них, если верить Скобелеву, только разработки «Разумных решений» были реально внедрены на предприятиях. По сведениям «Дела», на более серьезном уровне мультиагентными системами, кроме «Разумных решений», занимаются в Англии, Чехии, Португалии.

В России «Делу» удалось найти одну такую компанию в Томске — «Персональный интеллект», в которой не стали комментировать тему мультиагентных технологий и работу самарского конкурента. Также в Самаре по-прежнему работает центр разработок английской компании Magenta, где некогда работал Скобелев. Источник в компании Magenta рассказал «Делу»,

## «РАЗУМНЫЕ РЕШЕНИЯ» ПРЕДЛОЖИЛИ ДЛЯ LEGO СИСТЕМУ ЗА \$3,9 МЛН



**КОМПЬЮТЕРНЫЕ ИГРЫ**  
«Разумные решения» играют по-крупному

что одно время на мультиагентные системы был большой бум, их считали «панацеей», которая сможет решать абсолютно все проблемы, но потом оказалось, что мультиагентные системы являются идеальными не для всех задач. По словам источника «Дела», для некоторых отраслей бизнеса, например, для логистики, мультиагентные системы являются лучшим решением из существующих. В некоторых же случаях применение мультиагентных технологий излишне усложняет программу. В частности, в Magenta в некоторых проектах отказались от применения мультиагентных систем.

В московской корпорации «Галактика», являющейся лидером на рынке программных продуктов для бизнеса, но не работающей с мультиагентными системами, о «Разумных решениях» слышали, но комментировать работу компании отказались.

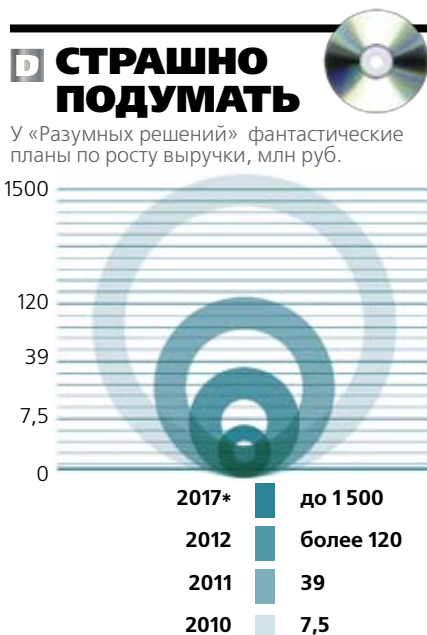
Научный советник Института проблем управления сложными системами РАН, профессор Владимир Виттих, у которого учился Петр Скобелев, подтверждает, что предприятий, разрабатывающих мультиагентный подход, в России считанное число, хотя исследования в области мультиагентных технологий продолжаются не первый десяток лет. По мнению Виттиха, это связано с тем, что применение таких технологий требует глубоких научных разработок и окупается не сразу, а на это готовы пойти далеко не все компании. «Ско-

белев работает на перспективу», — заключает Владимир Виттих.

Кроме тех направлений, в которых разработки уже ведутся, Скобелев планирует развивать еще несколько — энергетику и ЖКХ, робототехнику, военные приложения, государственное управление, финансы. Есть также проект по поддержке принятия решений в медицине. Самым космическим во всех смыслах слова планом компании можно назвать создание самоорганизующейся группировки («роя») миниатюрных спутников. «Сейчас «Разумные решения» развивают под-

ход, при котором будет происходить ко-эволюция (совместная эволюция. — Ред.) самоорганизующихся систем. Это будет совершенно новое поколение интеллектуальных систем, чрезвычайно востребованное на рынке для решения сложных задач, которые не решаются обычной математикой. Это усилит наше конкурентное преимущество перед Microsoft, SAP и другими компаниями, работающими по традиционной технологии», — с горящими глазами рассказывает Скобелев.

Если заразиться азартом Скобелева, можно в красках представить, как будет угасать бизнес мировых гигантов на фоне ослепительного сияния продвинутой самарской компании. Осталось совсем немного подождать, чтобы понять, чего больше в бизнесе самарского профессора: фантастики или практического смысла. Но если Скобелеву удастся реализовать свои планы, то через несколько лет обороты его бизнеса могут превысить миллиард. Рублей, конечно. Сам бизнесмен-ученый делает смелые прогнозы, что в течение ближайших трех-пяти лет число сотрудников его компании может достигнуть 1000 человек, а доходы компании составят до 1,5 млн рублей на человека. И тогда уже ей можно будет выдавать вторую Нобелевскую премию «имени Кобенко»: за установление господства на мировом IT-рынке. Дождется ли этого Скобелев?



Источник — данные компании \* План-максимум

- Дарья Макушова



# БУДЬ В РЫНКЕ — ЛОВИ МОМЕНТ!

Переложиться из одних активов в другие можно с помощью всего пары кликов, если вы подключились к интернет-брокеру Промсвязьбанк



Вам когда-нибудь приходилось в сердцах ругать себя, наблюдая за тем, как растут ценные бумаги той или иной компа-

нии, курс иностранных валют или цены на недвижимость, в то время как ваши деньги не приносят желаемой прибыли? Возможно, наоборот, вы прекрасно знаете, куда стоит вложить деньги прямо сейчас, но, как назло, свободных средств у вас пока нет, а перекладывать уже вложенные кажется вам неудобным, да и практически невозможным, так как будущая прибыль может и не покрыть потери от подобного перемещения. В подобной ситуации наверняка оказывались многие. Во всяком случае те, кто уже делал тяжелый выбор, распределяя свои сбережения по вкладам, валютам и ценным бумагам. Как же избежать подобного? Как, один раз сделав свой инвестиционный выбор, не оставаться пассивным наблюдателем, а иметь возможность в нужный момент перераспределять деньги, приобретая именно те активы, которые кажутся в данный момент наиболее прибыльными?

Ответ прост: надо всегда быть готовым к тому, что ситуация на рынках изменится, и пользоваться услугами надежного брокера. Такого как, например, Промсвязьбанк.

## Рыночное изобилие

На Московской бирже торгуется свыше 1400 ценных бумаг более чем 700 эмитентов, поэтому фактически в любой момент найдется такая бумага, которая вот-вот должна «выстрелить» и начать стремительно дорожать. Дело за малым — определить, что это за бумага или портфель ценных бумаг, и найти свободные средства для их покупки. Торговля на спотовом рынке проходит с 10.00 до 18.45, а на срочном и вовсе с 10.00 до 23.45, поэтому вы всегда можете продать часть своих бумаг, чтобы купить более перспективные. Как же определить, какая бумага действительно перспективна, а какую, напротив, стоит обходить стороной? Необходимо сле-

дить за информацией. Торговля на фондовом рынке — это прекрасная возможность заработать на своих собственных аналитических способностях и адекватности своего представления об устройстве российского бизнеса. Если, конечно, вы уверены в своих силах. Но лучше все-таки воспользоваться услугами профессионалов.

Клиенты Промсвязьбанка могут не волноваться — они получают постоянный доступ к аналитической информации, стекающейся



в банк в течение всего рабочего дня. Благодаря этому они всегда оказываются в центре событий финансового мира. А если вам захочется еще получать устные консультации по основным бумагам на российском рынке, можно воспользоваться специальным тарифом — «Инвестиционное консультирование» от Промсвязьбанка. В этом случае консультанты банка помогут вам сделать правильный выбор, исходя из вашей готовности рисковать и предпочтений по сроку инвестирования.

## Рыночная «пила»

В последнее время на рынке наметилось изменение, состоящее в резком сокращении числа трендов, то есть устойчивых и продолжительных движений рынка вверх или вниз. Вслед за резким падением в 2008 году и последовавшим за ним ростом в 2009–2010 годах на рынке наступила «пила», а именно короткие, периодически сменяющие друг друга движения рынка то в одну, то в

другую сторону. В такое время стратегия и долгосрочной покупки, и долгосрочной продажи обычно не приносит сколько-нибудь существенной доходности. На первый план вышел тщательный отбор ценных бумаг для инвестирования и возможность спекуляций с целью купить бумаги.

## Доходность против надежности

Перед инвестором всегда стоит вопрос: стоит ли инвестировать в акции и рисковать, если можно на депозите в банке получить высокую доходность, да еще с пониманием, что вклады застрахованы государством? Ответ на этот вопрос очень прост: ставки по вкладам не вечно будут высокими. Банк России начал проводить политику инфляционного таргетирования, при которой он управляет процентными ставками, а не валютным курсом, что будет приводить к снижению инфляции и падению ставок по вкладам. Это, конечно, процесс небыстрый, однако возврата к прежним временам уже не будет, и, как и во всех развитых странах, уровень инфляции и ставок в России постепенно, но снизится. А это значит, что к этому моменту вы должны быть готовы, у вас уже должны быть знания о рынке ценных бумаг, вы должны уметь выбирать ценные бумаги для инвестирования. Профессиональные консультанты Промсвязьбанка всегда помогут вам сделать выбор.

Будь в рынке — лови момент!

Переложиться из одних активов в другие можно с помощью всего пары кликов, если вы подключились к интернет-брокеру Промсвязьбанк



**Промсвязьбанк**

8 800 700-9-777  
www.psbinvest.ru

Ген. лицензия №3251 выдана ЦБ РФ 28.09.2007г. Реклама.

# МУЗЫКАЛЬНАЯ ШКАТУЛКА



Немецкая компания Loewe известна потребителям в основном как производитель телевизоров с нетривиаль-

ным дизайном и выдающимся качеством изображения. Те, кто поближе знаком с историей марки, знают, что ей принадлежит масса изобретений, которые сейчас широко используются в телевизорах всех производителей: технология электронной передачи телевизионного сигнала, анонсированная на берлинской выставке в 1931 году, первый телевизор со стереозвук — в 1981, первый ТВ с выходом в Интернет Loewe показала в далеком 1998-м... Но мало кто знает, что инженеры Loewe были пионерами и в области создания компактных акустических систем. Так, первый успех марки связан с выпуском в 1924 году лампового радиоприемника Ortsempfänger OE 333 с первой в мире интегрированной электрической схемой. Для многих будет открытием, что первый в мире кассетный магнитофон тоже сделали на Loewe — модель Loewe Optaphon 1950 года позволила уменьшить габариты магнитофона и, самое главное, дала возможность совершенно иначе записывать все, что вы захотите. Сегодня параллельно с выпуском обширной линейки телевизоров немецкая компания продолжает производство оригинальных музыкальных систем. Самой «младшей» в линейке является модель SoundBox, и о ней хотелось бы рассказать

подробнее. Первое, на что обращаешь внимание — это дизайн. Он довольно строг и лаконичен, как и вся продукция марки, но это несомненный плюс — с первого взгляда становится ясно, что перед вами довольно дорогая «игрушка». Ощущение класса дополняет и качество материалов: корпус обтянут непрозрачной акустической тканью без единой складки, сверху — металлизированная панель, в центре которой расположены слот для CD и крэлл для iPod/iPhone. Спереди находятся контрастный дисплей и ряд миниатюрных кнопок. И, конечно же,



логотип довольно скромных размеров, как бы говорящий: мне не стоит кричать о своем происхождении, кто понимает — тот оценит. Несмотря на то, что это «младшая» модель марки, SoundBox недешев — там, где заканчивается модельный ряд масс-брендов, линейка Loewe только начинается. Но 25 тыс. за вступление в клуб владельцев Loewe вы-

глядит посильным членским взносом, как только вы включаете эту систему. Звучит она потрясающе с музыкой любых жанров — от классики и джаза до электронной танцевальной. Аппарат универсален не только в жанровых предпочтениях, но и в выборе носителей музыкального контента: SoundBox имеет встроенный FM-приемник с функцией RDS, крэлл для iPod/iPhone, USB-вход для флешек и слот для CD. CD-привод устроен довольно оригинально — диск загружается вертикально. Два цифровых усилителя по 15 Вт каждый заставляют петь два четырехдюймовых широкополосных динамика, а фазоинверторы придают басам глубину и насыщенность. Все это скрыто за акустической сеткой и не разрушает строгого образа. Есть еще одна особенность, присущая всем продуктам Loewe — это возможность кастомизации. Вместо верхней металлизированной панели вы можете докупить накладку любого цвета. Именно любого, который вам вздумается и который подходит под ваш интерьер. Под заказ вам изготовят практически любую панель: зеркальный хром, с текстурой дуба, золотистую или розовую — все, чтобы подчеркнуть вашу индивидуальность. Главное, чтобы вам нравилось, как выбранная отделка будет сочетаться с цветом акустической сетки, которая может быть черной, серебристой, бежевой, ярко-зеленой или ярко-оранжевой. А можно подобрать отделку под цвет вашего телевизора от Loewe — вместе они смотрятся потрясающе!



# АКЦИЯ!

Made in  
Germany  
since 1923\*\*

Телевизоры с памятью  
Loewe Connect ID DR+  
и Музыка

В **ПОДАРОК\***



Телевизоры Connect ID 40-55" DR+ от 109 900 руб.  
Музыкальная система SoundBox 24 900 руб.

**ВидеоЛюкс Салон Loewe**  
Самара, ул. Галактионовская, 152 Тел. +7 (846) 242-11-11

\* Акция проходит с 15.10.12 по 31.12.12. Информация об организаторе, о правилах проведения, количестве призов и выигрышей, сроках, месте и порядке их получения на сайте

**[www.loewe.tv](http://www.loewe.tv)**

\*\* Немецкое качество. Производится с 1923 года.

# LOEWE.

# КАЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ

Систему образования ждет реструктуризация



Совет ректоров вузов Самарской области сегодня активно участвует во всех процессах, происходящих в

системе высшего образования. Недавно он активно вносил свои предложения поправок в новый закон об образовании, и большинство из них были приняты. Сегодня государство требует сокращения числа вузов, и здесь Совет ректоров также выступил со своей позицией. О том, в чем она заключается, рассказал председатель Совета ректоров вузов Самарской области, ректор Самарского государственного медицинского университета (СамГМУ) Геннадий Котельников.

**— Откуда пошла инициатива сокращения числа высших учебных заведений?**

— Образование, как и здравоохранение, притягивает повышенное внимание государства. Делать граждан здоровыми, образованными и защищенными — главные задачи любой страны. И если какая-то из задач не решается, то у общества возникают претензии.

Президент и премьер-министр дали отрицательную оценку качеству выпускников высших учебных заведений. Но я считаю, что виноваты здесь не только вузы. Во-первых, изменилась сама потребность общества в специалистах: население нашей страны в два раза меньше, чем было в СССР, а студентов стало в два раза больше. Из них значительная часть обучается в негосударственных вузах и филиалах. И это специалисты не самого высокого уровня, ведь чтобы подготовить хорошего выпускника, нужны свои научные школы, учебная и материально-техническая база и т.д. Негосударственные вузы выдают диплом того же образца, что и государственные, но зачастую вся их база — это

трехкомнатная квартира. В этом кроется вторая проблема: несмотря на то, что условия обучения во всех крупных вузах за последнее время стали только лучше, качество выпускников зачастую неудовлетворительное. Соответственно, был сделан вывод о том, что вузов в России слишком много.

**— Как Совет ректоров вузов Самарской области отреагировал на поставленную задачу сокращения числа вузов?**

**СОВЕТ РЕКТОРОВ  
ВЫСТУПАЕТ  
ЗА ГРАМОТНУЮ  
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ  
СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
БЕЗ УЩЕМЛЕНИЯ  
ПРАВ СТУДЕНТОВ  
И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ**

— Недавно у нас состоялась длительная встреча с губернатором и министром образования и науки Самарской области на эту тему. Более того, мы уже обсуждали этот вопрос на президиуме Совета ректоров, и я хочу сказать, что мы не настроены на резкое сокращение числа вузов, главным образом государственных. Сокращение числа учебных заведений на 25-30% — это в наших условиях нецелесообразная мера. Целесообразно объединять вузы, когда они готовят специалистов одного профиля.

Таким образом, мы за реструктуризацию, а не за ломку высшей школы. И это будет реструктуризация за счет сокращения числа филиалов вузов, негосударственных вузов, а также вузов, которые пойдут на это добровольно. В качестве примера могу привести Самарский институт управления, который, вероятнее всего, войдет в состав СГЭУ. САГМУ самостоятельно приняла решение о том, что ей нужно будет войти в состав какого-то государственного учебного заведения.

Похожую позицию мы заняли и по ряду учреждений среднего профессионального образования, которые тоже должны войти в состав государственных вузов.

**— Не затронут ли преобразования интересы преподавателей и студентов, которые работают и учатся в небольших вузах?**

— Мы активно работаем в этом направлении. Безусловно, любая реструктуризация должна ставить в приоритет интересы студентов и преподавателей. Ведь, в конечном счете, реструктуризация — это не мера по разрушению системы, а мера, направленная на ее оптимизацию. Она должна повысить качество образования.

В нашем арсенале есть возможности, которые позволяют учесть интересы и студентов, и преподавателей. Например, мы можем сохранять внутри вузов самостоятельные институты. В составе нашего вуза, например, есть Самарский стоматологический институт, Институт сестринского образования.

Реструктуризация должна только облегчить положение в ряде вузов. Раньше в вузы поступало максимум 7-10 человек из класса, сегодня — почти все. Группы очень большие, и большинство преподавателей работают по совместительству, иногда в нескольких университетах.

**— Какие проблемы будут на пути реструктуризации вузов?**



— Решение принять несложно. Самое главное — договориться и сделать так, чтобы оно учитывало интересы всех сторон. Проблемы сейчас есть, но они, по большей части, материальные. Например, у некоторых негосударственных вузов помещения находятся в аренде, и, естественно, они не могут быть переданы государственным вузам.

Также мы постараемся максимально соблюсти интересы преподавателей. Ведь естественно, что при объединении, например, трех вузов с идентичными кафедрами в итоге останется только одна, и руководить ей должен один специалист. Здесь нужно, во-первых, сделать грамотный выбор, во-вторых, нужно помнить о том, что даже в рамках одной науки могут быть различные специализации. И если одна кафедра специализировалась на одном направлении, то при присоединении к другой кафедре нужно проследить за тем, чтобы ему также уделялось достаточно внимания.

#### **— Как изменится стоимость обучения для студентов, которые сейчас числятся в негосударственных вузах?**

— Хочу отметить, что сегодня у нас нет вузов, в которых бы разница в стоимости обучения измерялась в несколько раз. Она колеблется в пределах 10-20%. Однако если будут спорные ситуации, мы сможем дать какой-то период для адаптации и урегулирования ситуации. Вообще губернатор Самарской области очень активно заинтересовался вопросом высшей школы. Он уже побывал в ряде вузов и присутствовал на совете ректоров. Он дал добро на реализацию проекта второго межвузовского дома. Многие удалось сделать и в рамках совета ректоров. Мы открыли межвузовский медиа-центр, межвузовские кафедры, мы выпускаем журнал, в котором наши аспиранты могут публиковаться бесплатно, мы вновь начинаем выпускать журнал «Самара университетская»... И все это — удачные проекты, которые выполнены качественно и на высоком уровне. Можно надеяться на то, что реструктуризация также будет грамотной и успешной.

#### **— Каков сегодня потенциал высшей школы в Самарской области?**

— Потенциал вузов в Самарской области очень велик. У нас 54 учебных заведе-



ния, в Совете ректоров вузов Самарской области состоят 32 ректора, из них 14 — ректоры крупных государственных вузов, у каждого из вузов своя большая история и большая база. Безусловно, претензии и вопросы можно найти к каждому учебному заведению, но все это — очень известные успешные вузы. Сегодня в высшей школе работает 11 тыс. человек профессорско-преподавательского состава, из них 7 тыс. человек — специалисты со степенью. Самарская область готовит выпускников по 260 направлениям

подготовки и специальностям, что почти соответствует мировым стандартам. Да, у нас нет, например, консерватории, но это тот вид учебного учреждения, который и не нужен в каждом городе. Высшая школа, в целом, со своими задачами справляется. Другое дело, что предприятия, для которых мы готовим студентов, зачастую не идут на контакт. Большинство вузов сами выходят с инициативами готовить целевых специалистов, отправлять студентов на практику и т. д.



**«ЭКОЛАЙН» МЕСТО 21**

Выручка 609 млн руб.

**«ЭКОЛАЙН-ГИДРОТЕХНИКА» МЕСТО 57**

Выручка 312 млн руб.

**«ЭКОЛАЙН-БИО» МЕСТО 187**

Выручка 87 млн руб.

Индустрия

# ЧИСТАЯ СИЛА

## КАК СЕРГЕЙ МАРКОВ И ВЛАДИМИР САЛИМОВ НАМЫЛИ МИЛЛИАРД ИЗ ГРЯЗНЫХ СТОКОВ

**З**еленые очистные установки производства тольяттинской ГК «Эколайн» последнее время освежают пейзажи самых денежных строек

страны. Они есть на объектах грядущей олимпиады в Сочи, в строящемся технопарке «Жигулевская долина» в Тольятти, на острове Русский, где недавно проходил саммит АТЭС-2012 и разгорелся скандал с растратой пущенных на его подготовку средств...

Став субподрядчиком на самых масштабных стройках страны, основатель ГК «Эколайн» Сергей Марков только успевал подсчитывать доходы, которые за два последних года увеличились почти в три раза и достигли миллиарда рублей в год, из которых 50 миллионов – чистая прибыль. Ка-

кие еще «клады» отыщет тольяттинский бизнесмен в отхожих местах?

### ВСЕОБЩАЯ КАНАЛИЗАЦИЯ

Характерная борода, очки – у основателя и генерального директора «Эколайна» Сергея Маркова типичный образ

**СНАЧАЛА ОНИ СТАНОВИЛИСЬ ПАРТНЕРАМИ МАРКОВА, А ПОТОМ КОНКУРЕНТАМИ**





скорее преданного профессии инженера, нежели богатейшего закрытого бизнесмена. Но это только видимость. Марков богат, хоть говорить об этом и не хочет. Между тем о том, чем он занимался до того, как создал собственное производство оборудования по очистке сточных вод, известно немного. По словам источника в ГК «Эколайн», Марков по образованию экономист, некоторое время работал в компании «Волгопродмонтаж». Также известно, что он был директором созданной в Тольятти в 1995 году торговой производственно-коммерческой фирмы «Русский лес», которая сейчас ликвидирована.

В 1998 году Марков вместе с еще одним малоизвестным тольяттинцем Владимиром Салимовым учредил компанию «Эколайн», которую сам и возглавил. У Владимира Салимова, как и у Маркова, если верить «СПАРК-Интерфаксу», до момента создания «Эколайна» не было своего бизнеса, но во второй половине 2000-х у него появились в Тольятти две небольшие фармацевтические фирмы «Альтавир» и «Корс». Также Салимов или его полный тезка известен тем, что через суд пытался установить право собственности на дом площадью 616 кв. м в селе Подстепки Ставропольского района.

«Эколайн» начинал с производства очистных систем для частных домов, но постепенно задачи укрупнялись, и оборудование «Эколайна» стало появляться на небольших АЗС и в коттеджных поселках. Настоящий промышленный масштаб бизнес приобрел в середине 2000-х после ужесточения законодательства в вопросе качества очистки питьевой воды, сточных вод и водоподготовительных работ. Это вызвало не только рост спроса на очистные сооружения среди частных и небольших фирм, но и привело в «Эколайн» первых крупных заказчиков в виде промышленных предприятий.

Компания Маркова развернула собственное производство очистного оборудования, в которое, по оценкам ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент» Дмитрия Баранова, могло быть инвестировано от 30 до 80 млн рублей. Маркову приходилось осваивать то, чем до него в Самарской области никто не занимался. «Ему даже некуда было обратиться по вопросам проектных моделей. Мы давали советы по размерам деталей, вместе

## В СУХОМ ОСТАТКЕ

Сколько денег прошло через канализационные фильтры ГК «Эколайн»

	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Выручка, млн руб.</b>					
«Эколайн»	160,269	304,619	224,931	377,217	609,149
«Эколайн-гидротехника»	5,535	82,246	76,439	224,028	311,580
«Эколайн-био»		18,339	23,043	71,656	86,759
<b>Прибыль, млн руб.</b>					
«Эколайн»	6,264	19,864	7,972	34,492	25,524
«Эколайн-гидротехника»	0,2	2,149	6,183	16,194	23,456
«Эколайн-био»		3,7	0,3	13,547	1,123
<b>Кредиторская задолженность, млн руб.</b>					
«Эколайн»	30,248	41,440	17,388	121,528	88,368
«Эколайн-гидротехника»	0,9	14,898	23,058	72,902	42,920
«Эколайн-био»		7,649	2,584	22,984	12,557

Источник — «СПАРК-Интерфакс»

проектировали», — рассказывает о своих отношениях с Марковым заведующий кафедрой водоснабжения и водоотведения Самарского государственного архитектурно-строительного университета (СГАСУ) Александр Стрелков.

К середине 2000-х Марков с партнером вошли во вкус и принялись за формирование группы «Эколайн». В 2005 году появилась компания «Эколайн-гидротехника», которая специализируется на производстве насосных станций и насосного оборудования, а в 2008 году — фирма «Эколайн-био», занимающаяся производством систем биологической очистки сточных вод.

Оборудование ГК «Эколайн» оказалось крайне востребованным. Если в 2007 году выручка «Эколайна» составляла около 160 млн рублей, а прибыль — 6 млн, то в 2011 году — уже 1 млрд рублей и 50 млн рублей соответственно. По оценкам Дмитрия Баранова, в среднем рентабельность производства очистного оборудования составляет 7-15%.

## ЭКО ДЕЛО

К успехам «Эколайна» многие были равнодушны, а некоторые энтузиасты пытались их повторить, сначала становясь партнерами Сергея Маркова, а потом уходя в свободное плавание. Так, в частности, произошло с Сергеем Степановым, создавшим после сотрудничества с Марковым собственную компанию в Самаре. Еще в 2004 году Сергей Степанов выступил соучредителем только что образованной Сергеем Марковым, Александром Стрелковым из СГАСУ и некоторыми другими бизнесменами самарской ГК «Экос-монтаж»,

которая занималась производством небольших очистных сооружений для частных домовладений в Самарской области. У Степанова и Маркова было в ней по 22%. Но бизнес не пошел. «Тогда был бум на очистные сооружения. В свою компанию мы заложили рентабельность порядка 10-15%. Но вместо прибыли несли только расходы. Одной из главных проблем было растаможивание деталей иностранного производства, которое занимало много времени. В кризис 2008 года у компании практически не осталось заказов, и с января 2009 года никакой деятельности она уже не вела», — рассказывает Александр Стрелков. По данным «СПАРК-Интерфакса», самая большая выручка «Экос-монтажа» была в 2007 году — всего 2,6 млн рублей, а недавно началась официальная ликвидация компании. Кроме того, Сергей Степанов принял участие в открытии самарского филиала «Эколайна» в 2007 году. Учредителями филиала выступили Сергей Марков и родственница Сергея Степанова Елена Степанова. Его деятельность оказалась более успешной, чем компании «Экос-монтаж». В 2008 году выручка филиала составила 19 млн рублей. Но в 2009 году Сергей Степанов отделился от Сергея Маркова, создав в Самаре собственную ГК «Экокос», которая занимается тем же самым, чем и «Эколайн», но почему-то позиционирует свой бизнес как существующий с 1991 года. Кроме того, примерно в это же время под полный контроль Степанова перешел самарский филиал «Эколайна», единственным учредителем которого стала Елена Степанова. Впрочем, в «Эколайне» не считают «Экокос» своим соперником. «Да какие они конкуренты!» — отма-



**ПРЕОБРАЗОВАТЕЛИ  
НЕЧИСТОТ**  
ГК «Эколайн»  
сколотила состояние  
на грязных стоках

хивается Стрелков, намекая на разный опыт работы компаний на рынке.

Еще одним отпочковавшимся от Сергея Маркова бизнесменом стал Владимир Матюх. В 2007 году он купил 50-процентную долю компании «Эколайн-гидротехника» Сергея Маркова, но через некоторое время вышел из этой компании и стал самостоятельно строить бизнес в сегменте очистки воды. С 2008 года действуют две его компании с одинаковым названием «Эковод-стройтех» в Вологде и Екатеринбурге, а этой весной бизнесмен основал в Тольятти компанию «Эковод». «Компания пока только находится в начале пути, который пришлось пройти нам», — снисходительно говорят о своем новом конкуренте в «Эколайне».

Но Маркову стоит быть начеку: у него осталось еще много партнеров. Около 50% «Эколайна» контролирует Владимир Салимов. 30% «Эколайн-гидротехники» находится в руках Дениса Елисеева. 65% созданной в 2008 году компании «Эколайн-Урал» принадлежит его челябинским партнерам. В его новой московской компании «Эколайн-инжиниринг» 40% — у Александра Костыгова, а 9% — у Алексея Горева. Столько поводов для появления новых экоконтурентов!

Впрочем, российский рынок очистных сооружений уже достаточно плотный. Дмитрий Баранов оценивает конкуренцию в этом сегменте как активную. К числу ведущих игроков рынка эксперт относит, кроме ГК «Эколайн», компании «Экодар», Pall Corporation, Grundfos, «Сварог», «Водэко», ГК «Экополимер», «Альфа Лаваль Поток», «Экотех-Москва».

В ГК «Эколайн» уверяют, что в Самарской области ни одна компания больше не работает на таком серьезном уровне, как они. «Таких компаний в России вместе с нами всего четыре-пять: в Прибалтике, Санкт-Петербурге, Калининградской области», — рассказывает источник «Дела» в «Эколайне».

## НАТУРАЛЬНЫЙ СТОК

В 2007 году Марков включился в реализацию еще одного крупного проекта в сфере очистки. Он выступил партнером бенефициара питерской ГК «Эко» Владимира Жигульского, став вместе с ним владельцем 50-процентной доли в компании «Эко-Пром-Сервис», которая была учреждена под строительство экологического центра в Шлиссельбурге Ленинградской области. Основным направлением деятельности экосистема должно было стать проектирование очистных сооружений, водопроводов, канализационных систем и газопроводов, производство ливневых очистных сооружений. Но, видимо, из-за безжалостного «шторма», накрывшего мировую экономику в 2008 и 2009 годах, строительство центра началось только в 2010 году. А вскоре Сергей Марков вышел из этого проекта. Почему это произошло, ни Жигульский, ни Марков не комментируют.

Периодически на пути у Маркова возникали и мелкие неприятности. В 2010 году к «Эколайну» возникли претензии у налоговиков, которые усомнились в чистоте сделки компании с поставщиком ООО «Велис Гранд», из-за чего насчитали компании поряд-

ка 2 млн рублей недоплаченного налога на прибыль и штрафа. Фискалы обнаружили обычные в таких случаях странности: «Велис Гранд» не находился по месту регистрации, документы по оформлению сделки были подписаны неустановленными лицами и содержали недостоверные сведения, а директор компании отрицал свою причастность к ней. Конфликт перекатывался в судебную плоскость, но суд встал на сторону «Эколайна».

Сейчас около сотни красных ромбиков отмечают на карте России, размещенной на сайте «Эколайна», географию поставок группы, хотя компания уже перемахнула за границу страны. Среди заказчиков «Эколайна» такие гиганты, как «Транснефть», «Роснефть», «Газпром», «Самаранефтегаз», «КуйбышевАзот», «АВТОВАЗ», «Кока-Кола». Группа устанавливала очистные сооружения для многих крупных торговых центров: для самарской «Икеи», шести «Парк Хаусов», гипермаркетов «Окей» в Санкт-Петербурге и Тольятти, тольяттинской «Ленты». Оборудование «Эколайна» работает на крупных алмазных месторождениях. В планах следующего года — продолжение поставок для аэропорта «Пулково», птицефабрик в Рязанской и Пензенской областях. Также компания планирует получить крупный заказ стоимостью 563 млн рублей на создание системы очистки поверхностного стока для Особой экономической зоны (ОЭЗ) Ставропольского района Самарской области. И это будет для нее не первой. «Эколайн» уже поставлял оборудование для ОЭЗ «Алабуга» и «Бирюзовая Катунь».

Миллиард рублей выручки для ГК «Эколайн» — не предел. По предварительным прогнозам представителей компании, финансовые результаты этого года для ГК будут не хуже предыдущего, и число заказов растет. Чтобы успевать за рынком, в производственных цехах «Эколайна» полным ходом идет модернизация. Причем в компании не перегибают палку с долгами. За 2011 год совокупная кредиторская задолженность «Эколайна», «Эколайн-гидротехники» и «Эколайн-био» сократилась с 216 млн до 144 млн рублей. И нет никаких других видимых причин, которые бы могли помешать осесть на канализационных фильтрах тольяттинской группы новым доходам. □

- Валентина Сидирякова



# Статус, престиж и комфорт

- отличительные признаки всех проектов  
девелоперской компании "ФЕНИКС".

**ФЕНИКС**  
Девелоперская компания

Тел. (846) 922 83 00  
[www.domuvolgi63.ru](http://www.domuvolgi63.ru)



Коттеджи от 200 до 350 кв. м

- все коммуникации
- вид разрешенного использования земли - ИЖС
- стоянка для катеров, яхт-клуб

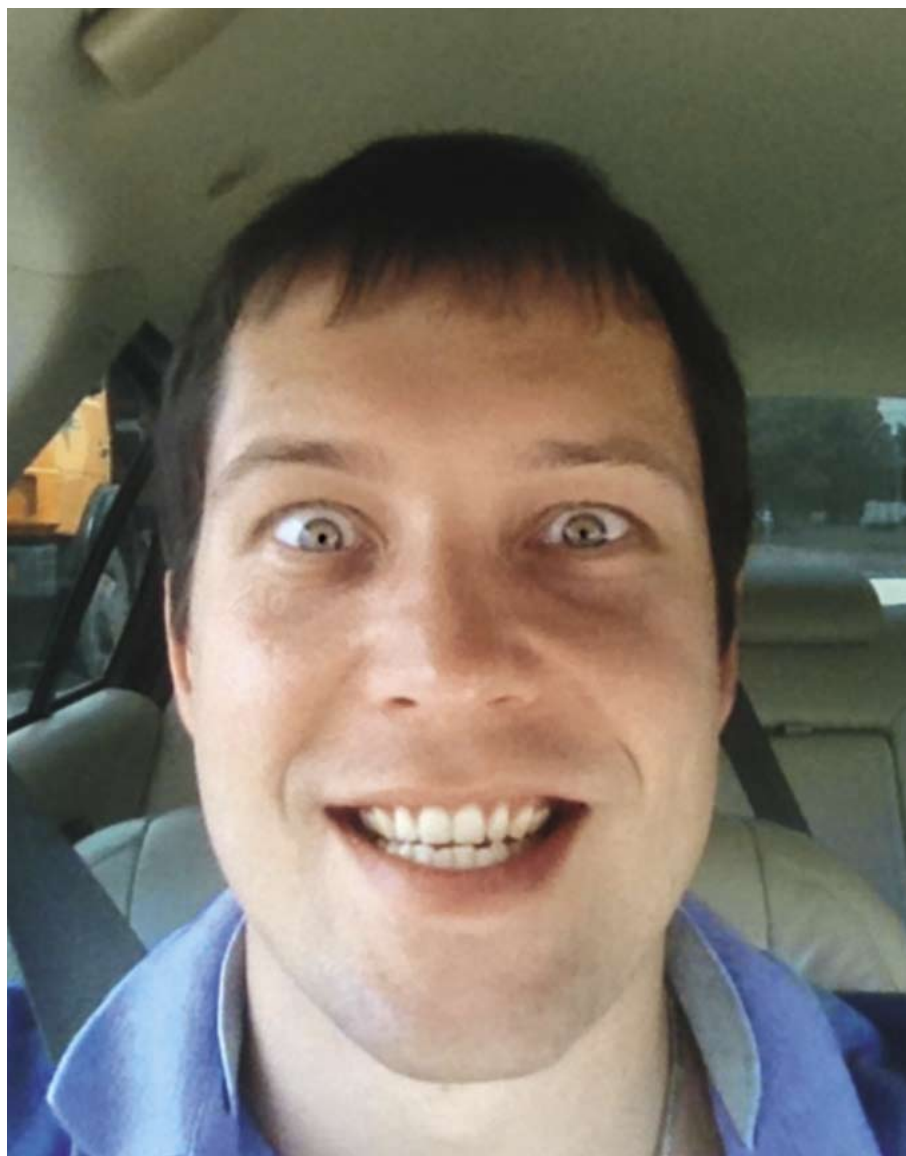
Наши коттеджные посёлки расположены в одном из самых престижных и экологически благоприятных районов Самарской области - Царевщине (п. Волжский). Выгодное географическое расположение, панорамный вид на Жигулёвские горы, берег реки Волги делают посёлки привлекательными как для сезонного отдыха, так и для постоянного проживания.

Коттеджные посёлки "Муромский городок", "Муромский-2" "Лагуна", это новый образ жизни, который подходит современным людям, стремящимся жить на своей земле в окружении природы. Возможность побыть наедине с собой и своими близкими, забыть о повседневных заботах и легко сменить хаос большого города на тишину, спокойствие, а так же в любой миг выйти из дома, прогуляться вдоль реки или совершить водную прогулку на яхте!

**Спецпредложение  
в ноябре!  
Цены от  
7 900 000 руб.**







**В**торник. Обычный рабочий день тольяттинской инвестиционной компании «Пионер» тих и неприметен. Офис

занимает небольшое крыло в бизнес-центре «Европа» в Автозаводском районе Тольятти. В дилинговом зале, уставленном компьютерами, работает всего один трейдер. Основной владелец «Пионера» Вячеслав Слабенко создал свой брокерский бизнес в 25 лет. Когда финансисту было 29, выручка его компании взметнулась больше чем в 10 раз: до 400 млн рублей, а через год приблизилась к миллиарду. В компании молодого финансиста объясняют такой фантастический взлет финансовым чутьем и... экономическим кризисом. Но так ли это на самом деле и сменит ли инвестиционер свой «пионерский значок» на «комсомольский»?

### **ПОСВЯЩЕНИЕ В «ПИОНЕРЫ»**

Пока бизнес местных «комсомольских шишек» фондового рынка компаний «Восток-Инвест», «Газинвест» и «Перспектива плюс» в несколько раз больше, чем «Пионера». В 2011 году выручка «Восток-Инвеста» составила 5,8 млрд рублей, «Перспективы плюс» — 5,5 млрд рублей. У «Газинвеста» она не раскрыта, но это тоже миллиарды рублей. Самарские масто-

Финансы

**«ИФК «ПИОНЕР» МЕСТО 4**  
Выручка 942 млн руб.

**«ИФК «ПИОНЕР-ИНВЕСТ» МЕСТО 126**  
Выручка 144 млн руб.

# **ВСЕМ РЕБЯТАМ ПРИМЕР**

**НЕИЗВЕСТНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ  
КОМПАНИЯ «ПИОНЕР» МОЛОДОГО  
ФИНАНСИСТА ВЯЧЕСЛАВА СЛАБЕНКО  
ИЗ ТОЛЬЯТТИ ЗАРАБОТАЛА ПОЧТИ  
МИЛЛИАРД РУБЛЕЙ. ЧЕМ ЭТО ЗАКОНЧИТСЯ?**



донты фондового рынка о преуспевающем молодом конкуренте из Тольятти Вячеславе Слабенко, компания «Пионер» которого пока как минимум в шесть раз меньше их собственных, не слышали до того момента, пока им об этом не рассказало «Дело». Но, возможно, им стоит присмотреться к тольяттинскому самородку повнимательнее. До него местных инвестиционных компаний с миллиардным оборотом, кроме трех старожилов рынка, просто не было.

Вячеслав Слабенко с прессой общается неохотно. Более красноречива его страничка в социальной сети «ВКонтакте». Здесь можно найти фотографии молодого финансиста, где он гримасничает на камеру или путешествует в горах и по европейским странам. Его партнер по ИФК «Пионер» Артем Мясников, судя по его страничке в сети, тоже молод духом и является посетителем музыкального фестиваля «Казантип» и тольяттинского бара «Штаб Квартира». Но кое-что «Делу» удалось узнать и о бизнесе Слабенко.

Карьера Слабенко сложиться витиевато просто еще не успела. В 2003 году он окончил Поволжский институт сервиса и сразу устроился на работу в должности брокера в банк «Потенциал». «Меня рекомендовал банку заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Виталий Янов», — это единственное, что рассказал Слабенко «Делу», избегая дальнейшего общения с журналом. Вряд ли протекция, которую составил Вячеславу Слабенко его преподаватель, была связана с какими-то исключительными способностями выпускника. Янов сейчас уже не помнит своего бывшего студента.

Проработав в банке чуть более одного года, Слабенко создал собственную инвестиционную компанию. Эту идею, по воспоминаниям его одноклассников, он вынашивал еще со студенческой скамьи. Базой для инвестиционной компании Слабенко стало юрлицо ООО «Волгахим-Торг», зарегистрированное в 2005 году братьями Дмитрием и Романом Лазуренко и Артемом Мясниковым, имеющими в Тольятти небольшие фирмы в сфере производства и торговли. Но в считанные месяцы в числе учредителей «Волгахим-Торга» появился Вячеслав Слабенко, который нарастил свою долю в компании до 50%, и фирма, которая должна была заниматься розничной торговлей санитарно-техническим оборудованием, была

реорганизована в ИФК «Пионер». Потратить на беготню с бумажками пришлось около года. В 2006 году ИФК «Пионер» стала профессиональным участником рынка ценных бумаг с лицензиями на осуществление брокерской, дилерской деятельности, на доверительное управление и на совершение товарных фьючерсных и опционных сделок. Компания занимается в основном доверительным управлением.

**«ПИОНЕРСКИЙ» АКТИВ**  
Слабенко мотается в свободное время по миру



## БАРАБАННАЯ ДРОБЬ

Слабенко, имеющему минимальный опыт работы на фондовом рынке, пришлось пробивать броню финансовой безграмотности населения, которому продукты фондового рынка были просто непонятны. И делать это приходилось в ситуации довольно жесткой конкуренции с куда более именитыми компаниями. Тогда на территории Тольятти уже работали представительства ИК «Брокеркредитсервис», «Восток-Инвест», мест-

от общего портфеля, впрочем, плата за успех в «БКС» больше: от 15 до 30%.

Первые годы компания «Пионер» работала с переменным успехом и имела дело со скромными суммами. Ее выручка в 2007 году составила 155 млн рублей, а в 2008-м скатилась до 37 млн. В 2008 году в «Пионере» произошли некоторые перестановки

в структуре собственности. Из ИФК вышли братья Лазуренко, оставив бизнес Мясникову и Слабенко. Сейчас компания принадлежит последним поровну, но ее генеральный директор Александр Кудимов говорит, что она «полностью детище Вячеслава».

Как ни странно, дела «Пионера» пошли в гору в 2009 году, когда в стране бушевал экономический кризис и ко дну один за другим уходили строители, промышленники, торговцы. ИФК «Пионер», напротив, увеличила в 2009-м свою выручку почти в 11 раз до 400 млн рублей, выйдя из разряда мелкого бизнеса в уверенный средний. «Это увеличение не было неожиданным. Тогда основатель компании Вячеслав Слабенко предвидел негативные веяния в мировой экономике. Поэтому он рекомендовал держать деньги в кэше или играть на понижении ставок. Это и позволило здорово заработать на обвале котировок 2008 и 2009 годов», — раскрывает секрет Кудимов. В 2010 году компания Слабенко и Мясникова продолжила стремительно расти, показав за год выручку 918 млн. Впрочем, конкуренты не удивлены таким взлетом «Пионера». «Такой рост оборота

## Д ПИОНЕРСКИЙ ЛАГЕРЬ

Каких совокупных результатов достигли «Пионер» и «Пионер-Инвест» Вячеслава Слабенко, млн руб.

Год	2007	2008	2009	2010	2011
Выручка	155	37	408	960	1086
Чистая прибыль	1,4	-1,2	0,75	0,33	0,7

Источник — СПАРК-Интерфакс

ная компания «Инвест-Менеджмент» и еще целый ряд самостоятельных игроков фондового рынка, а также банков, у которых имелась брокерская лицензия. При этом новичок не отличался дешевизной услуг. Комиссионное вознаграждение «Пионера» за управление деньгами клиентов, как это обычно бывает у регионалов, больше, чем у представительств крупных федеральных инвестиционных компаний, и составляет, по данным Александра Кудимова, 3% годовых от общего портфеля клиента, а премия за успешную работу — 15% от доходной части. Для сравнения, в филиале ИК «Брокеркредитсервис» в Тольятти, по словам его директора Андрея Ядыкина, комиссия составляет 1-2% годовых



Вячеславу Слабенко. Выручка «Пионер-Инвеста» выросла с 2009 по 2011 годы с 8 млн до 144 млн рублей.

**ПОМОГАТЬ  
СТАРШИМ**

Кудимов  
возглавил  
«Пионер» после  
ухода  
его владельца

Андрей Ядыкин из тольяттинского филиала «Брокеркредитсервиса» вспомнил о существовании ИФК «Пионер», но оценить ее активность на рынке затруднился. В самарских компаниях «Газинвест» и «Восток-Инвест» о «Пионере» не знают, но не сулят компании больших перспектив. «Быть инвестиционной компанией в Самарской области и в России в целом довольно сложно. Население настроено консервативно и недостаточно грамотно», — жалуется на трудности, которые не минуют «Пионера», генеральный директор ИК «Восток-Инвест» Владислав Зотов.

Неудивительно, что после стремительно набранной скорости «Пионеру» уже пришлось нажать на тормоза. В 2011 году выручка компании поднялась всего на 2,6% до 942 млн рублей. Прибыль как была, так и осталась мизерной — меньше миллиона рублей.

На пути «пионера» фондового рынка в ряды «комсомольцев», по информации «Дела», возникли и другие трудности. Как рассказал «Делу» один из инвестиционщиков в Тольятти, в этом году прокуратура проверяла деятельность компании «Пионер». В прокуратуре Самарской области не подтвердили и не опровергли этот факт. О результатах возможной проверки можно только догадываться. Но очевидно, что «Пионер» переживает не лучшие времена. В этом году основной владелец и вдохновитель компании Вячеслав Слабенко отошел от ее управления, передав руль своему бывшему одногруппнику Александру Кудимову. А уставной капитал компании, стремительно выросший с момента ее основания с 5,5 млн до 140 млн рублей, в августе 2012 года сократился до 90 млн рублей. Александр Кудимов не смог объяснить «Делу» причину сокращения капитала компании. Но похоже, что у «Пионера» есть еще достаточно времени для того, чтобы придумать речь для посвящения в «комсомольцы» фондового рынка. Например, «жить, учиться и бороться, как завещал великий доллар». □

— Полина Ермалюк



**Открытие  
Банк**

**КРЕДИТЫ  
БИЗНЕСУ**

**СУММА до 150 млн руб.**

**СРОК КРЕДИТА до 10 лет**

**(846)269-60-99 openbank.ru**




Ставка по программе кредитования «Кредит под залог недвижимости» от 12% до 15% (значение ставки определяется Банком индивидуально), сумма кредита от 500 000 руб. до 150 000 000 руб. Срок кредита от 3 мес. до 10 лет. Валюта кредита — рубли, доллары США, евро. Обеспечение — объекты жилой и нежильной недвижимости. ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ». Генеральная лицензия Банка России № 2179 от 27.09.2010 г. Реклама.



# Заработай на Америке первым



**ВОСТОК-ИНВЕСТ**  
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБУЧЕНИЕ ТОРГОВЛЕ  
НА АМЕРИКАНСКИХ ПЛОЩАДКАХ

**270-85-70**

[www.vostok-invest.ru](http://www.vostok-invest.ru)



## УСЛУГИ КОМПАНИИ:

Брокерское обслуживание

- торговля с голоса,
- интернет-трейдинг,
- персональный брокер

Доверительное управление активами

Покупка-продажа акций

Депозитарные услуги

## ОБОСОБЛЕННЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ:

- пгт. Безенчук, ул. Советская, д.13; (276) 243-38; [vostokb@yandex.ru](mailto:vostokb@yandex.ru)
- г. Дмитровград, ул. Юнг Северного флота, д. 20, офис 104; (84235) 4-86-50; [vostok-inv@mail.ru](mailto:vostok-inv@mail.ru)
- г. Новокуйбышевск, ул. 50-летия КПЗ, д. 10, оф. 3; (84635)61-061; [VostokNova@mail.ru](mailto:VostokNova@mail.ru)
- г. Пенза, ул. Урицкого, д. 62, офис 1012; (8412) 561-416; [vostok-invest@rambler.ru](mailto:vostok-invest@rambler.ru)
- г. Самара, ул. Садовая, 263; (846) 270-85-70; [info@vostok-invest.ru](mailto:info@vostok-invest.ru)
- г. Ульяновск, ул. Гончарова, д. 32а, офис 408в; (8422) 421-777; [dinnat@mail.ru](mailto:dinnat@mail.ru)



Агробизнес

# ЧТО-ТО НЕ ВТО

**АГРОБИЗНЕС НАЗЫВАЮТ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОСТРАДАВШИХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В РЕЗУЛЬТАТЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО. КТО ИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ АГРАРИЕВ ВЫЖИВЕТ, А КТО – НЕТ?**

**Н**е зацепить бы вас, красавицы», — бережно обращается к своим кудрявым коровам Валерий Шитов, маневрируя возле стада на своей «Ниве». Компания «Мясоагропром» (место 82 в рейтинге), расположившаяся в селе Хилково Красноярского района в 120 км от Самары, где Шитов работает замдиректора, принадлежит Айдыну Бадалову, приехавшему в регион из Мурманска, где его работа была связана с элеваторами. «Бадалов — молодец!», — гордится своим начальником

Шитов. И неудивительно: в Самарской области дела у фермера идут в гору. В 2010 году он купил в Хилково три площадки: свиноплекс, комбикормовый завод с корпусами для разведения КРС и земли под растениеводство. После появления Бадалова в Хилково доходы «Мясоагропрома» за два года выросли почти в три раза. Уже в 2011 году выручка компании составила 222 млн рублей, а прибыль — 17 млн. Сейчас в хозяйстве Бадалова 9 тысяч

свиней, тысячное поголовье КРС и более 8 тысяч га земли. Обзавелся предприниматель и убойным цехом («СПБ-агро»), и коллектором («Межрайонный напорный самосточный коллектор»), торгует кормами («Агропром»). Сам Бадалов в Хилково приезжает по субботам, а в основном руководит процессом из Самары. Здесь у него офис в ТИСИЗе, куда съезжаются поговорить о делах за чашкой кофе его подчиненные «крестьяне»,

**ХОРОШО ДЕНЩИКОВУ,  
У КОТОРОГО ЕСТЬ СВОИ КОРМА,  
А ЧТО ДЕЛАТЬ «ЮБИЛЕЙНОМУ»?**



которые души не чают в своем хозяйстве. Увы: над безмятежностью сельской идиллии, созданной Бадаловым, уже нависла угроза ВТО. Будет ли теперь продукция бизнесмена конкурентоспособной? Апокалиптические картины роста экспорта, снижение цен, падение объемов производства, нарастание проблем технической и технологической модернизации всей отрасли и массовое банкротство сельхозпредприятий давно стали страшным сном местных аграриев. Станет ли он явью?

## ЧУЖОЕ МЯСО

«Хорошо Денщикову (владельцу свиноводческого комплекса «Северный ключ». — *Ред.*), у которого есть собственная кормовая база, — он крепко стоит на ногах, — не без зависти размышляет Бадалов об угрозах ВТО. — У нас, конечно, тоже есть свои корма. Хотя и у нас бизнес зависим от урожайности и будущей стоимости свинины. А вот что делать «Юбилейному», который закупает корма? У них вообще встанет вопрос о рентабельности. Без помощи области, дотаций свиноводство в регионе может исчезнуть через два-три года». Бизнесмен, по его словам, не может гарантировать, что ему удастся сохранить свое поголовье, ведь свиноводство, как, впрочем, и птицеводство — первые в очереди на вылет с рынка после вступления России в ВТО.

Директор свиноводческого комплекса «Юбилейный» Олег Кутенков начал готовиться к вступлению в ВТО еще с лета, но меры, которые он уже предпринял, пока не назовешь решением проблемы. Например, к осени «Юбилейный» уменьшил поголовье скота, которое до этого планомерно увеличивалось. Также бизнесмен сокращает издержки. В частности, он отказался от использования чужого коллектора, тем самым, по его словам, экономя ежемесячно несколько миллионов рублей. Но достаточно ли будет самарскому свиноводу одной лишь рачительности для того, чтобы выиграть схватку с иностранными конкурентами?

Удручен и конкурент Кутенкова, исполнительный директор свиноводческой компании «Доминант» Михаил Терентьев. «Госпошлина на свинину снизилась с 40 до 5%. Цена также понижается», — грустно разводит руками Терентьев. По его словам, чтобы выдержать атаку экспорта,

российским производителям свинины необходимо снижать себестоимость. Решение проблемы он также отдает на откуп государству. «Для того чтобы нам выжить в условиях ВТО, областные власти должны предложить условия по субсидированию процентной ставки. Банки должны помочь с ускорением рассмотрения наших заявок на кредитование. Я считаю, что реагировать нашему государству надо более оперативно именно на изменение цен», — бьет тревогу Терентьев.

Аграрии, занимающиеся разведением КРС, пока более спокойны, но тоже не питают особых иллюзий на свой счет. Директор входящей в ГК «Синко» компании «Зерно жизни», одним из направлений которой является разведение КРС, Андрей Зорин говорит, что пока их предприятие не почувствовало негативного влияния от вступления в ВТО. «Условия работы молочного комплекса не ухудшились, — рассказывает Зорин. — Цена реализации молока компании Danone осталась прежней. Также не меняется цена молока в тендерах, в которых мы принимаем участие. Однако, по информации Европейской экономической комиссии, экспорт молока за сентябрь по отношению к августу вырос на 23%. Это тревожный сигнал. В целом неприятностей стоит ждать как сельхозтоваропроизводителям, так и покупателям».

Владелец отрадненской ГК «Росби» Николай Сомов, с недавних пор занявшийся животноводством, настро-

### ВТО ТАКОЕ СЧАСТЬЕ

Сможет ли Бадалов сохранить хозяйство?



крестьян Николай Сомов. При участии банков он уже вложил в свой проект по разведению КРС 1 млрд рублей, но теперь ему необходимы средства для строительства молочных комплексов и молокозавода. «Изыскать средства без поддержки области мы не сможем. Сейчас область сама себя обеспечивает молоком только на 50%. За вторую половину мы готовы побороться и убеждены, что значительную часть импортных товаров можно заменить местными. Мы никогда не работали со сверхприбылью или с использованием административного ресурса. Но надеюсь, что реализация проектов увеличит наши финансовые потоки», — рассчитывает Сомов, невзирая на ставшие популярными страшилки о ВТО.

Какого эффекта достигнут региональные животноводы, взывая о помощи к государству, пока неясно. Региональный минсельхоз, по словам замминистра Романа Некрасова, уже предложил несколько вариантов субсидирования животноводства на 2013 год: 30% на строительство свинокомплексов и птицефабрик и 40% на приобретение свиней. Но пока это предложение не утверждено губернатором.

## ЧУЖОЕ ЗЕРНО

Спокойнее других пока агропредприятиям сферы растениеводства. Руководитель СПП «Правда» Василий Курушин отмечает, что за два прошедших месяца он не почувствовал влияния ВТО. «В Европе — засуха, и цены на зерно остаются высокими. Но что будет завтра? Это предсказать сложно», — не теряет бдительности Курушин. Особых надежд на то, что государство бросится на защиту своих производителей, агра-

**3,1 млрд руб.**

по линии областного минсельхоза будет выделено в следующем году на поддержку АПК региона

по этому оста-ется лишь надеяться на поддержку региональных властей в лице губернатора, минсельхоза, депутатского корпуса», — излагает суть общей «челобитной» самарских

## «ЕСЛИ ЦЕНА ВЫРАСТЕТ, ТО НАШИ СОСЕДИ ПО ВТО ПОЯВЯТСЯ ЗДЕСЬ БЫСТРО»

рий не питает. «Нам еще очень далеко до уровня поддержки Евросоюза. Я много ездил за границу, изучал опыт и могу сказать, что объем господдержки у них достигает 40% от валового сбора. К примеру, господдержка моего хозяйства составляет лишь 4,6 млн рублей в год», — сетует Курушин.

Андрей Зорин из ГК «Синко» не торопится с выводами и относительно перспективности зернового бизнеса, который, по его словам, пока не почувствовал дурных влияний. «Свои планы по финансовым показателям мы выстраиваем без учета ВТО. Я вообще с трудом представляю, что тот объем зерна, который производит страна, смогут нам завезти, поэтому полагаю, что конкуренции на этом направлении нам ждать не стоит. Конечно, если цена на зерно будет снижаться на Западе, то и на нас это отразится, но так

было всегда», — спокойно рассуждает Зорин, хотя и не забывает о любимом аграриями заклинании: «В любом случае нам хотелось бы получения от областных властей всесторонней равнодоступной поддержки».

Овощеводческие компании региона влияния Запада на себе также пока не ощутили, но не исключают увеличения конкуренции. «Цена реализации картофеля на российском рынке сейчас достаточно низкая. При ее сохранении нам не стоит ожидать конкурентов», — говорит исполнительный директор выращивающей картофель компании «Скорпион» Сергей Калмыков. Но если цена пойдет вверх, то все может измениться, считает овощевод. «Сейчас отпускная стоимость картофеля составляет 6 рублей за килограмм. Если она вырастет до 15-20 рублей, то наши соседи по ВТО

появятся здесь быстро. Нам нужен западный агромаркетинг, — делится актуальными задачами бизнесмен. — Ведь за границей заранее составляется прогноз на ближайший сезон по урожайности, покупательской способности и востребованности той или иной продукции АПК».

Исполнительный директор овощеводческой компании «Вега» Михаил Котов считает, что властям не надо изобретать велосипед. «17 лет мы пытались войти в ВТО, а когда вошли, стали думать, что же делать дальше. Правительство спрашивает об этом у нас. А придумывать ничего не надо, все уже есть на Западе. Нужно лишь приспособить их опыт, помогая своим сельхозпроизводителям дотациями», — говорит Котов.

Судя по рейтингам самых лучших компаний среднего бизнеса «Дела», региональный сектор агробизнеса пока остается в числе самых прибыльных при всех своих проблемах. Надолго ли — покажет уже следующая осень, когда настанет время «считать цыплят», вылупившихся под солнцем ВТО. □

- Олеся Симаненко

**ЛЮБАЯ ПОЛНОЦВЕТНАЯ ПОЛИГРАФИЯ**

Журналы, газеты  
Буклеты, брошюры, каталоги  
Плакаты и афиши от А4 до А2+  
Флаеры и листовки  
Этикетки, стикеры, ярлыки  
Упаковка картонная полноцветная  
Блокноты и блоки для записей  
Бланочная продукция

**ЛЮБАЯ ОТДЕЛКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ**

**ДОСТАВКА ТИРАЖЕЙ ЗАКАЗЧИКУ**

**Типография РПБ «Эффект»**  
Самара,  
ул. Ерошевского, 3, подъезд №1, оф. 302  
тел./факс: (846) 334 57 20, 279 20 46  
[www.elfprint.ru](http://www.elfprint.ru)



# "Зимний сад как составляющая успеха"



Королева Ксения

«Светлый Мир» является новатором на Поволжском рынке, все самые передовые технологии по остеклению коттеджей, квартир вы найдете у нас. Остекление производится немецкими профилями, адаптированными для российских погодных условий от производителей немецкого рынка: SCHUCO, Funke и Aluplast. Применение этих профилей для изготовления оконной конструкции значительно повышает срок ее службы, сокращает теплопотери, а также является эстетическим произведением искусства.

«Светлый Мир» - это не только остекление ПВХ-конструкциями – это и локальная приточная вентиляция, инновационное безрамное остекление для беседок, веранд, террас, зимние сады. Сегодня расскажем вам о перспективном направлении в остеклении коттеджей, загородных домов, таунхаусов – зимних садах.

Зимний сад – красивый архитектурный элемент со стеклянной крышей – пользуется все большей популярностью в Самарской обл. Невесомое на вид, прозрачное сооружение служит органичным продолжением помещения,

значительно расширяя его границы. Застекленная конструкция, независимо от ее роли, должна образовывать единое целое с основным домом. От правильного выбора цвета во многом зависит конечный результат, акцентируя внимание на световом и солнечном освещении, крыша делается целиком прозрачной. А прозрачный фасад озарит светом помещения, уходящие в глубину дома.

Характерной особенностью зимних садов является их уникальная способность гармонировать с архитектурными сооружениями и ландшафтом. Зимние сады добавляют шарма и изысканности, придают стиль и характер любому сооружению, выделяя дом из окружающих строений.

Форма, композиция и детализировка зимнего сада ограничиваются только дальностью полета архитектурной фантазии. Зимний сад может стать и маленькой верандой, и огромным павильоном над плавательным бассейном, и отдельно стоящей беседкой, и галереей, соединяющей несколько сооружений, и архитектурным обрамлением нависающего балкона, и просто стеклянным потолком.

В нашей климатической зоне в зависимости от времени года эта прозрачная граница может стать то совсем незаметной в разгар лета, то очень резкой из-за контраста между морозом, белизной снега вокруг и теплом зеленого островка оазиса внутри.

Психологи заметили, что зимний сад никогда не надоедает, он уместен в любой ситуации: в повседневной жизни, при приеме гостей, во время деловых переговоров, при доверительных беседах в неформальной обстановке. Напряжение быстрее снимается если небольшое количество времени проводить в зимнем саду среди мягкой, успокаивающей обстановки.

«Светлый Мир» возьмет на себя все обязательства по строительству вашего зимнего сада от крыши до каркаса и вертикального остекления, а вам останется только любоваться архитектурным произведением искусства, воплощенным нашими специалистами.



Г. САМАРА, УЛ. МОЛОДЕЖНАЯ, Д. 6, ОФ. 1  
ТЕЛ.: 246-50-44, 925-78-17, WWW.SVETMIR.RU

# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Региональное представительство компании «АТОН» изменяет стратегию работы



В региональном представительстве компании «АТОН» произошло несколько больших изменений. В июле самарский филиал переехал в новый удобный офис, дирек-

тором самарского филиала назначена Ольга Дуранова, с 2007 года работавшая в Ситибанке. Также совсем недавно должность регионального директора, в сферу ответственности которого входят филиалы в Самаре и Тольятти, занял Сергей Федоров, ранее работавший в ИК «Тройка Диалог». Журналу «Дело» они рассказали о том, как в связи с этим изменится стратегия компании и что нового «АТОН» может предложить клиенту.

## — Какую цель преследовал самарский филиал, переезжая в новый офис?

**Ольга Дуранова:** Переезжая в новое помещение, мы, естественно, ориентировались на повышение качества обслуживания. Наш новый офис расположен в «банковском квартале» в центре города, и географически он удобен большинству наших клиентов.

Еще одна цель — обновление имиджа филиала, ведь современными должны быть не только технологии, которые использует компания, но и ее внешний облик. Он соответствует корпоративному стилю, в котором сегодня открываются отделения и в других регионах. Придя в любой офис компании «АТОН», клиент не растеряется и будет чувствовать себя комфортно.

По отзывам клиентов, нам удалось достигнуть всех перечисленных целей. Партнерам очень понравилось и местоположение офиса, и то, как он выглядит.

## — Как изменилась стратегия компании с вашим приходом? Что нового вы планируете привнести в ее работу?

**Сергей Федоров:** Стратегия компании остается прежней — мы планируем дальше развивать инвестиционный бизнес. Конечно, мы хотим, предоставить клиентам первоклассный сервис. В нашем бизнесе это во многом зависит от уровня персонала, поэтому мы будем обучать действующих сотрудников, а также искать неординарных людей, которые могли бы еще больше усилить нашу команду.



Обслуживание состоятельных частных клиентов на сегодня — наше основное направление работы. Помимо него мы развиваем бизнес с юридическими лицами: это могут быть как профессиональные участники рынка, в основном банки, так и компании среднего и крупного бизнеса. Им мы можем предложить инструменты управления ликвидностью, хеджирование рисков, совершение сделок на рынках слияния-поглощения, IPO, выпуск и размещение облигаций и т.д.

## — Что отличает вашу компанию от других?

**С. Ф.:** «АТОН» — старейшая в России независимая инвестиционная группа, которая более чем за 20 лет работы благополучно преодолела не один кризис на финансовых рынках. Рынок за последние несколько лет сильно изменился. Если сравнить продукты, которые мы предлагали пять лет назад и сейчас, можно увидеть, что они значительно различаются. Сегодня мы расширяем спектр доступных возможностей для состоятельных частных клиентов. В качестве примера можно привести партнерскую схему работы со швейцарскими банками, в рамках которой клиент получает доступ ко всем инструментам глобального рынка ценных бумаг и при этом хранит активы в надежном месте. К слову, у «АТОНа» есть офис в Швейцарии. Мы также можем предоставить клиентам прямой доступ к торгам на зарубежных биржах. Это интересно инвесторам, которые задумываются о диверсификации страновых рисков.



## — Изменилось ли отношение клиентов к фондовому рынку за последнее время? В какую сторону?

**О. Д.:** Несколько лет назад клиенты в основном приходили на фондовый рынок, чтобы получить как можно более высокую доходность. Большинство интересовалось возможностями рынка акций, видя, сколько другие люди на этом зарабатывали; остальные инструменты были гораздо менее востребованы. Сейчас многих больше интересует сохранность вложений, а не сверхдоход. Мы видим спрос на облигации, приносящие фиксированную доходность, а также структурные ноты с полной или частичной защитой капитала. Отмечая это, мы активно развиваем эти направления и стараемся предложить клиентам соответствующие продукты.

## — Каких показателей компания хочет достигнуть в ближайшее время?

**С. Ф.:** Обычно, отвечая на этот вопрос, говорят про планы по росту доли рынка, по увеличению показателей количества клиентов, выручки на столько-то процентов. Я не хотел бы говорить про цифры. Главная цель в моем понимании — сделать нашу работу так, чтобы клиент остался доволен. Для этого мы будем держать руку на пульсе, отслеживать тенденции, возможности и предлагать актуальные решения. Кроме того, люди — это главный актив в инвестиционном бизнесе, поэтому мы будем прилагать усилия для сохранения и укрепления нашей команды.



# КУРС НА РАЗВИТИЕ

«Волгострой» расширяет спектр услуг



Внимание к запросам бизнеса и профессионализм позволили ООО «Волгострой» выйти в лидеры оценочных организаций Самары. Сегодня компания имеет свои представительства во многих районах Самарской области и за ее пределами. Генеральный директор ООО «Волгострой» Дмитрий Глубоков рассказал о современной деятельности компании и дальнейших планах развития.

## — Как изменился спектр услуг ООО «Волгострой»?

— Наша компания представляет широкий спектр услуг. В первую очередь, это оценка всех видов собственности. Во-вторых, сопряженные с оценкой услуги. Это управление недвижимостью, ипотечный брокеридж, управленческий консалтинг, помощь в решении юридических вопросов, корпоративных споров. Анализируем финансово-хозяйственную деятельность компаний с разработкой различных инструментов для принятия оптимального управленческого решения.

## — Какие услуги сегодня обеспечивают основной объем заказов компании?

— Это оценка объектов недвижимости, которая чаще всего необходима для залогового обеспечения, решение имущественных споров, взносов в уставной капитал, определение доли имущественных прав и принятие обоснованных инвестиционных решений. На втором месте по востребованности находится оценка движимого имущества и бизнеса, а также сопряженные с оценкой услуги. Мы работаем со многими федеральными и региональными банками, крупными группами компаний, судами различной инстанции, бюджетными организациями.

## — Какое место компания сегодня занимает на самарском рынке оценки?

— Компания занимает прочное лидирующее положение на рынке. Мы работаем с 2004 года и зарекомендовали себя как надежный партнер. Рынок оценки стано-

вится все более емким, количество мелких компаний растет постоянно, проблема демпинга цен достаточно актуальна. У нас сложился круг постоянных клиентов, который стремительно растет. Мы разработали собственную методику системы контроля качества и успешно используем ее в своей работе. Важно соответствовать современной конъюнктуре рынка оценки. Наши заказчики всегда остаются довольными общением с персоналом и результатами нашей работы.

**ЛИЧНО ДЛЯ МЕНЯ ПОБЕДА В ЭТОМ КОНКУРСЕ — ЭТО ЭТАП В ДОСТИЖЕНИИ НОВЫХ ЦЕЛЕЙ**

## — Каковы современные тенденции развития рынка оценочных услуг?

— На сегодняшний день рынок оценки достаточно стабилен, крупные компании постепенно наращивают объемы, но новых перспективных направлений на горизонте не видно. Во многом это связано с неопределенной ситуацией вокруг введения единого налога на недвижимость и оспаривания его результатов, а также с изменениями законодательства «О государственной судебно-экспертной деятельности».

## — Ваша фирма признавалась лучшей оценочной компанией в 2011 и 2012 годах. По каким критериям оценивали участников конкурса?

— Конкурс национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий», проводимый Торгово-промышленной палатой Самарской области, проходил в крайне интересном формате и для предпринимателей имеет большое значение. Критериев для отбора победителей было много: и влияние на



рынке нашего города, и наличие крупных заказчиков, и финансовые показатели, а также отзывы партнеров о деятельности компании. Награждались лучшие представители в своей отрасли. Лично для меня победа в этом конкурсе — это этап в достижении новых целей и развития в своей профессиональной деятельности.

## — Каковы перспективы развития компании?

— Перспективы развития компании тесно связаны с моими взглядами и видением будущего. Мы планируем диверсифицироваться в ближайшее время, в большей степени это связано с нашими планами по развитию, и мы чувствуем за собой силы для этого.

Сегодня я прохожу обучение по программе MBA, являюсь активным членом Ротари Клуба Самара, Общественной организации «Деловая Россия», ТПП Самарской области. Реализую свой девелоперский проект.



ООО «Волгострой»  
г. Самара, ул. Карбышева, 65  
Тел.: (846) 201-98-60, 248-23-67  
vsocenka@mail.ru www.vologostroi-ocenka.ru



Агробизнес

# ЦАРИ ПОЛЕЙ

## КАК «БОРОНОВАЛИСЬ» САМЫЕ БОГАТЫЕ АГРАРИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

**Д**о 80% рентабельности на пшенице, 50% — на коровах... Это — будни многих современных преуспевающих крестьян.

Региональные сельхозпроизводители прочно закрепились во второй сотне самых прибыльных компаний региона. Их рентабельности могут позавидовать многие бизнесмены из нефтегазовой, химической и автопроизводственной отраслей. Кто в Самарской области больше всего зарабатывал на «золотой» пшенице и «золотых» коровах до переломного момента вступления России в ВТО?

### КОРОНЫ И БАРОНЫ

Владимир Денисов, владелец самой прибыльной сельхозкомпании региона по итогам 2010 года (273 млн рублей чистой прибыли), производителя картофеля «Скорпион» из Безенчукского района, в 2011 году сдал свою «корону» в утиль. «Дожди, неурожай, низкая цена реализации, работаем на грани рентабельности», — жалуются в компании Денисова, заработавшей в 2011-м «всего» 100 млн рублей чистой прибыли.

Лавровый венок лидера рейтинга самых богатых агробаронов Самарской области достался по итогам 2011 года владельцу холдинга «Василина» Виктору Дмитриеву. Амбициозному фермеру принадлежит порядка 100 га земли в Самарской области, а также угодья в Оренбургской и Саратовской областях. Он владелец элеваторов, производства кормов, нескольких ферм КРС. Аграрные активы Виктора Дмитриева, возможно, самые официально прибыльные в региональном сельскохозяйственном

бизнесе. В 2011 году, по данным только тех его региональных компаний, которые раскрывают свои финансовые показатели, их совокупная чистая прибыль составила порядка 200 млн рублей. Больше всего заработало большеглушицкое ООО «К.Х.Волгарь» (66,4 млн), большечерниговские ООО «Юг Поволжья» (44,8 млн) и «К.Х.Полянское» (23 млн), а также кинельское ЗАО «Бобровское», выкупленное Дмитриевым в 2010-м у создателя разорившегося холдинга «СВ» Алексея Гриншпуна. Вместе с «Бобровским» Дмитриеву перешли и его проблемы в виде необрабатываемой земли, но уже в 2011 году компания принесла своему новому хозяину 53 млн рублей чистой прибыли при 54% рентабельности. Настоящим золотом колосятся поля Дмитриева в Оренбургской области, где его «К.Х.Курлинское» принесло в 2011 году 85 млн рублей чистой прибыли. Странно, но при



ЭТОМ

прибыль самого крупного актива Дмитриева, Большечерниговского комбикормового завода, выручка которого в 2011 году составила 1,2 млрд рублей, стремится к нулю.

«Василина» в самарском АПК — самая финансово успешная группа компаний замкнутого цикла. Дмитриев смог то, чего не смогли Алексей Неустроев и Алексей Гриншпун. «Он знает, в каком направлении нужно идти сегодня, с какой ноги встать и что сделать», — говорит про Дмитриева один из его партнеров. В этом году владелец «Василины» занялся еще и производством сельхозтехники, купив предприятие «Сельмаш» в Сызрани. Теперь мечтает о производстве мраморного мяса в рамках созданного ООО «Юг Поволжья». «Я лично возил Дмитриева по самарским ресторанам и показывал ему, какое мясо там подают», — говорит с гордостью то ли за себя, то ли за своего заемщика председатель правления Эл банка Анатолий Волошин.

Интересно, что в списке самых прибыльных агрокомпаний региона — фирма родного брата Виктора Дмитриева Василия Дмитриева «Злак». Братья ведут бизнес врозь уже 12 лет. У «Злака», расположенного в Большечерниговском районе, 22 тыс. га земли, и еще 8 тыс. га — в Большеглушицком районе. Выручка компании в 2011 году составила 77 млн рублей, а чистая прибыль при этом — 60,5 млн рублей. «Секрет успеха прост: соблюдение сроков работ, защита растений весь период, хорошие сорта культур», — так без крестьянской хитрости объяснил «Делу» свои результаты Василий Дмитриев.

В пятерке самых богатых агро-

**ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ** **МАРТЫНОВА**  
**ЗАМЕСТИТЕЛЕМ МИНИСТРА**  
**ФУНДАМЕНТ «БИО-ТОНА» СТАЛ**  
**ЕЩЕ КРЕПЧЕ**





предприятий Самарской области — компания «Био-Тон», контролируемая близкими к прежнему руководству Самарской области предпринимателями и, негласно, замминистра сельского хозяйства региона Алексеем Мартыновым, который некогда и создал эту компанию. Сегодня «Био-Тон» — самый крупный латифундист Самарской области, у которого 270 тыс. га угодий. Ставший чиновником Мартынов сегодня старается не попадаться фотокорреспондентам на фоне стендов «Био-Тона» на разных аграрных мероприятиях. Однако факт, который, вероятно, является простым совпадением: за время работы Мартынова заместителем министра фундамент «Био-Тона» стал еще крепче. В 2011 году прибыль предприятия выросла на 42 млн (до 105 млн) при выручке 768 млн. Не многие районы Самарской области могут похвастаться отсутствием у них эмиссаров «Био-Тона». Но те, где компания уже не работает, только радуются: «Столько жалоб на них не слушались. Расчет с пайщиками земель

проводился несвоевременно, варварский подход к почве...».

А вот результатам бизнеса племязавода «Дружба», приватизированного и выкупленного в начале нынешнего года вместе с его 2 тысячами голов КРС питерскими инвесторами во главе с совладельцем Балтийского банка Андреем Исаевым, рады и сами владельцы, и власти Кошкинского района. В 2011 году прибыль предприятия составила 102 млн рублей. «Инвесторы уже заявили о планах по строительству новой фермы и говорят об увеличении поголовья, но сейчас все еще в стадии оформления: 14 тыс. га земли, производственные помещения, фермы, склады», — говорит заместитель главы Кошкинского района Евгений Строганов.

## ВТОРАЯ ПЯТЕРКА

Основной владелец и руководитель большеглушицкого СПП «Правда» Василий Курушкин работает в районе уже давно. В 2011 году выручка компании увеличилась с 83 млн рублей до

147 млн, а чистая прибыль — с 2,8 млн рублей до 56,2 млн. Курушкин занимается растениеводством, а также разводит коров (700 голов). И в этом году бизнесмен только и успевает подсчитывать прибыль. «За тонну подсолнечника можно выручить 16-17 тысяч рублей. А Курушкин уже собрал его 6 тысяч тонн. У него неплохой урожай и по озимым культурам», — приценивается к заделу бизнесмена на этот год главный агроном Большеглушицкого района Сергей Пищулин.

В 2011 году шенталинское растениеводческое ООО «Звезда» Михаила Богданова удивило само себя, превратив 40 млн рублей убытков 2010 года в 49 млн рублей прибыли 2011-го. В нынешнем году компания наращивала темпы роста, увеличивая поголовье КРС (550 голов) и строя планы по развитию собственной переработки молока.

Прошлый год для индуса Матару Харджиндера Сингха ознаменовался расширением поголовья его СХП «Неприк». Приобретя несколько лет назад заброшенный совхоз, индус поднял его с



**«ВЕСЕЛИНА» ДО УПАДУ**  
«Василина» порадовала Дмитриева минимум 200 млн прибыли

колен силой мантр и «ведического» менеджмента. Сейчас у бизнесмена более 600 голов КРС, собственная кормовая база в Борском и Кинель-Черкасском районах. «Неприк» выращивает австралийскую породу коров — мандалонгов, даже не включенных в российский реестр сельскохозяйственных животных. Бизнес процветает: в прошлом году прибыль «Неприка» увеличилась в два раза, превысив 41 млн рублей. В нынешнем году компания индуса получила статус племенного репродуктора, что позволит ей заняться реализацией племенных животных. Новые планы Сингха по развитию поголовья компании связаны с Нефтегорским районом.

«Северный ключ» Сергея Денщикова — одно из немногих успешных свиноводческих хозяйств региона. Выручка предприятия в 2011 году составила 463 млн рублей. Прибыль упала с 72,7 млн до 41,9 млн рублей, но это все равно лучший показатель в сфере свиновод-

ства в Самарской области. У Денщикова 34 тысячи свиней. «Северный ключ» разводит также КРС, но его на ферме пока около 2800 голов. «За последние годы удельный вес производства свинины на «Северном ключе» доходил до 25-35% от всего объема, произведенного областными сельхозпредприятиями», — говорит заместитель главы Покхвистневского района Аркадий Ефремов.

Заниматься сельским хозяйством выгоднее, чем продавать книги и лечить людей. Это точно знает глава ГК «Синко» Эдуард Мнацаканян, которому принадлежит несколько аграрных активов. Его сельхозпредприятие «Залесье» в Кошкинском районе, по словам Евгения Строкина из райадминистрации, начало подбирать в районе старые хозяйства с 2005-2006 года и консолидировало уже 9 тыс. га земли, на которых занимается растениеводством. Также на предприятии есть молочно-товарная ферма на 780 голов КРС. «Залесье» — самый прибыльный из всех аграрных активов Мнацаканяна. В 2011 году выручка фирмы была 61 млн рублей, прибыль — 31,5 млн. «Залесье» — это одно из 14 наших хороших хозяйств. Неплохая урожайность культур и минимизация затрат способствуют развитию нашего бизнеса», — говорит директор входящей в ГК «Синко» компании «Зерно жизни» Андрей Зорин.

## РЖАВЫЕ БОРОНЫ

Не на всех, конечно, самарских полях колосятся миллионные прибыли. Занятно, но три самые убы-

точные компании Самарской области по итогам 2011 года являются предприятиями АПК. Это ОАО «Украинская МТС» (713 млн рублей убытка), ОАО «Пестравская МТС» (645 млн) и ЗАО «СВ-Поволжское» (640 млн). Все они находятся в стадии банкротства. Среди действующих агрокомпаний убыточных намного меньше, чем прибыльных. Опыт прошлого года в очередной раз доказал, что помешать получению прибыли в сельском хозяйстве при вменяемом руководстве могут лишь стихийные бедствия и во-

ровство. Сильный ветер и град, прошедший осенью прошлого года, подорвал бизнес некогда прибыльного сызранского производителя картофеля «Вега». Результат: вместо прибыли 2010 года — убыток 38,8 млн рублей в 2011-м. «У нас погибло порядка 70% овощей и картофеля. Мы обращались за возмещением затрат и покрытием убытка, так как прошедшие дожди относятся к чрезвычайной ситуации, но нам так ничего и не выплатили. Аналогичная ситуация была и в «Кошелевском посаде», — рассказывает исполнительный директор «Веги» Михаил Котов. По его прогнозам, 2012 год компания завершит с прибылью около 20 млн рублей.

ОАО «Подстепкинское», приобретенное в прошлом году инвесторами из Оренбургской области, подкосил падеж скота, завезенного из США через «Росагролизинг», а также низкие урожаи. Результат 2011 года — 30 млн убытков вместо 22 млн прибыли 2010-го.

Закат производителя свежескопанных и других овощей «Челно-Вершиныагроинвеста», проработавшего в регионе 5 лет и принесшего своему владельцу, холдингу «Разгуляй», в 2011 году 36 млн рублей убытков, был логичен. «В Самаре у ГК нет активов по переработке. И мы не смогли договориться об их приобретении, поэтому и было принято решение об уходе из региона», — объясняет директор «Челно-Вершиныагроинвеста» Иван Гребенкин. Свои 32 тыс. га земли компания продала «Био-Тону».

Есть в Самарской области и другие сельскохозяйственные предприятия, которые терпят убытки. Их пока немного. Но похоже, что после вступления России в ВТО их ряды пополнятся новичками из числа тех, кто еще совсем недавно греб прибыль лопатой.

— Олеся Симаненко

## ТОП-15 САМЫХ ПРИБЫЛЬНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Место	Компания	Вид деятельности	Чистая прибыль за 2011 год, тыс. руб.	Чистая прибыль за 2010 год, тыс. руб.	Динамика прибыли (%)	Отношение прибыли к выручке в 2011 году (%)
1	ООО «ЗВЕЗДА»	🌾	49022	-40135	-122,1	242,8
2	ООО «СХП «Неприк»	🐷	41684	24663	169,0	110,1
3	ООО «Злак»	🌾	60550	16661	363,4	78,4
4	ООО «Кутузовское»	🌾	97048	34607	280,4	59,2
5	ЗАО «Бобровское»	🐷	53104	82569	64,3	54,1
6	ОАО «Племенной завод «Дружба»	🐷	102324	25317	404,2	53,5
7	ООО «СХП «Залесье»	🌾	31570	17070	184,9	51,5
8	ООО «СХП «Правда»	🌾	56216	2786	2017,8	38,3
9	ООО «Скорпион»	🌾	100013	208928	47,9	36,5
10	ООО «К.Х. Волгарь»	🌾	66391	119	55790,8	33,5
11	ООО «ЮГ ПОВОЛЖЬЯ»	🌾	44778	2843	1575,0	32,9
12	ООО «Орикс»	🐷	34430	19017	181,0	28,1
13	ООО Компания «Био-тон»	🌾	105174	63193	166,4	13,7
14	ЗАО «СЕВЕРНЫЙ КЛЮЧ»	🐷	41569	72369	57,4	9,0
15	ООО «Цыпочка»	🐔	45439	103918	43,7	4,5

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ: 🌾 растениеводство; 🐷 разведение КРС; 🐔 разведение сельскохозяйственной птицы; 🍄 выращивание грибов; 🐷 разведение свиней.

Источник — Самарстат





**ИНТЕЛЛЕКТ**  
агентство оценки

## **ВСЕ ВИДЫ ОЦЕНОЧНЫХ УСЛУГ**



- На рынке оценки с 2002 года
- Член Британского королевского общества частных сурвейеров (RICS)
- TOP-100 оценочных компаний России по версии журнала «Эксперт РА»

**ул. Галактионовская, 150**

**4 этаж**

**Тел.: 337-55-18, 337-55-41**

**office@aointellect.ru**

**www.aointellect.ru**

# ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕГИОН

Самарская область стала одним из лидеров по внедрению электронного правительства



Самарская область вошла в число пилотных регионов по реализации проекта «Открытое правительство».

Также в пилотном режиме наша губерния в 2012 году одной из первых в стране успешно запустила в эксплуатацию систему межведомственного электронного взаимодействия. А в следующем году технопарк «Жигулевская долина» станет местом проведения Всероссийского финала международной студенческой олимпиады «IT-Планета».

Об успехах развития информационного общества и формирования электронного правительства в регионе, проблемах и перспективах IT-сектора в губернии и новом качестве жизни в эпоху цифровых технологий журналу «Дело» рассказал заместитель председателя правительства Самарской области, руководитель департамента информационных технологий и связи Станислав Казарин.

**— Станислав Валериевич, расскажите об основных направлениях развития информационного общества и электронного правительства в Самарской области. Какие наиболее значимые проекты реализуются сегодня?**

— Во-первых, существует несколько целевых программ федерального и регионального уровня, которые и определяют основные параметры проектов и перечень мероприятий по развитию информационного общества и формированию электронного правительства. Кроме того, департамент информационных технологий и связи, который я возглавляю, в сотрудничестве с ведущими игроками рынка и представителями общественных организаций определяет ключевые направления и те задачи, которые либо стоят наиболее остро сегодня, либо выйдут на первый план в ближайшее время.

Во-вторых, необходимо понимать, что внедрение самых современных и передовых технологий в сфере государственного управления — это не прихоть какого-либо чиновника или инициатива нашего департамента. Это жизненная необходимость. Могу с уверенностью сказать, что на уровне правительства Самарской области такое понимание сформировано. Губернатор Николай Иванович Меркушкин, мои коллеги по кабинету министров региона четко осознают, что без развития информационной составляющей в нашей работе невозможно выстроить эффек-

СЕГОДНЯ 100%  
УЧРЕЖДЕНИЙ  
СИСТЕМЫ  
ОБРАЗОВАНИЯ  
И МЕДИЦИНЫ  
ПОДКЛЮЧЕНЫ  
К СЕТИ ИНТЕРНЕТ

тивную систему управления губернией, взаимодействия с обществом и бизнесом. Поэтому в процесс информатизации региона вовлечены все ведомства и государственные структуры. Огромные средства выделяются по линии министерства образования, министерства здравоохранения — за два года свыше 20 тысяч учителей и врачей получили компьютеры и ноутбуки с 3G-модемами, закуплено около 10 тысяч машин для школьных компьютерных классов. Сегодня 100% учреждений системы образования и медицины подключены к сети Интернет. Это лишь малая часть той масштабной работы, которая ведется сейчас в регионе по данному направлению.

Если же говорить конкретно по 2012 году, то наиболее значимый и трудоемкий проект для нас — это запуск системы межведомственного электронного взаимодействия. С 1 июля система запущена в промышленную эксплуатацию, причем мы начали работать в ней раньше других регионов, поскольку были пилотом по этому проекту. Таким образом, уже почти 5 месяцев граждане избавлены от необходимости собирать справки и документы при получении той или иной госуслуги, теперь это происходит по каналам СМЭВ.

**— Насколько мне известно, система пока несовершенна и не везде работает в полном объеме. Есть проблемы по всей стране. Как у нас обстоят дела?**

— Необходимо признать, что проблемы пока есть. Впрочем, подчеркиваю, это проблемы внутренние, касающиеся взаимодействия между различными структурами и ведомствами. Для граждан это ничего не меняет. Даже если между какими-то участниками СМЭВ нет пока отлаженной схемы, найти решение — это их задача. Тому же, кто обратился за услугой в тот или иной орган, в любом случае она будет оказана в рамках 210-ФЗ, который определяет формат работы в СМЭВ. Если же какие-либо проблемы возникают, можно позвонить на «горячую линию» нашего контакт-центра по телефону 200-01-23 и сообщить об этом. Необходимые меры будут приняты.

В целом же считаю, что в Самарской области проект реализуется вполне успешно. Согласно данным статистики, которая ведется в специальном разделе агентства «Интерфакс», наш регион уверенно входит в первую десятку регионов по обращениям к федеральным электронным сервисам. В настоящий момент мы вышли на уровень в 6000 запросов в месяц и прогнозируем стабилизацию этой цифры на уровне 20-25 тысяч в месяц.





— Это свидетельствует, видимо, и об уровне «продвинутости» самого населения? Как вы оцениваете готовность чиновников и общества к внедрению современных технологий?

— Однозначно ответить на ваш вопрос сложно. С одной стороны, информационные технологии проникли абсолютно во все сферы нашей жизни и каким-то минимальным уровнем компетенций обладают почти все. По оценкам аналитиков, сегодня у нас около 60-70% домохозяйств имеют компьютер, причем подавляющее большинство — с доступом в Интернет. По прогнозам, в ближайшие 3-5 лет проникновение сети достигнет 90-95%. Что касается мобильных телефонов, то подключенных сим-карт уже больше, чем жителей в области, а сегодня сотовый телефон — это весьма продвинутый девайс, по функцио-

налу зачастую не уступающий ноутбуку. С другой стороны, в части взаимодействия государства и общества есть нюанс. Речь идет о людях так называемого «третьего возраста». Пожилые люди являются наименее подготовленными к восприятию новейших технических решений и в то же время наиболее активными потребителями государственных и социальных услуг. Поэтому департамент третий год реализует программу «Электронный гражданин», в рамках которой жители губернии бесплатно осваивают азы компьютерной грамотности: как работать с офисными программами, как безопасно работать в сети Интернет, как воспользоваться порталом госуслуг и т.д. В общей сложности мы планируем обучить не менее 100 тысяч человек.

— Зато молодежь современную наверняка учить не нужно. Сегодня почти каждый школьник знает о компьютерах больше, чем его родители...

— Верно. Но здесь мы видим другую существенную проблему, в связи с которой внимания молодежи приходится уделять не меньше, чем старшему поколению. То бурное развитие информационных технологий, о котором я уже говорил, приводит к серьезнейшему кадровому дефициту в отрасли. Сегодня количество вакансий в сфере IT втрое превышает количество претендентов. А суммарный выпуск молодых специалистов самарскими вузами в несколько раз меньше потребности рынка. И это ситуация текущего момента. По нашим прогнозам, в ближайшие два года потребность в IT-специалистах вырастет

еще на 50%. Если сейчас не принимать меры, ситуация станет просто катастрофичной.

#### — В чем причина сложившейся ситуации?

— Причин несколько. С одной стороны, есть объективные факторы. Мы сейчас испытываем эффект демографической ямы. Спад рождаемости в середине 90-х годов прошлого века привел к тому, что сейчас количество абитуриентов в целом снижается. Кроме того, из этой — и без того сузившейся социальной группы — многие не идут на технические специальности в вузы, поскольку не решаются сдавать ЕГЭ по физике. А без него в технический вуз, в том числе на специальности по направлению ИТ, поступить невозможно.

Далее необходимо отметить еще несколько факторов. Первое — это качество образования. С одной стороны, готовить ИТ-специалистов — вообще задача непростая. Хотя бы в силу того, что наиболее востребованные сегодня специальности 5 лет назад просто не существовали, — об этом говорят аналитики и участники рынка. То есть готовить программиста, ориентируясь на узкоспециализированные задачи текущего момента, не имеет смысла. Когда он выйдет на работу, весь софт и, возможно, даже многие принципиальные подходы и платформы изменятся кардинально. Второй момент: пока еще слабо налажена связь между бизнесом и образованием. В результате практики у студентов мало, а теория, которую они осваивают, зачастую далека от реальных задач. К этому можно добавить отсутствие молодых преподавательских кадров, утечку мозгов, слабую техническую оснащенность многих вузов и многое другое. Результат мы видим уже сейчас — кадровый голод, постоянный хедхантинг со стороны компаний и, как итог, общее снижение конкурентоспособности отрасли.

#### — Какие пути выхода из сложившейся ситуации вы видите?

— Нужно работать с молодежью, развивать наши вузы, стимулировать бизнес активнее взаимодействовать с системой высшего профессионального образования. Действовать нужно по всем этим направлениям и, конечно, повышать престиж профессии, заниматься профориентацией и просвещением в школах. Департамент

реализует несколько проектов по данной тематике. Летом второй год подряд мы совместно с сотовыми операторами проводим занятия с детьми в оздоровительных лагерях. Рассказываем о том, что такое информационные технологии, почему ин-

## Д УЛУЧШИЛИ ПОЗИЦИИ

Самарская область вошла в пятерку регионов-лидеров по уровню внедрения электронного правительства

### 1 НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

### 2 МОСКВА

### 3 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

### 4 РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

### 5 САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Источник — рейтинг готовит «Центр прикладной экономики» по заказу эл.-журнала «Госменеджмент». Что примечательно, наша губерния за последние полгода поднялась вверх на 2 строчки — с 7 на 5-е место, сохранив при этом 3-ю позицию в ПФО. Данные на 01.10.2012 г.

тересно и перспективно идти в сферу ИТ, а наши коллеги демонстрируют последние достижения в области мобильной связи и объясняют принципы безопасной работы с сотовыми телефонами.

Важным блоком этой работы является поддержка профильных олимпиад, соревнований и конференций для молодых специалистов, студентов и школьников.

## ЗА ДВА ГОДА СВЫШЕ 20 ТЫСЯЧ УЧИТЕЛЕЙ И ВРАЧЕЙ ПОЛУЧИЛИ КОМПЬЮТЕРЫ И НОУТБУКИ

Весной этого года мы выиграли конкурс на право проведения Всероссийского финала международной студенческой олимпиады «ИТ-Планета 2012/13». Мероприятие состоится в апреле будущего года на площадке технопарка «Жигулевская долина». Для нас это знаковое событие, поскольку именно

наш технопарк встретит лучших студентов по ИТ-специальностям со всей России. Это важно не только для всех участников — студентов и их потенциальных работодателей, но и для нашего региона, ведь нам есть что показать этим ребятам. А имидж региона-лидера в сфере ИТ, вполне возможно, привлечет в нашу губернию лучшие кадры и лучшие компании.

Кроме этого масштабного проекта мы ежегодно проводим открытые межвузовские студенческие соревнования в сфере информационной безопасности VolgaCTF. Это также важная тема, поскольку бурное развитие информационных технологий требует соответствующей подготовки с точки зрения безопасности.

А летом при поддержке департамента в Самаре состоялся финал Кубка России по кибер-спорту. Более 1000 лучших кибер-спортсменов со всей страны боролись за первые места в нескольких номинациях. Масштаб мероприятия и хороший результат самарской команды порадовали.

#### — На кадровый дефицит, кстати, жалуются не только ИТ-компании. Есть в принципе нехватка инженерных кадров, а также очень востребованы «продажники». Почему вы считаете, что нам нужно делать акцент именно на информационные технологии?

— Ответ самый простой — потому что за ними будущее. Сегодня вопрос конкурентоспособности региона и страны в целом зависит от эффективности управления, эффективности применяемых бизнес-схем, эффективности технологических процессов. А все это упирается именно в ИТ. Без применения современных информационных технологий невозможно развитие ни одной отрасли экономики, а сам ИТ-бизнес имеет все шансы стать локомотивом для страны. Невозможно в XXI веке жить только за счет природной ренты. Конечно, России повезло с запасами нефти и газа, но если не использовать это преимущество для развития новых перспективных направлений, мы просто «съедем» весь свой запас и останемся ни с чем. Поэтому именно сейчас необходимо совершить прорыв и переориентировать нашу экономику на инновационный путь. Уверен, что у России есть все шансы стать одним из мировых центров высоких технологий, а у Самарской области — ядром мощного национального ИТ-кластера.



# ВЕС ПОД КОНТРОЛЕМ

Клиника «Медицина» поможет начать здоровый образ жизни



Раньше считалось, что избыток жировой ткани в организме — всего лишь эстетическая проблема, однако сейчас спе-

циалисты доказали, что ожирение действительно опасно. Жировая ткань располагается под кожей и обволакивает внутренние органы, затрудняя их работу. Поэтому у тучных людей различные заболевания встречаются гораздо чаще, чем у людей с нормальным весом. У человека с избыточной массой тела развивается сахарный диабет, сердечно-сосудистые заболевания, появляются боли в суставах. Согласно последним данным, ожирение приобретает все большую распространенность, специалисты уже говорят об эпидемии. Также растет количество мужчин, больных ожирением. Причем ожирение у мужчин поддается лечению традиционными методами с большим трудом. Это объясняет важность поиска новых прогрессивных методов борьбы с ожирением. Главным критерием для постановки диагноза является объем талии. Если он превышает 94 сантиметра, то это сигнализирует о наличии неутешительного диагноза «ожирение». Если обхват талии более 106 сантиметров, то кроме ожирения можно говорить еще и о дефиците тестостерона. Тестостерон, как известно, играет ключевую роль в жизни каждого мужчины. Он определяет социальные и сексуальные амбиции, а также отвечает за общее самочувствие, мышечную массу и силу. Если не скорректировать недостаток тестостерона, все усилия по снижению веса будут бесполезны — и оздоровление образа жизни, и обязательные визиты в спортзал, и правильное питание. Кроме проблем с лишним весом, дефицит тестостерона может стать причиной снижения мышечной силы и массы, повышенной раздражительности, эмоциональности, депрессии, бессонницы. Еще более серьезные последствия для организма проявляются в нарушении обменных процессов, появлении сахарного диабета 2 типа, атеросклерозе сосудов, повышении артериального давления, сердечной недостаточности. Возникает риск инсульта, образования камней в



**АЛЕКСАНДР КУЦЕПАЛОВ,**  
главный врач многопрофильной клиники «Медицина», к.м.н.

желчном пузыре, повышается вероятность развития рака. Для мужчин ожирение может иметь еще одно драматическое последствие — нарушение половой функции. Это означает расстройство оргазма, снижение мужской силы вплоть до развития бесплодия. Кроме того, недостаток тестостерона не дает снизить вес, способствует наращиванию жировой массы. Получается замкнутый круг: лишний вес приводит к недостатку тестостерона, который не дает снизить вес и способствует увеличению жировой массы. Дефицит тестостерона развивается у мужчин с возрастом. Однако возрастной характер изменений — не повод смириться с избыточным весом, ухудшением самочувствия, депрессиями, снижением работоспособности. Дефицит тестостерона поддается коррекции, разорвать порочный круг можно, особенно если не затягивать с визитом к врачу. В клинике «Медицина» к здоровью пациентов подходят комплексно. Это значит, что усилия по лечению направлены на устранение причины заболевания, а не его последствий. Для постановки точного диагноза используются лабораторные анализы и мониторинг общего состояния организма. Если количество тестостерона в крови ниже 12 нмоль/л, то ставится диагноз «дефицит

тестостерона». Клиника «Медицина» обладает всеми необходимыми ресурсами и передовыми технологиями для оценки состояния пациента. Комплексный подход к лечению предполагает сочетание гормональной терапии и оздоровления образа жизни. Во-первых, необходимо повышение физической активности. Регулярные физические нагрузки, даже простая ходьба на протяжении 30-40 минут, помогут увеличить расход энергии и пойдут организму только на пользу. Рекомендуется также изменить привычки в еде, но ни в коем случае нельзя резко садиться на диету, поскольку по возвращении к нормальному питанию организм снова наберет потерянные в авральном режиме килограммы. Специалисты клиники «Медицина» дадут ответ, как правильно сочетать медикаментозное лечение с другими оздоровительными мероприятиями. При комплексном лечении под контролем профессионалов уровень тестостерона вернется в норму, и состояние организма ощутимо улучшится.



Многопрофильная клиника  
**«МЕДИЦИНА»**

г. Самара, ул. Ново-Садовая, 180, 180а  
тел.: 994-00-00, 994-40-40  
[www.mkmed.ru](http://www.mkmed.ru)

# СТАВКА НА КАЧЕСТВО

Артем Маслов рассказал о новой стратегии развития БАЛТИНВЕСТБАНКа



В 2012 году акционеры БАЛТИНВЕСТБАНКа переориентировали его менеджмент со стратегии роста

объемных показателей на политику увеличения рентабельности бизнеса. С чем связаны изменения в стратегии банка и насколько успешно филиал «Самарский» выполняет поставленные задачи, в интервью «Делу» рассказал его управляющий Артем Маслов.

**— Каких результатов удалось добиться филиалу «Самарский» БАЛТИНВЕСТБАНКа за 9 месяцев 2012 года?**

— Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо пояснить, какие задачи ставились перед филиалом. 2011 год прошел для банка в целом и филиала в частности под флагом прироста по объемам бизнеса. Активный рост шел практически по всем направлениям — в корпоративном сегменте, рознице, секторе работы с предприятиями малого и среднего бизнеса. В этом году акционерами поставлена задача перед банком не столько количественного, сколько качественного роста. Безусловно, рост объемов также был запланирован, потому что в бизнесе невозможно стоять на месте: как только ты остановился, тебя

сразу отодвинут конкуренты. Перед нами стояла задача, сохранив среднерыночные темпы роста объемов без потери качества, нарастить уровень доходности кредитного портфеля. Именно на это были направлены наши действия. И в целом нам удалось выполнить поставленные задачи.

**— Качественный рост шел во всех сегментах?**

— Решать проблему роста можно было в первую очередь за счет работы с предприятиями малого и среднего бизнеса. В корпоративном секторе увеличить доходность крайне сложно из-за высокой конкуренции, в основном со стороны госбанков, имеющих доступ к дешевым ресурсам. В этом секторе стояла задача удержать ранее занятые позиции за счет высокого уровня лояльности наших партнеров, использования преимуществ во внефинансовой сфере. В розничном сегменте рынок более мобилен и динамичен, поэтому здесь также наблюдались тенденции, следствием которых стало некоторое изменение рыночной структуры. Изменения происходили в основном на рынке автокредитования, где все большую долю стали занимать профильные банки — партнеры и дочерние организации автопроизводителей. Дело в том, что в начале посткризисного периода в 2010–2011 годы кэптивные банки автопроизводителей очень настороженно относились к выбору и оценке заемщиков, оставляя, таким образом, широкий пласт для работы рыночным конкурентам. В текущий период доля одобрений существенно возросла. И это связано в первую очередь с тем, что понимание профильными банками портрета своего потенциального заемщика максимально сблизилось со среднерыночными представлениями.

**— По вашим прогнозам, не сложится ли ситуация, когда автокредитование фактически будет монополизировано профильными банками, а рыночным игрокам будет закрыт доступ туда?**

— Нет. Эта ситуация фактически отражает события в банковской сфере в целом. Если бы всё решали исключительно ценовые

параметры, на рынке давно бы остались только банки с государственным участием, так как в силу обладания определенным ресурсом способны осуществлять кредитование под ставку более низкую, чем основная масса рыночных конкурентов. Поэтому в целях сохранения рыночной ниши в этом году мы адаптировали наши программы, делая их более привлекательными для заемщиков по нефинансовым критериям. Это позволит нам оставаться на рынке. Для меня отраднo, что мы успешно решили поставленную задачу в розничной сфере. Так, если рыночная динамика по итогам 9 месяцев 2012 года составила 25%, то у нас рост составил 27%.

**— Увеличивая степень лояльности к потенциальным заемщикам, не опасаетесь ли вы роста объема проблемных кредитов?**

— На основе приобретенного опыта 2008–2009 годов у нас сложилось понимание «дефолтного заемщика». Причем его портрет различен в сегментах ипотеки и автокредитования. Ипотечный кредит люди, как правило, обслуживают до последней возможности. По автокредитам заемщики чувствуют себя более вольготнo. Пока нам удастся найти компромисс между лояльностью и качеством. Мы идеологически не меняем концепцию взаимоотношения с заемщиком. В ближайшее время мы не планируем уход в сегмент классического экспресс-кредитования, где другая модель взаимоотношений и совершенно другие риски, которые фактически закладываются в стоимость кредита.

**— Планирует ли БАЛТИВЕСТБАНК работать в сегменте беззалогового кредитования физических лиц?**

— С начала ноября мы запустили в филиале программу беззалоговых потребительских кредитов. Массово это продукт мы начнем продвигать на рынке с 2013 года. Сейчас наша задача — составить портрет своего заемщика. До конца года мы адаптируем программу, доведя наши внутренние технологии до той стадии, при которой возможно будет продвигать ее в поточном режиме.



**— На каких условиях БАЛТИНВЕСТ-БАНК будет выдавать потребительские кредиты?**

— Стандартная ставка по программе — 25% годовых. Для лиц, имеющих положительную кредитную историю в БАЛТИНВЕСТ-БАНКе, она опускается до 23%. Сейчас максимальная сумма кредита составляет 300 тысяч рублей, однако в будущем она, возможно, будет увеличена. Решение по заявке заемщика БАЛТИНВЕСТБАНК будет принимать в течение суток. Примечательно, что технологии в оценке заемщика по потребительской программе фактически идентичны автокредитованию.

**— В последнее время ряд экспертов предсказывают очередной кризис на рынке недвижимости и даже заявляют о некоем падении цен на недвижимость. Данный негативный информационный фон отразился на рынке ипотеки?**

— Безусловно, наличие негативной информации на рынке ощущается. Замечу, что ипотека — это продукт, по которому заемщик решение сгоряча не принимает. В то же время я бы не сказал, что рынок уже как-то серьезно на это отреагировал. Существенного сокращения в объемах выдачи ипотечных кредитов у нас пока нет.

**— Возможно ли в ближайшее время существенное понижение ставки по ипотечным кредитам, к чему в последнее время призывают ряд государственных деятелей и политиков?**

— Лично я для этого предпосылок не вижу. Основные игроки уже подняли процентные ставки по вкладам. Чудес не бывает, и надо понимать, что в скором времени это приведет к росту стоимости кредитов. В связи с чем тогда будет падать ставка по ипотеке — не совсем понятно. Фактически в современной России существует три источника финансирования ипотечных кредитов: бюджет, международные финансовые институты и госбанки. В последнее время, стремясь переломить негативную тенденцию снижения рыночной доли на рынке вкладов, менеджмент Сбербанка вынужден привлекать деньги населения по более высоким ставкам. Так, если несколько лет назад лаг между ставками по вкладам в Сбербанке и в коммерческих банках различался практически в разы, то сейчас разрыв стал менее существенен. Соответственно, возможности Сбербанка по снижению ставок в сфере ипотеки также становятся все менее вероятными. А ведь

Сбербанк — это основной игрок на рынке ипотеки, задающий тренд рынку. Из-за нестабильной экономической ситуации в Европе и США не стоит ждать серьезных ипотечных инвестиций с Запада. Возможности бюджетных вливаний на ипотечный рынок не вполне понятны. Идеология бюджета 2013 года и последующих годов пока не позволяет говорить о том, что государство сможет кардинально изменить ситуацию на рынке. Заявления о снижении ставки по ипотеке скорее носят декларационный характер. Если государство хочет сделать для населения жилье более доступным, ему стоит прежде всего направить свои усилия на снижение стоимости квадратного метра. Это может произойти за счет введения более понятных и прозрачных правил игры в строительном секторе. И ресурсы у государства для этого есть.

**— Рост розничного портфеля филиала БАЛТИНВЕСТБАНКа в 27% соответствует поставленным планам?**

— Мы идем четко в соответствии с планом. Он выполнен на 101%. Это и по объемным показателям, и по доходности портфеля.

**— Насколько банк вырос в сегменте кредитования предприятий малого и среднего бизнеса?**

— Здесь рост портфеля составил порядка 28%. Причем, объективно говоря, рост мог быть намного динамичней.

**— Почему тогда эти возможности не были реализованы филиалом?**

— Большой проблемой является не совсем адекватное законодательство, регламентирующее взыскание банком долга с заемщика в случае возникновения у него финансовых проблем. У меня сложилось четкое убеждение, что наше процессуальное право находится на стороне заемщиков. Это не способствует активности банков в кредитовании и формированию более лояльных требований к потенциальным заемщикам. К сожалению, действующее законодательство дает недобросовестным заемщикам массу возможностей для ухода от своих обязательств, чем они регулярно и пользуются. В ответ банки ужесточают свою кредитную политику.

**— Какой вы видите выход из сложившейся ситуации?**

— Нужно адаптировать законодательство, регламентирующее банкротство и взаимоотношения банков с заемщиками, к современным реалиям. Мы настаиваем, чтобы изменения касались взаимоотношений банков с физическими лицами. Закон должен быть

таким, чтобы кредитор имел возможность оперативно вернуть выданные заемщику средства, а сейчас это практически невозможно. Например, почему в фазе конкурсного производства залоговый кредитор не имеет права голосовать? Необходимо ограничить возможности заемщиков затягивать процесс и облегчить процедуру прохождения дела. Это основной камень преткновения между банками и бизнесом. Поэтому пока не будет понятных и четких правил игры, дело не сдвинется с мертвой точки.

**— Сейчас практически все банки заявляют о том, что сегмент МСБ для них является приоритетным. Растет ли число качественных заемщиков среди предприятий малого и среднего бизнеса?**

— Здесь возникает вопрос, кого считать качественным заемщиком. Понятно, что разговаривать с руководством финансовых служб крупных предприятий проще, чем с представителями малого бизнеса. С ними мы хотя бы говорим на одном языке. С предпринимателями такое случается не всегда. Заемщик зачастую не может документально подтвердить размеры и прибыльность своего бизнеса. В таких случаях банкам приходится руководствоваться в основном интуицией. Сам заемщик не всегда четко осознает грань прозрачности своего бизнеса и не может аргументировать свою способность обслуживать кредит. Есть банки, готовые принимать на себя риски таких заемщиков. В основном это среда небольших региональных банков. Вносить изменения в методику ведения бизнеса заемщики зачастую не хотят из-за каких-то моральных убеждений и нежелания платить налоги, а иногда просто из-за недостатка финансовой грамотности. Для заемщика все это оборачивается необходимостью привлекать деньги под более высокую ставку, зачастую непосильную для рентабельности его бизнеса.

**— Как в таком случае повышать финансовую грамотность заемщиков?**

— Россия в этом плане отличается от Запада. Там культура ведения бизнеса формировалась веками. У нас пока прошел слишком короткий промежуток времени существования реального бизнеса. Тем не менее ситуация постепенно меняется в лучшую сторону: растет число людей, понимающих, что зачастую выгоднее вести чистый бизнес и кредитоваться под низкую ставку, чем экономить на налогах, но занимать значительно дороже.



Банкинг

# КУЗНЕЦЫ ОКОВ

## РАЗВИТИЕМ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ СЕГОДНЯ НЕДОВОЛЬНЫ И ЗАЕМЩИКИ, И БАНКИРЫ. ЧТО ИМ МЕШАЕТ?

**С**егмент малого и среднего бизнеса в Самарской области привлекателен своим потенциалом», — витает в облаках управляющий открывшегося летом этого года в Самаре офиса Росэнергобанка Илья Ковязин. Банкир, как и многие его коллеги, с упоением рассказывает о радужных перспективах отношений с малым и средним бизнесом (МСБ), пуская в ход стандартный набор козырей: проведение в Самаре Чемпионата мира по футболу-2018, активизацию промышленности и строительства, действие в регионе целевых программ поддержки МСБ. Но есть ли в Самарской области эти драйверы роста на самом деле? Пока факты — не на стороне оптимистов, верящих в оживление отношений банков с МСБ. По данным ГУ Центробанка РФ по Самарской области на 1 октября 2012 года, за последний год доля кредитов МСБ в общем объеме кредитования предприятий Самарской области сократилась с 41 до 38,6%. Прирост объемов в секторе МСБ самый низкий: всего 6,4% за год, притом что корпоративное кредитование в целом поднялось на 13,1%, а займы населению — на 35,1%. Кроме этого, небольшие компании хуже возвращают деньги. К октябрю 2012 года доля просроченной задолженности в секторе МСБ в Самарской области составила 9,4%, в то время как в корпоративном

кредитовании в целом — 7,9%, а в розничном — 6%. Почему буксует кредитование МСБ в Самарской области? Чем недовольны и чего ждут друг от друга банки и предприниматели?

### ОКОВЫ ПРОЦЕНТОВ

«На Западе выдают кредит на 30 лет под 2%», — мечтательно напоминает «Делу» бизнесмен Николай Сомов из Отрадного, кредитующийся совсем на других условиях: в среднем под 14% и на более короткие сроки. Его ГК «РОСБИ», включающая в себя торговые центры, магазины, пищевое производство, автозаправки и аграрный бизнес, 15 лет развивается в основном на кредитные средства. Сейчас Сомов реализует проект в сфере молочного животноводства, под который взял примерно по 250 млн рублей в Сбербанке и «Солидарности» и чуть меньше — в Россельхозбанке. Без кредитов предприниматель не смог бы создать свою бизнес-империю, но ему, как и многим другим заемщикам российских банков, приходится нелегко.

«Проблемы в кредитовании чаще всего возникают с оценкой залогового имущества. Банки могут оценить бизнес на меньшую сумму, чем он стоит на самом деле, и часто перестраховываются. Иногда даже успешный бизнес рассматривается только в качестве недвижимости», — рассказывает Сомов и добавляет, что в аграрном бизнесе лучше всего работать с

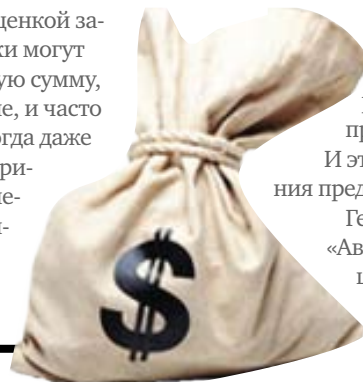
Россельхозбанком, который может рассмотреть в качестве залога то имущество, которое не оценивается другими — например, земли и животных. Еще одной проблемой Сомов называет большие сроки рассмотрения заявок на получение кредита, особенно Сбербанком. «Если мы получаем заем в течение двух месяцев, это считается быстро. Бывает, что заявки рассматриваются по 6 месяцев», — сокрушается бизнесмен. Также его не устраивают небольшие сроки, на которые выдаются кредиты. «Нельзя иметь короткие кредиты и быть конкурентоспособными на международном рынке», — вздыхает Сомов, и это его замечание стало особенно актуальным в свете вступления России в ВТО. И, разумеется, бизнесмен считает высокими ставки по кредитам.

Способы активизации отношений банков и компаний МСБ, о которых грезят бизнесмены, сегодня выглядят все еще несбыточными фантазиями: снижение ставок по кредитам, сокращение сроков рассмотрения заявок на выдачу кре-

дитов, увеличение сроков кредитов, пересмотр спектра залогового имущества в сторону расширения и менее пристрастная его оценка. И это далеко не все пожелания представителей бизнеса.

Генеральный директор «Автовокзалов и автостанций Самарской области» Фэния Хакимова считает, что получение кредитов стало бы проще после стандар-

тизации государством услуги выдачи займов. «Сейчас банк выдает кредиты ограниченному кругу лиц и не объясняет причины отказа. Должны существовать четко прописанные требования, предъявляемые банком к кредиторам, исходя из соответствия которым принимались бы решения о выдаче или отказе



### ПЛОХАЯ ОТДАЧА

Предприятия МСБ хуже других возвращают банковские долги в Самарской области

	На 01.09.2011		На 01.09.2012	
	Просроченная задолженность, млрд руб.	Доля просроченной задолженности в общем объеме, %	Просроченная задолженность, млрд руб.	Доля просроченной задолженности в общем объеме, %
Юрлица и ИП	24,6	10,3	21,4	7,9
В том числе МСБ	10,9	11,2	9,7	9,4
Физлица	10	8,5	9,7	6

Источник — ГУ ЦБ РФ по Самарской области





в кредите. Также должны существовать определенные сроки по вынесению банком решения», — говорит Фэния Хакимова. Такое предложение возникло у предпринимательницы не на пустом месте. В ее бизнесе было несколько случаев, когда в банках ей указывали на дверь. «Как-то нам отказали в займе в Сбербанке по политическим мотивам, за нашу нелюбовь к власти. Был случай, когда нам отказывал Россельхозбанк, но это, скорее всего, было связано с внутренними проблемами банка и уменьшением выдаваемого денежного пакета», — рассказывает Фэния Хакимова, которая сейчас сотрудничает и с Россельхозбанком, и с Эл Банком.

Негативный опыт общения с банками есть у главы ГК «Усадьба» Олега Егорова. Он приводит пример, когда его компания рассчиталась по кредиту с ПВ-Банком, а через два дня банк объявил себя банкротом, после чего уже в течение полугода Егоров не может вернуть из залога свое помещение. По словам Егорова, проблема с кредито-

ванием является самой главной бедой строительного бизнеса. «Взять кредит на многоэтажное строительство чаще всего просто невозможно. У банков слишком высокие требования к залоговому имуществу. В некоторых случаях кредитное учреждение требует дисконт в 50%», — кипит Егоров. «Если бы я хотел получить кредит размером 150 миллионов рублей и у меня было бы имущество на 300 миллионов, я бы, скорее всего, занимался его сохранением, а не строительным бизнесом», — мечтательно добавляет бизнесмен. Другая проблема, по словам Егорова, состоит в том, что у банков есть «инструкция 2008 года», до сих пор действующая, согласно которой Центробанк относит строительство к четвертой категории риска. «Банки не дадут кредит на 100 миллионов под 12-15% годовых, потому что одновременно с выдачей они должны разметить 100 миллионов в Центробанке в качестве депозита. Рентабельная для банков ставка составляет 26%, при которой строительный бизнес

существовать просто не может», — разводит руками Егоров. Он считает, что оживить кредитование строительной отрасли можно только при участии государства. В частности, по его словам, необходимо, чтобы муниципалитеты или правительство области под строительные объекты давали банкам гарантии, чтобы в стройиндустрию были введены субсидии на процентную ставку, а также чтобы строительство было переведено из четвертой категории риска во вторую.

«В прошлом отношения с банками были проще, было меньше административных барьеров. Сейчас я бы не решился на многие финансовые операции, которые мог позволить себе раньше», — говорит совладелец макаронной фабрики «Верола» Евгений Сальников, который все проблемы с кредитами решил для себя просто. Он уже около пяти лет их просто не берет.

## СЕРЕДИНА НАПОЛОВИНУ

Что по другую сторону кредитных баррикад? Банкиры признают, что показатели развития МСБ в регионе все еще отстают от среднерыночных по стране. Демонстрировать более позитивную динамику, по мнению банков, предприятиям мешает несколько причин. Среди них директор самарского филиала Банка Москвы Сергей Гусак называет концентрацию МСБ в основном в Самаре и сложность реализации предприятиями в регионе выпускаемой продукции. Управляющий филиалом НОМОС-БАНКА в Самаре Вячеслав Урванов считает, что МСБ в Самарской области отстает от общероссийских показателей по причине сильной конкуренции крупного бизнеса, в том числе интенсивной экспансии столичных компаний и сетей на самарский рынок.

Несмотря на букет проблем, банки региона продолжают зарабатывать на МСБ. Кто-то более успешно, кто-то — менее. Безусловным лидером в Самарской области, что неудивительно, является Сбербанк, кредитный портфель которого по МСБ за три квартала 2012 года вырос на 17,6% до 20 млрд рублей. «Серебро» — у банка ВТБ24, выдавшего на 1 октября 2012 года в 10 раз меньше кредитов, чем лидер отрасли — 2 млрд рублей. Но надо учитывать, что ВТБ24 работает только с малыми предприятиями. Промсвязьбанк, по его собственным оценкам, занимает в Самарской области третье место по размеру



выданных МСБ кредитов, но в банке отказались предоставлять данные о кредитном портфеле, сообщив лишь, что по итогам 2012 года ожидают его прирост на 30%.

Среди банков, которые показали прорыв, больше выделяются небольшие игроки. У Абсолют Банка за три квартала 2012 года задолженность по кредитам МСБ выросла на 41,9%. Значительно вырос портфель Банка Москвы, негативные процессы в котором еще недавно провоцировали снижение кредитной и депозитной базы: кредитный портфель банка вырос за год в 3,6 раза и составил 725 млн рублей. В самарском филиале Связь-банка, по данным руководителя его корпоративного направления Андрея Ахмадулина, объемы кредитования МСБ выросли на 54%. Директор самарского операционного офиса Росбанка Виталий Данилов прогнозирует, что по итогам 2012 года кредитный портфель в сегменте клиентов – представителей МСБ вырастет на 15-20%. Заместитель председателя правления Инвестторгбанка Сергей Серов планирует прирост по итогам года на 55-60%, а на 2013 год — не менее 50%. Ниже планового прироста покажут Росгосстрах Банка. В банке объяснили это тем, что сейчас в самарском подразделении идет процесс формирования новой, более опытной команды кредитных специалистов МСБ, после чего банк будет наверстывать упущенное.

Судя по тому, что, по данным на 1 октября 2012 года, портфель кредитов МСБ в Самарской области в целом вырос

за год всего на 6,4%, у многих банков должен был быть провал в этом направлении бизнеса, однако в проблемах почти никто из банкиров не признается.

Скорее всего, вниз сегмент МСБ тянет кредитование средних предприятий, поскольку, по некоторым данным, прирост кредитов малому бизнесу выше увеличения общего кредитного портфеля самарских банков, рост которого, по данным Центробанка на 1 октября 2012 года, составил за год 20,4%. В частности, так оценивает ситуацию президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян.

## Д ЧЕМ МЕНЬШЕ, ТЕМ МЕНЬШЕ

Доля кредитов МСБ в общем кредитном портфеле банков Самарской области сократилась с 27% до 24%



Задолженность по кредитам, млрд рублей	На 01.09.2011	На 01.09.2012
Всего	356,6	429,4
МСБ	97,7	104
Крупный бизнес и ИП	140,7	165,7
Физлица	118,2	159,7

Источник - ГУ ЦБ РФ по Самарской области

## КТО БЕРЕТ

Большинство банков отдают приоритет работе с сектором торговли, а не производства. Например, по словам Дмитрия Дворниченко, в кредитном портфеле Росгосстрах Банка поряд-

ка 60% кредитов составляют кредиты предприятиям из сферы торговли, 30% — сервисным компаниям и около 10% — производственным предприятиям.

Самый популярный вид кредитования в секторе МСБ — кредит на пополнение оборотного капитала. На его долю может приходиться до половины всех выданных займов. На инвестиционные кредиты, по последним данным «Эксперт РА», увы, приходится всего около 10% займов. Среди других программ, которые предлагают банки для МСБ, — бизнес-овердрафт, коммерческая ипотека, коммерческое автокредитование, кредит на приобретение оборудования, предоставление банковских гарантий при проведении сделок с третьими лицами.

Как уже упоминалось, по данным ГУ ЦБ РФ по Самарской области, предприниматели из сектора МСБ — самые проблемные заемщики, которые хуже, чем крупные предприятия и частные лица, возвращают долги. МСБ не оказался в хвосте лишь по динамике сокращения просрочки: как и в других видах кредитования, она снизилась за год на 2%. Опрошенные «Делом» банкиры уверяют, что нынешний уровень просроченной задолженности их устраивает. Но, несмотря на оптимизм, банки чаще всего отказываются называть уровень просрочки или раскрывают не всю информацию, что наводит на мысль о том, что кредитным учреждениям есть что скрывать. К примеру, в Сбербанке доля просроченной задолженности составляет менее 1% по клиентам малого бизнеса, но данные по среднему бизнесу лидер отрасли «Делу» почему-то не предоставил. В банке «Интеза», по словам управляющей филиалом «Приволжский» Юлии Бунтовой, просрочка также составляет менее 1% по кредитам, но при этом в банке учли только кредиты, выданные с 2010 года. В Инвестторгбанке просрочка по МСБ — около 1,5% от портфеля. В Балтинвестбанке признались, что доля проблемной задолженности в портфеле МСБ составляет 5-8%, но основная часть просроченной задолженности образовалась в 2009-2010 годах.

## КРЕДИТНЫЕ ФАБРИКИ

Двигателями кредитования сегмента МСБ в Самарской области являются крупнейшие игроки банковского



**Региональный коммерческий банк**

- Услуги для юридических и физических лиц
- Расчетно-кассовое обслуживание
- Кредитование
- Векселя и депозиты по индивидуальным условиям

*Ваш путь к успеху вместе с нами!*

г. Самара,  
ул. Арцыбушевская, д.40,  
(846) 242-72-06,  
242-68-51,  
242-72-06,  
242-70-06

г. Самара, ул. Чапаевская / Некрасовская, д.121/50.  
(846) 340-17-32,  
340-17-33



рынка региона. Они устанавливают уровень ставок, на который ориентируются другие участники, и ставят планку по количеству и разнообразию программ. Заместитель председателя Поволжского банка Сбербанка России Владимир Ситнов рассказал «Делу», что в 2012 году для прорыва в работе с клиентами малого и микробизнеса в банке были созданы новые кредитные продукты: один позволяет организовывать бизнес по готовым проектам, второй предназначен для покрытия кассовых разрывов.

Главное, чем выделяются крупные банки. – возможность рассматривать заявки потоком, привлекая для этого автоматические системы. Больше всех здесь отличился Сбербанк, в котором реализуется пилотная технология рассмотрения заявок под названием «Кредитный конвейер». Как отметил директор филиала «Самарский» Балт-инвестбанка Артем Маслов, развертывание «кредитных фабрик» привело к росту доли ссуд малому бизнесу, снижению среднего срока кредита и сокращению доли инвестиционных кредитов.

## **Д** ДАЮТ – БЕРИ

Сколько кредитов МСБ выдали филиалы федеральных банков в Самарской области, млн руб.



	На 01.01.2012	На 01.10.2012
Сбербанк	17000	20000
ВТБ24	н/д	2000
Банк Москвы	201,4	725
Инвестторгбанк	н/д	294
Абсолют Банк	109	154,7
Росгосстрах Банк	н/д	60

Источник – данные банков

Банки, у которых нет желания и возможности вводить электронные системы оценки заемщиков, записывают себе в плюсы индивидуальный подход и простоту оформления кредита.

У банков региона есть несколько вариантов активизироваться в работе с МСБ. В частности, некоторые кредитные учреждения сотрудничают с МСП Банком, который предлагает субсидированные программы кредитования с пониженной ставкой и более гибкими условиями. Эта лазейка позволяет выходить в сектор даже тем игрокам, у которых нет собственных программ кредитования. Есть в Сама-

ре и другие возможности – с банками готовы сотрудничать фонды поддержки предпринимательства. Например, управляющая филиалом «Приволжский» банка «Интеза» Юлия Бунтова рассказала, что банк планирует установить партнерские отношения с гарантийным фондом поддержки предпринимательства Самарской области и подключиться к их программе.

На ближайшее время фронт работы у всех игроков одинаков. Те, кто еще не обновил условия, планируют обновлять. Те, кто еще не освоил технические новинки, будут осваивать. Планов по коррекции ставок у всех опрошенных банков пока нет. Единственной причиной, которая может спровоцировать изменение условий, могут быть действия со стороны регуляторов по корректировке ключевых ставок.

Решительных шагов навстречу друг другу не делают ни банки, ни предприниматели. Но разве у них есть другие варианты, кроме как работать вместе, пеняя периодически друг другу на отсталость? □

- Зинаида Серебрякова,  
Екатерина Глинова

**КОГДА НЕТ ВРЕМЕНИ  
НА ЛИШНИЕ БУМАГИ**

**ПРОСТЫЕ  
КРЕДИТЫ**

**МАЛОМУ БИЗНЕСУ**

**Г. САМАРА,  
УЛ. АГИБАЛОВА, 68,  
ТЕЛ. (846) 993 41 64**

**№ НОМОС  
БАНК**

8 800 100 70 40 | WWW.NOMOS.RU

«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА



Бизнес&amp;Власть

# ТЕРРИТОРИИ РОСТА 2012

**ГДЕ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОЦВЕТАЕТ, А ГДЕ ДО СИХ ПОР ВЯНЕТ БИЗНЕС? «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ САМЫХ УСПЕШНЫХ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА**

**Х**очется плюнуть на все и уехать в Америку, Германию или на крайний случай в Канаду», — горячится предприниматель из Нефтегорского района, компания которого

занимается ремонтом буровых установок. С некоторых пор для него стало не все равно, где работать. «Закошмарили, — коротко, но емко объясняет «Делу» бизнесмен. — И не только контролирующие органы». И хотя его доходы растут, предприниматель всерьез подумывает о том, чтобы сменить регистрацию бизнеса. Свои изгои есть, наверно, в любом месте,

но «болезненное» состояние Нефтегорского района подтверждается и сухими цифрами. По итогам 2011 года, район Владимира Корнева «рухнул» в рейтинге лучших для бизнеса районов, ежегодно составляемом журналом «Дело», с 1-го места на 10-е. Падение спровоцировали низкий индекс промышленного производства и рост убыточных компаний, хотя по



отгрузке товаров собственного производства район сохранил лидерство. Где бизнес бьет ключом, а откуда инвесторы бегут? Журнал «Дело» представляет новый рейтинг лучших муниципалитетов региона, в которых поднимается бизнес, по результатам 2011 года.

## ПОСЧИТАЛИ

Мэр города Отрадного Нина Вишнякова пристально изучает карту Самарской области, на которой города и районы окрашены в разные цвета. «Почему здесь мы красные, а там зеленые, мы долго разбирались», — Нина Вишнякова рассказывает о том, как она знакоилась с результатами мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления, подготовленного областным правительством. В рамках исполнения президентского указа такие исследования проводятся областной администрацией уже третий год и вызывают бурную реакцию у глав муниципальных образований. «Непонятно, как за год с нижних позиций рейтинга некоторые умудрились оказаться в пятерке лучших», — ворчит глава Челно-Вершинского района Валерий Князькин по поводу результатов мониторинга 2011 года. Его поддерживает также не самый успешный коллега из другого района, подозревающий, что «эти ловкачи просто разобрались, как та или иная информация влияет на показатели рейтинга, и предоставили приукрашенные данные».

Бороться городам и районам есть за что: лидеры рейтинга могут рассчитывать на финансовые преференции областного правительства. По итогам 2011 года наиболее высокую комплексную оценку от региональных властей получили семь муниципалитетов: города Отрадный, Новокуйбышевск и Кинель, а также Кинельский, Сергиевский, Кинель-Черкасский и Красноармейский районы.

Журнал «Дело» тоже не первый год делает собственные рейтинги лучших муниципалитетов. Но, в отличие от правительственных рейтингов, «Дело» оценивает города и районы только с точки зрения процветания в них бизнеса и не учитывает показатели социального развития. За основу рейтингов «Дела» берутся как общие с правительственными критерии, так



## ПЕРВЫЕ НА РАЙОНЕ

«Я объездил всю область, прежде чем решил начать проект в Кинельском районе. Здесь встретили с заинтересованностью и, главное, не мешали», — бодро рассказывает Геннадий Кузнецов, владелец торговой сети

«Народные рецепты здоровья» и компании «СПК», производящей товары для здоровья в маленьком сельском поселении Богдановка Кинельского района. Каждый день в Богдановке Кузнецов, по его собственным словам, производит льняную муку и порядка 400 литров полезного льняного масла, которое в темных бутылках в четверть литра отправляется в самарские супермаркеты «Пчелка» и гипермаркеты «Ашан» в

## «ШЕСТОЕ МЕСТО НЕ УЯЗВЛЯЕТ МОЕ САМОЛЮБИЕ», - ГОВОРИТ НИНА ВИШНЯКОВА

и оригинальные. Неудивительно, что его результаты отличаются от официальных.

По мнению экспертов, рейтинги «Дела» адекватно отражают положение бизнеса в разных районах с погрешностью, свойственной любым исследованиям, основанным на статистике. По мнению генерального директора Института независимых политических исследований Александра Улитина из Москвы, рейтинг «Дела» имеет право на существование, его методика понятна. «За место в рейтинге областного правительства нам денег дадут, а за место в рейтинге «Дела» — нет», — улыбается Нина Вишнякова. «Мониторинг областного правительства нам понятен, а рейтинг журнала «Дело» более глобальный, его муниципалитеты не воспринимают глубоко... Но, с другой стороны, он открывает глаза на то, чего на местах не видно», — оценивает исследование журнала Вишнякова. По итогам 2011 года, позиции городов и районов в рейтингах «Дела» сильно изменились. Где бизнесу стало лучше, а где хуже?

Самаре, Ульяновске и Уфе. Только на одном льняном масле Кузнецов может уже делать оборот в 30 млн рублей в год. Под торговой маркой «СПК» продаются и другие диковинки: масло расторопши, тыквы, каши быстрого приготовления. Еще здесь можно купить скипидарные ванны, белую глину, травяные чаи, противорадикулитные пояса и даже матрасы на автомобильные сиденья, наполненные лузгой гречихи. Бизнесмен уже переехал жить в село Кривая Лука рядом с Богдановкой и обещает прославить район. В его планах открыть новый завод по производству продуктов быстрого приготовления, стоимость которого 120 миллионов рублей, и даже уже вроде бы найден французский партнер. В администрации Кинельского района уже размечтались, как к ним ринутся туристы. «Из Краснодарского края везут вино и чачу, а нам хочется, чтобы из Кинельского района туристы везли полезную продукцию», — заглядывает в будущее заместитель главы Кинельского района по экономике Александр Есипов.



Бизнес Геннадия Кузнецова – лишь частный случай усиливающегося интереса инвесторов к Кинельскому району. Неудивительно, что район Николая Абашина взял «серебро» в рейтинге «Дела» по результатам 2011 года, поднявшись по сравнению с 2010 годом на целых восемь позиций. Экономика Кинельского района, конечно, больше держится не на чудаках, а на крупных производителях, в первую очередь пивоваренной компании «Балтика». Но сколько всего еще ожидается! Как рассказали «Делу» в администрации, в этом году «Самарский завод «Электроцит-Стройиндустрия» начал возводить в районе административные здания и новые производственные мощности, на которых планирует выпускать оцинкованный настил, металлочерепицу, фасадные системы, модульные здания, ПВХ-окна и двери, а также рассчитывает совместно с китайской компанией China CD Group построить завод электрогазовых подстанций. Входящий в ГК «Версиво» «Самарский гипсовый комбинат» этой

весной запустил проект по установке дробильно-сортировочного комплекса и планирует построить комплекс по глубокой переработке гипсового камня и в 2015 году открыть линию по выпуску сухих смесей и гипсовых плит. В следующем году в районе грозит начать строительство завода слоистых пластиков компания «Капитал-Хаус» Ильи Елина, у которого уже есть один такой завод в Смышляевке, а ЗАО «АвиаТАР» хочет возвести производственно-логистический комплекс. Александр Есипов с радостью рассказывает об открытии еще двух предприятий в сельском поселении Комсомольский — по производству кондитерских изделий (ООО «Колобки»), а также мороженого. «У меня пока еще остается общая неудовлетворенность. Нам еще работать и работать», — скромничает глава Кинельского района Николай Абашин.

Кинельский район не единственный изменил позиции в рейтинге «Дела». По итогам 2011 года, среди районов произошла серьезная ротация. Первое место занял Сергиевский

район Анатолия Шипицина, ранее бывший пятым. У него высокие показатели роста оборота розничной торговли, инвестиционной привлекательности, развития МСБ, отгрузки товаров собственного производства и уровня зарплаты. Однако, по мнению соседей, «золото» Сергиевскому району обеспечили нефтяные компании. На высокие показатели района влияет также, видимо, личная заинтересованность Анатолия Шипицина в процветании в его районе бизнеса, львиная доля которого принадлежит его сыну Сергей Шипицину, чьи компании строят на бюджетные деньги дороги, многоквартирные дома, коттеджи, целые курорты и много чего еще.

На третьем месте — Кошкинский район, поднявшийся в рейтинге «Дела» на одну ступень. В районе Виктора Титова — самые высокие показатели инвестиций в основной капитал и инвестиционной привлекательности, а также хорошие позиции по отгрузке собственных товаров и индексу промышленного производства.



## Д ТЕРРИТОРИИ РОСТА: РАЙОНЫ

Лучшие муниципальные районы, где поднимается бизнес

Муниципальный район	Сергиевский	Кинельский	Кошкинский	Красноярский	Большеглушицкий	Ставропольский	Большечерниговский	Безенчукский	Кинель-Черкасский
Итоговое место в рейтинге	2011 5	2010 10	3 4	4 13	5 3	5 2	6 14	7 12	8 6
Отгружено товаров собственного производства <b>Место в категории*</b>	4	5	3	6	2	11	7	9	15
Индекс промышленного производства <b>Место в категории*</b>	19	17	5	9	24	2	22	1	4
Инвестиции в основной капитал <b>Место в категории*</b>	9	4	1	24	2	8	3	6	7
Среднемесячная заработная плата по крупным и средним предприятиям <b>Место в категории*</b>	4	1	11	10	8	2	15	6	7
Уровень официально зарегистрированной безработицы <b>Место в категории*</b>	9	12	6	6	26	3	27	6	4
Динамика количества организаций хозяйствующих субъектов (%)**	-4,6	0,5	-12,0	-4,0	-4,5	-5,1	-3,9	-8,6	-13,9
<b>Место в категории</b>	9	2	22	7	8	10	6	17	24
Рост уровня рентабельности проданных товаров/работ/услуг (%)**	2,0	7,5	9,2	3,9	26,6	7,1	13,5	5,3	9,8
<b>Место в категории</b>	24	10	7	21	2	11	3	17	5
Рост оборота розничной торговли (%)**	11,7	7,6	10,0	17,6	10,6	8,2	9,7	9,9	12,2
<b>Место в категории</b>	3	24	11	1	8	22	15	13	2
Динамика количества убыточных компаний (%)**	-14,8	0,0	-31,3	-32,9	-75,0	-23,1	-11,1	-25,7	-5,0
<b>Место в категории</b>	21	26	13	12	2	18	22	17	25
Рост численности работников организаций среднего и крупного бизнеса (%)**	4,4	7,1	0,1	3,9	-3,8	-1,6	0,7	-8,3	-5,1
<b>Место в категории</b>	5	2	10	6	16	12	9	23	19
Динамика численности работоспособного населения (%)**	6,9	15,8	-9,2	3,8	0,7	-3,3	7,3	3,6	-3,3
<b>Место в категории</b>	6	1	26	8	13	22	5	10	23
Повышение инвестиционной привлекательности <b>Место в категории***</b>	2	6	1	3	24	12	7	11	23
Развитие малого и среднего предпринимательства <b>Место в категории***</b>	4	12	14	23	11	13	8	20	9

\* По данным рейтингов МЭРИТ Самарской области за 2011 год \*\* По данным Самарстата за 2011 год

\*\*\*Сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления г.о. и м.р. Самарской области по итогам 2011 года, опубликованный на сайте Правительства Самарской области



## Методика

# КАК МЫ СЧИТАЛИ

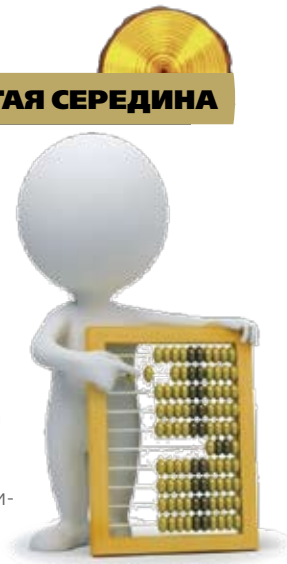
Источниками для анализа стали рейтинг муниципальных образований МЭРИТ Самарской области за 2011 год, отчеты Самарастата за 2011 год и сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления в Самарской области по итогам 2011 года, подготовленный региональным правительством.

За основу были взяты следующие критерии оценки: количество отгруженных товаров собственного производства, индекс промышленного производства, инвестиции в основной капитал, среднемесячная зарплата по крупным и средним предприятиям, уровень официально зарегистрированной безработицы (данные МЭРИТа); динамика количества организаций хозяйствующих субъектов, рост уровня рентабельности проданных товаров/работ/услуг, рост оборота розничной торговли, динамика количества убыточных компаний, рост численности работников организаций среднего и крупного бизнеса, динамика

численности работоспособного населения (данные Самарастата). В этом году в рейтинг «Дела» было добавлено два новых показателя — повышение инвестиционной привлекательности и развитие малого и среднего предпринимательства (по данным мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления). Повышение инвестиционной привлекательности определялось областным правительством на основе данных о площадях земельных участков, предоставленных для жилищного строительства (га на тысячу жителей); доле земельных участков, находящихся в муниципальной собственности и государственной собственности на которые не разграничена; средней продолжительности периода с даты подачи заявки на получение разрешения на строительство до даты его получения и другие критерии. Развитие малого и среднего предпринимательства оценивалось на основании таких показателей, как число субъектов МСП на 10 тыс. человек населения; доля среднесписочной численности работни-

ков; доля общего годового объема заказов на поставку товаров для государственных и муниципальных нужд; доля муниципального имущества, включенного в перечень муниципального имущества в целях предоставления его во владение; доля вновь созданных субъектов малого и среднего предпринимательства, которым оказана поддержка в рамках муниципальной программы; площадь зарегистрированных на территории муниципального образования бизнес-инкубаторов, промышленных парков, технопарков и т.д.

По каждому из критериев муниципальным образованиям присваивались места в категории. Общее место муниципального образования в рейтинге определялось по сумме его мест в каждой из категорий.



## ПРОРВАЛО

Самые большие перемены статуса в рейтинге «Дела» продемонстрировали Алексеевский и Красноярский районы. Алексеевский район взлетел на 13 позиций вверх от показателей 2010 года, став 9-м среди районов. В районе работает компания «Регионнефтепродукт», доля продукции которой значительна в объеме производимых в муниципальном образовании товаров. Такие прорывы, как у Алексеевского района, глава Борского района Эдуард Ардабьев считает непоказательными. «Некоторые муниципалитеты исторически имеют ресурсы для работы нефтегазовых фирм, соответственно, всегда получают высокую оценку», — сетует он. И действительно, Алексеевскому району везет с инвесторами намного меньше, чем передовым муниципалитетам. «На нашей территории немецкая компания планировала наладить производство биотоплива. Приезжали, присматривались, обещали завод на 12 тысяч рабочих мест, а в итоге ушли в Подмоскovie. И что им не понравилось?», — искренне недоумевает глава Алексеевского района Александр Уколов. Он также горюет,

## ПО СУСЕККАМ

Где больше всего лучших компаний среднего бизнеса?



Место в рейтинге	Муниципальное образование	Кол-во компаний			Общее кол-во за 3 года
		2009	2010	2011	
1	г. Сызрань	10	12	8	30
2	г. Новокуйбышевск	7	12	10	29
3	г. Жигулевск	6	13	8	27
4	Волжский р-н	8	7	2	17
5	Кинель-Черкасский р-н	4	4	4	12
6	Красноярский р-н	6	2	4	12
7	Безенчукский р-н	6	1	4	11
8	Большеглушицкий р-н	2	1	8	11
9	г. Отрадный	4	4	1	9
10	Большечерниговский р-н	3	4	1	8
11	Ставропольский р-н	6	2	0	8
12	г. Кинель	2	3	2	7
13	Сергиевский р-н	2	2	2	6
14	Борский р-н	0	3	2	5
15	Кошкинский р-н	1	1	3	5
16	Приволжский р-н	1	2	2	5
17	Шигонский р-н	0	2	2	4
18	г. Чапаевск	1	1	2	4
19	Красноармейский р-н	0	2	1	3
20	Сызранский р-н	0	1	2	3
21	Шенталинский р-н	1	1	1	3
22	г. Октябрьск	2	1	0	3
23	Кинельский р-н	0	2	0	2
24	Похвистневский р-н	1	0	1	2
25	Хворостянский р-н	0	1	1	2
26	Чельно-Вершинский р-н	0	1	1	2
27	г. Похвистнево	0	1	1	2
28	г. Нефтегорск	1	1	0	2
29	Алексеевский р-н	0	1	0	1
30	Елховский р-н	0	1	0	1
31	Исаклинский р-н	0	0	1	1
32	Клявлинский р-н	1	0	0	1
33	Пестравский р-н	1	0	0	1
34	Богатовский р-н	0	0	0	0
35	Камышлинский р-н	0	0	0	0
36	Нефтегорский р-н	0	0	0	0

Источник — рейтинги «Лучшие компании среднего бизнеса Самарской области» журнала «Дело» за 2009-2011 гг.

что в этом году в Лету канул еще один проект — строительство 10 молочных ферм в Алексеевском районе стоимостью 2 миллиарда рублей при участии «Росагролизинга». «Я выезжал в Москву, встречался с министром сельского хозяйства, и даже были достигнуты предварительные договоренности, но потом инвестор от него отказался, — вздыхает Уколов. — С этим биотопливом и молочными фермами нас чуть с ума не свели». Отрадой, по его словам, стал приход на алексеевские поля владельца агрохолдинга «Василина» Виктора Димитриева, оформившего в районе 25 тысяч гектаров. Сейчас в Алексеевском районе идет обсуждение еще одного масштабного строительства — нового животноводческого хозяйства, но имя инвестора местные власти держат в секрете.

Красноярский район по результатам 2011 года оказался в рейтинге «Дела» на 4-м месте, прибавив 11 позиций по сравнению с 2010 годом. Он первый среди районов по росту оборота розничной торговли и третий — по инвестиционной привлекательности. У него увеличился индекс промышленного производства, возрос объем отгруженных собственных товаров. Основные промышленные



предприятия района — «Красноярское молоко», «Русал Ресал», «Самарский катализатор», «Буян», «Коттедж». В этом году в районе появилось новое крупное производство. По словам замглавы района по социально-экономическим вопросам Романа Самохвалова, Самарский завод металлоконструкций открыл в Новосемейкино производство опор для высоковольтных ЛЭП. Теперь здесь ждут новых бизнесменов с деньгами. На официальном сайте администрации представлено несколько проектов, в том числе строительство нового молочно-перерабатывающего завода, которое инициировала компания «Красноярское молоко», и проект завода крупнопанельного домостроения от самой райадминистрации. Однако, как сообщил «Делу» первый заместитель главы Красноярского района Александр Бояров, денег на их реализацию пока найти не удалось.

Заметно в рейтинге «Дела» поднялись Большечерниговский (6 место, плюс 8 позиций) и Безенчукский (7 ме-

сто, плюс 5 позиций) районы. В Большечерниговском районе высокие показатели роста уровня рентабельности производств и инвестиций в основной капитал, а Безенчукский район «вытянулся» за счет самого высокого индекса промышленного производства.

## АУТСАЙДЕРЫ

«Недавно при ремонте дороги в районе обнаружили захоронение XII-XIII века. Уже приезжали канадские ученые-исследователи. Есть надежда, что это послужит развитию туризма», — с серьезным видом рассказывает глава Челно-Вершинского района Валерий Князькин, готовый привлечь инвесторов в свою «вотчину» самыми неординарными путями. Но пока это у него не больно-то получается. В рейтинге «Дела» Челно-Вершинский район продемонстрировал один из двух самых больших провалов, скатившись вниз на 11 позиций — до 20-го места. Район славит только доильными аппаратами, которые выпускаются на старейшем




















Челно-Вершинском машиностроительном заводе, который сейчас делает также тару из полимерных материалов и запчасти для железнодорожных составов. Из крупных перерабатывающих заводов в районе работает Маслосырозавод «Челно-Вершинский», однако, по словам Валерия Князькина, из-за постоянной смены собственников состояние дел на предприятии ухудшилось. Но главный ресурс — это сельскохозяйственные земли. Крупнейшими фермерами района сейчас являются Александр Иванов и Владимир Макаров, которые на базе бывшего колхоза «Рассвет» образовали два крестьянско-фермерских хозяйства и занимаются молочным животноводством и растениеводством.

В числе аутсайдеров рейтинга «Дела» — снова Клявлинский район Ивана Соловьева (24 место), Елховский район, скатившийся с 16 на 23 место, а также Хворостянский район, упавший с 18-го места на 21-е. Самый большой провал, как и у Челно-Вершинского района, у Иса克林ского района, ушедшего на 11 позиций



## Д ТЕРРИТОРИИ РОСТА: РАЙОНЫ

Лучшие муниципальные районы, где поднимается бизнес

		Муниципальный район	 Алексеевский	 Волжский	 Нефтегорский	 Шенталинский	 Камышлинский	 Шигонский	 Похвист- невский	 Богатовский	 Сызранский
Итоговое место в рейтинге	2011 2010										
Отгружено товаров собственного производства <b>Место в категории*</b>		10	8	1	12	17	20	25	21	16	
Индекс промышленного производства <b>Место в категории*</b>		3	12	21	6	14	15	7	26	10	
Инвестиции в основной капитал <b>Место в категории*</b>		11	5	13	14	27	15	12	10	17	
Среднемесячная заработная плата по крупным и средним предприятиям <b>Место в категории*</b>		25	5	3	16	18	19	12	20	9	
Уровень официально зарегистрированной безработицы <b>Место в категории*</b>		23	1	9	12	12	5	17	17	2	
Динамика количества организаций хозяйствующих субъектов (%)**		-7,1	-5,4	-6,9	-9,7	3,2	-11,6	-16,8	-15,6	-7,6	
<b>Место в категории</b>		14	11	12	19	1	21	26	25	15	
Рост уровня рентабельности проданных товаров/ работ/услуг (%)**		77,2	3,5	5,1	10,0	4,1	5,9	0,0	9,1	6,2	
<b>Место в категории</b>		1	22	19	4	20	16	26	8	13	
Рост оборота розничной торговли (%)**		10,8	8,1	8,3	11,1	9,1	10,0	9,1	11,6	5,0	
<b>Место в категории</b>		6	23	21	5	19	12	18	4	25	
Динамика количества убыточных компаний (%)**		-5,6	-27,8	4,8	-81,3	-75,0	-46,7	-62,5	-28,6	-33,3	
<b>Место в категории</b>		24	16	27	1	3	7	4	14	11	
Рост численности работников организаций среднего и крупного бизнеса (%)**		-2,1	-7,1	5,4	-7,1	3,1	-3,1	-4,2	4,7	-11,6	
<b>Место в категории</b>		14	21	3	22	7	15	18	4	26	
Динамика численности работоспособного населения (%)**		0,8	0,1	9,2	-3,5	-0,4	-1,9	5,1	-14,3	-2,7	
<b>Место в категории</b>		12	15	4	24	16	17	7	27	18	
Повышение инвестиционной привлекательности <b>Место в категории***</b>		4	22	26	17	19	18	9	8	16	
Развитие малого и среднего предприниматель- ства <b>Место в категории***</b>		21	7	10	19	1	15	18	17	24	

\* По данным рейтингов МЭРИТ Самарской области за 2011 год \*\* По данным Самарстата за 2011 год

\*\*\*Сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления г.о. и м.р. Самарской области по итогам 2011 года, опубликованный на сайте Правительства Самарской области



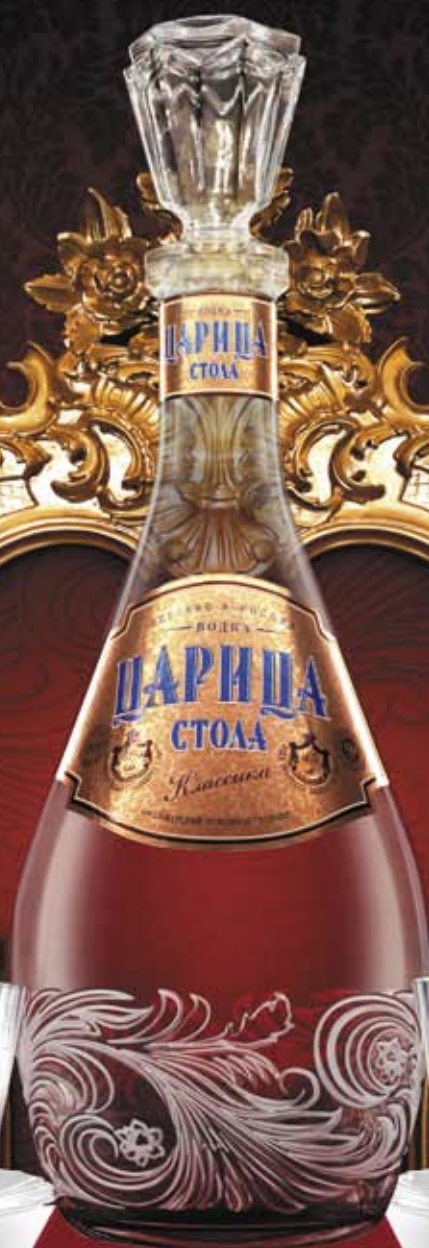


**Rodnik**

Производитель:  
ООО Самарский комбинат «Родник»  
Адрес производства:  
г. Самара, ул. Вятников, 9/1,  
Россия 443022, «7» 846 276 7333

— ВОДКА —

# ЦАРИЦА СТОЛА



*Доброю  
Царице!*

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ



вниз (22 место). Его самые слабые места – это небольшая отгрузка собственных товаров, маленький объем инвестиций в основной капитал, низкая зарплата, высокий уровень безработицы, небольшое число работников в бизнесе, рост убыточных компаний.

Борский район упал на 10 позиций и занял 19 место. В «вотчине» Эдуарда Ардабьева нет «черного золота» и крупных производств. В кризис была «законсервирована» деятельность Борской мебельной фабрики. Основу экономики района составляет сельское хозяйство, но, как отмечают в районе, «передел земли произошел достаточно давно, поэтому в сельском хозяйстве новых крупных компаний нет». Земли района делят компании «СИНКО», «Неприк» и «Био-Тон». Привлечь большой капитал глава Борского района Эдуард Ардабьев надеется полезными ископаемыми, но тут же оговаривается, что из-за удаленности от больших строек эти ресурсы пока не востребованы. Хотя Борский район уже однажды прославился своим «песочным делом», когда

бывший сотрудник райадминистрации обвинялся в выдаче разрешений на добычу в районе полезных ископаемых компаниям, которые не имели соответствующих лицензий.

Большое падение – у Красноармейского района (с 9-го на 17-е место), Пестравского (с 8-го на 17-е). Как уже упоминалось выше, Нефтегорский район разменял свое «золото» 2010 года на 10 место. «Никто мне не помогал», — отвечает на вопрос о взаимодействии с местными властями директор молодой компании «Полимер» Ян Джураев из Нефтегорского района. «Влез в долги, начал работать. Слава Богу, я сам активный», — смеется предприниматель. Два года назад он арендовал помещение в одном из сел Нефтегорского района, где начал выпускать краску на водной основе. Он, конечно, мечтает о том, чтобы от района или области ему помогли с выкупом земельного участка на льготных условиях, но пока надеется на себя. Еще один бизнесмен из Нефтегорского района пожаловался на пожарников, выставивших счет в

2 миллиона рублей. «Все понимаю, но как-то гибче надо с малым бизнесом», — жалуется предприниматель.











## ГОРОДСКИЕ ПИЖОНЫ

Среди городов первые три места в рейтинге «Дела» по результатам 2011 года заняли Самара, Тольятти и Жигулевск. Лидерство Самары и Тольятти не удивляет. Они в числе первых городов по многим критериям, в том числе в Самаре самые большие зарплаты и лучше всего растет инвестиционная привлекательность, а в Тольятти больше всего отгружено товаров собственного производства. Занятно, что, несмотря на «серебро», в Тольятти самый низкий уровень инвестиционной привлекательности. А вот «бронза» Жигулевска неожиданна, ведь годом ранее город занимал 5 место. Главный конек муниципалитета — самый большой прирост числа новых компаний. Мэр Жигулевска Александр Курылин рассказывал «Делу», что в городе открываются новые малые компании, но чаще



## Д ТЕРРИТОРИИ РОСТА: РАЙОНЫ

Лучшие муниципальные районы, где поднимается бизнес

 Муниципальный район		 Красно-армейский	 Пестравский	 Приволжский	 Борский	 Челно-Вершинский	 Хворостянский	 Исаклинский	 Елховский	 Клявлинский
Итоговое место в рейтинге	2011 2010	<b>17</b> 9	<b>17</b> 8	<b>18</b> 19	<b>19</b> 9	<b>20</b> 9	<b>21</b> 18	<b>22</b> 11	<b>23</b> 16	<b>24</b> 23
Отгружено товаров собственного производства		19	24	13	23	14	26	22	27	18
Место в категории*										
Индекс промышленного производства		20	8	18	16	10	27	13	23	25
Место в категории*										
Инвестиции в основной капитал		26	16	21	20	22	23	25	19	18
Место в категории*										
Среднемесячная заработная плата по крупным и средним предприятиям		17	13	27	23	22	24	26	14	21
Место в категории*										
Уровень официально зарегистрированной безработицы		17	22	25	16	15	17	21	9	24
Место в категории*										
Динамика количества организаций хозяйствующих субъектов (%)**		-1,2	-9,6	-13,6	-7,0	-10,1	-2,9	-2,2	-29,6	-8,2
Место в категории		3	18	23	13	20	5	4	27	16
Рост уровня рентабельности проданных товаров/работ/услуг (%)**		-4,3	6,3	3,2	5,2	9,4	6,0	5,9	8,1	0,4
Место в категории		27	12	23	18	6	14	15	9	25
Рост оборота розничной торговли (%)**		9,7	-2,5	10,2	9,3	5,0	10,2	8,6	10,6	9,4
Место в категории		14	27	9	17	26	10	20	7	16
Динамика количества убыточных компаний (%)**		-50,0	-40,0	-37,5	-20,0	-43,8	-9,1	-20,0	-55,6	-28,6
Место в категории		6	9	10	19	8	23	20	5	15
Рост численности работников организаций среднего и крупного бизнеса (%)**		-6,5	12,7	-1,7	0,9	-0,9	-4,0	-12,3	-10,1	-9,9
Место в категории		20	1	13	8	11	17	27	25	24
Динамика численности работоспособного населения (%)**		-2,8	3,6	0,5	-2,8	-2,9	11,3	-5,2	1,0	10,1
Место в категории		20	9	14	19	21	2	25	11	3
Повышение инвестиционной привлекательности		14	25	15	21	20	13	5	27	10
Место в категории***										
Развитие малого и среднего предпринимательства		6	25	2	5	26	22	3	27	16
Место в категории***										

\* По данным рейтингов МЭРИТ Самарской области за 2011 год \*\* По данным Самарстата за 2011 год

\*\*\*Сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления г.о. и м.р. Самарской области по итогам 2011 года, опубликованный на сайте Правительства Самарской области



всего они работают на обслуживании основных крупных производств: НПФ «Мета», фармацевтической компании «Озон», производителя аккумуляторов «Аком». «Большая часть Жигулевска входит в национальный парк «Самарская Лука», поэтому мы имеем ограничения по открытию новых производств», — жалуется Курьин.

**НЕ ДОРОС**  
Кинельский район  
Абашина —  
второй  
в рейтинге

Самое большое падение — у Новокуйбышевска, скатившегося по сравнению с итогами 2010 года с 1-го места на 5-е, и Отрадного, сменившего 2-е место на 6-е. Новокуйбышевск второй год подряд занимает первое место по объемам инвестиций в основной капитал, является первым среди городов по росту оборота розничной торговли и после Самары имеет самые большие зарплаты. Но вниз его утянули такие показатели, как отгрузка товаров собственного производства, рост численности работников организаций среднего и крупного бизнеса и индекс развития МСБ, по которым



Новокуйбышевск — предпоследний среди городов области.

Отрадный оказался безусловным лидером по индексу промышленного производства, но подвели его самый низкий рост оборота розничной торговли и то, что это единственный город, где чис-

ло убыточных компаний растет, а не падает. «У нас есть проблемы с банкротящимся комбинатом «Полимерстройматериалы», с одним транспортным предприятием, которое также банкротится и не выплачивает заработную плату сотрудникам, но в целом у



## ООО Ремонтно-Строительное Управление «Поиск»

# 20 лет

### МЕТАЛЛОПРОКАТ

ТРУБА ВГП, Э/С, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ЛИСТ, АРМАТУРА, ПРОВОЛОКА.

Принимаем заказы на поставку металлопроката с заводов-изготовителей



ДОСТАВКА АВТОТРАНСПОРТОМ

### МОНТАЖ

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ  
РЕЗЕРВУАРНЫХ КОНСТРУКЦИЙ  
БЕТОННЫХ И ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ

- «НУЛЕВОЙ» ЦИКЛ
- КАМЕННЫЕ РАБОТЫ
- КРОВЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ ВСЕХ ТИПОВ
- ОТДЕЛОЧНЫЕ РАБОТЫ
- ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫЕ РАБОТЫ
- УСТРОЙСТВО ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ КОММУНИКАЦИЙ
- РАЗРАБОТКА ПРОЕКТНО-СМЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
- АРЕНДА ТЕХНИКИ И СПЕЦТЕХНИКИ
- ДЕФЕКТОСКОПИЯ



### ЭЛЕКТРОДЫ

Дилер заводов ООО «Пензаэлектрод», ОАО «Спецэлектрод».

Доставка до заказчика \* Склад в Самаре

МР-3 д-3,4,5 мм УОНИ 13/55 д-3,4,5 мм, ОЗЛ, НИАТ-1, ЦЛ-11 для сварки нержавеющей сталей, АНО-36, Комсомолец-100, ЦЧ-4, Т-590, ЦУ-5, ОЗС-12 и др.

Проволока сварочная СВ08, СВ08Г2С вязальная, Сварочные выпрямители «Дуга», ВД, Лебедки монтажные МТМ.



443099, г. Самара, (846) 225-20-01, 377-40-64, 377-40-86

446207, Самарская обл., г. Новокуйбышевск, ул. Осипенко, 15, тел. (84635) 3-45-66

e-mail: [rsu-poisk-market@mail.ru](mailto:rsu-poisk-market@mail.ru);

[www.rsu-poisk.ru](http://www.rsu-poisk.ru)



нас нет ощущения, что количество убыточных компаний у нас растет», — уверяет Вишнякова. Она также спорит с низкими цифрами по обороту розничной торговли, списывая это на то, что статистические данные не всегда отражают реальное положение дел. «Многое зависит от того, насколько добросовестно отчитываются сами бизнесмены», — не отступает глава города. «Шестое место не уязвляет мое самолюбие, потому что в рейтинге много показателей, на которые я не могу напрямую повлиять: на товарооборот или на то, чтобы предприятия больше производили продукции», — говорит Вишнякова.

Последние позиции рейтинга «Дела» традиционно делят Похвистнево, Октябрьск и Чапаевск, меняясь друг с другом местами.

## БЕЗДЕНЕЖНОЕ ДЕРЕВО

Собственный молочный заводик во дворе дома, мини-хлебопекарни и сельские салоны красоты — все эти «зерна» малого бизнеса составляют основу экономики многих муниципалитетов, где нет своих градообразующих предприятий. В рейтинге «Дела» такой показатель, как развитие малого и среднего бизнеса (данные правительственного мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления) является лишь одним из многих критериев. Но он сам по себе интересен, тем более что позиции муниципалитетов в этой категории сильно отличаются от их мест в общем рейтинге «Дела». По итогам 2011 года, по уровню развития малого и среднего бизнеса первое место занял город Похвистнево, второе место разделили Камышлинский и Приволжский районы,

а на третье взобрался Жигулевск. Однако, как выяснило областное правительство, все муниципалитеты имеют крайне низкие значения по объемам расходов бюджета на развитие и поддержку малого предпринимательства в расчете на одно малое предприятие, а органы местного самоуправления Елховского, Клявлинского и Хворостянского районов в 2010-2011 годах вообще не оказывали никакой поддержки вновь созданным субъектам МСБ. На пассивное отношение к малому и среднему предпринимательству «Дело» услышало жалобы от бизнесменов многих районов. Стоит ли мечтать о том, что когда-нибудь «зерна» малого бизнеса, политые из бюджетной «лейки», дадут всходы, которые превратятся в радующие всех пышным цветением денежные деревья? □

- Валентина Сидирякова,  
Полина Ермалюк



## ТЕРРИТОРИИ РОСТА: ГОРОДА

Лучшие муниципалитеты, где поднимается бизнес

Городские округа	Самара	Тольятти	Жигулевск	Сызрань	Новокуйбышевск	Отрадный	Кинель	Похвистнево	Октябрьск	Чапаевск
Итоговое МЕСТО В РЕЙТИНГЕ по результатам	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год	2011 год 2010 год
Отгружено товаров собственного производства <b>Место в категории*</b>	2	1	4	7	9	8	10	5	6	3
Индекс промышленного производства <b>Место в категории*</b>	7	2	3	6	4	1	9	5	10	8
Инвестиции в основной капитал <b>Место в категории*</b>	2	4	5	3	1	6	8	10	7	9
Среднемесячная заработная плата по крупным и средним предприятиям <b>Место в категории*</b>	1	4	6	9	2	3	7	8	5	10
Уровень официально зарегистрированной безработицы <b>Место в категории*</b>	2	4	9	1	3	6	5	7	10	8
Динамика количества организаций хозяйствующих субъектов (%)**	-0,3	1,4	3,1	-2,4	-0,9	2,7	-2,3	-2,4	-12,0	-0,3
<b>Место в категории**</b>	5	3	1	8	6	2	7	9	10	4
Рост уровня рентабельности проданных товаров/работ/услуг (%)**	9,5	6,4	3,3	16,3	11,5	13,9	1,2	1,4	-5,8	8,1
<b>Место в категории**</b>	4	6	8	1	3	2	10	9	11	5
Рост оборота розничной торговли (%)**	9,2	10,2	9,1	9,3	11,8	1,9	7,7	8,5	8,1	5,8
<b>Место в категории**</b>	4	2	5	3	1	10	8	6	7	9
Динамика количества убыточных компаний (%)**	-24,3	-13,0	-34,8	-40,0	-20,9	31,6	-27,0	-17,4	-28,6	-15,0
<b>Место в категории**</b>	5	9	2	1	6	10	4	7	3	8
Рост численности работников организаций среднего и крупного бизнеса (%)**	-0,3	0,3	2,8	1,4	-2,5	-0,4	8,0	-0,8	1,0	-2,7
<b>Место в категории**</b>	6	5	2	3	9	7	1	8	4	10
Динамика численности работоспособного населения (%)**	1,7	-1,8	-3,5	-2,9	-2,8	-0,1	8,3	-1,7	-5,4	-4,1
<b>Место в категории**</b>	2	5	8	7	6	3	1	4	10	9
Повышение инвестиционной привлекательности <b>Место в категории***</b>	1	10	7	8	6	3	2	5	4	9
Развитие малого и среднего предпринимательства <b>Место в категории***</b>	6	7	2	8	9	5	4	1	3	10

\* По данным рейтингов МЭРИТ Самарской области за 2011 год

\*\* По данным Самарстата за 2011 год

\*\*\*Сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления г.о. и м.р. Самарской области по итогам 2011 года, опубликованный на сайте Правительства Самарской области



# ЦАРЬ ГРИБОВ

Как Андрей Зимнухов организовал крупнейший в стране завод по выращиванию шампиньонов?



Запах свежих грибов чувствуется уже на проходной производственного комплекса «Орикс». Сегодня эта компания — крупней-

ший производитель шампиньонов в России. Ей принадлежит 30% российского и около 75% поволжского рынка свежих грибов. Сейчас «Орикс» планирует увеличить производство шампиньонов в 9 раз! Как разрастается «золотая грибница»?

## Полезай в кузовок

Идею строительства комплекса по выращиванию шампиньонов собственник «Орикса» Андрей Зимнухов сформулировал после анализа российского рынка свежих грибов. Тогда, в 2005 году, он практически полностью был заполнен польской продукцией. «И это при том, что свежий гриб без изменения своих качеств хранится всего пять дней. Как в такой срок доставить продукт до конечного потребителя? Я в чудеса не верю!» — восклицает генеральный директор компании «Орикс» Юрий Фокин. Компания приняла амбициозное решение заполнить вакуум отечественного рынка и потеснить иностранного производителя.

«Первые шаги давались сложно», — признаются в компании. Понадобилась серьезная площадка под производство, а главное — оборудование и специалисты. «Орикс» приобрел участок в Кинельском районе, на котором ранее располагался свинокомплекс «Алексеевский». Сейчас на площади более 35 га находятся два взаимосвязанных производства: грибной комплекс и компостный завод. Они впечатляют своей футуристичностью. Камеры по выращиванию шампиньонов представляют собой два огромных многоуровневых стеллажа, оборудованных специальными лифтами для сборщиц грибов, а черное полотно из компоста усеяно белыми шампиньонами. Над цехом находится технический этаж с 12 климатическими установками.

«Грибы не терпят к себе поверхностного отношения», — замечают технологи «Орикса», глядя в монитор ноутбука. На нем сложные графики. Они отображают производственные процессы. Отслеживать их руководство

компании может в любой точке мира.

Весь комплекс был закуплен у голландцев, которые тогда являлись лидерами на рынке производства свежих шампиньонов. «Мы заключили договор с «Кристианс Групп», голландцы сопровождали нас первые несколько лет. Больше года у нас работал их технолог, который за свою работу получал 700 евро в день», — рассказывает Фокин. Общий объем инвестиций, направленный на проект, он не называет, но замечает, что вложения уже окупились.

Производство запускалось в два этапа: в 2007 году заработал грибной комплекс, а в декабре 2009 года — собственное компостное производство. До этого «Орикс» закупал компост в Москве и нес транспортные издержки. Сейчас «Орикс» использует для компоста солому озимой пшеницы, которую заготавливает самостоятельно. На предприятии работают 180 человек, в год оно производит около 2 тыс. тонн свежих шампиньонов и распространяет продукт через 11 федеральных и 9 региональных сетей по всему Поволжью. «Продукта не хватает», — отмечают на производстве. Его количество планируется увеличить в девять раз.

## Нити грибницы

«Сегодня в супермаркетах Самарской области нет польских грибов, а если вы найдете их на рынке, продавцы будут уверять вас, что это грибы нашего производства», — с гордостью рассказывает Юрий Фокин о доброй славе «Орикса».

Как стало известно «Делу», компания нашла в Кинельском районе новую площадку под развитие. Новый грибной комплекс предварительно решено разместить в сельском поселении Красносамарское на участке площадью более 83 га, а компостное производство — в Малой Малышевке на 400 га. Пока земли планируется оформить в долгосрочную аренду. Проект рассчитан на выпуск более 17 тыс. тонн грибов в год при ручном сборе и на 22 тыс. тонн — при механизированном. Общая площадь по выращиванию в закрытом грунте составит 52 920 кв. м, планируется выпуск 54 тыс. тонн компоста в год.

«Орикс» рассчитывает наладить промышленную переработку и консервацию грибов



**ГОСПОДИН ШАМПИНЬОН**  
«Орикс» нашел новое «грибное место»

производительностью 4,65 тыс. тонн в год. «В этом направлении мы будем конкурировать с китайцами, которые сейчас контролируют 99% российского рынка консервированных грибов», — объясняет Фокин. Суммарный объем инвестиций в проект оценивается в 2,2 млрд рублей, из них 600 миллионов «Орикс» готов вложить сам, а 1,6 млрд рублей будет привлечено, в том числе со стороны банков. Сейчас ведутся переговоры с потенциальными инвесторами. В «Ориксе» надеются на поддержку областных властей. «Недавно наш комплекс посетил губернатор Самарской области Николай Иванович Меркушкин. Он очень хорошо разбирается в строительстве объектов сельскохозяйственного назначения. Мы рассказали ему о наших планах. Кажется, наши мнения совпали», — с надеждой продолжает Юрий Фокин. Если эти планы осуществляются, то в Кинельском районе появится предприятие, готовое предоставить более 600 новых рабочих мест. Сегодня с 1 кв. м «Орикс» получает примерно 25 кг урожая. В Китае с такой площади получают порядка 8 кг грибов, а в Австралии — 42 кг. «Есть к чему стремиться», — замечают в «Ориксе». Компания нацелена на конкуренцию именно с иностранными производителями, так как в России грибных комплексов такого уровня больше нет.

— Валентина Сидирякова



Недвижимость

# МЕЧТЫ НЕ СБЫВАЮТСЯ

МАЛОЭТАЖНОЕ БУДУЩЕЕ ДЛЯ САМАРСКОГО  
СРЕДНЕГО КЛАССА НЕ НАСТУПИЛО  
И, ПОХОЖЕ, ТАК НИКОГДА И НЕ НАСТУПИТ

**К**аждый год журнал «Дело» объезжает пафосно продающиеся стройки так называемых «коттеджных поселков» вокруг областной столицы в наивных поисках чуда: готовых к ремонту потенциальных покупателей домов на готовых для проживания территориях по ценам, которые не пытаются конкурировать с ценами особняков на европейских курортах. В погоне за призрачной мечтой среднего класса любой страны – собственным недорогим домом в тихом пригороде – многие достаточно состоятельные жители Самары готовы не видеть многие недостатки, но пер-

манентный коллапс в этом сегменте регионального рынка недвижимости не заметить просто невозможно: купить дом в месте, где можно жить, наслаждаясь тишиной, покоем и зеленым газоном под окном, на котором играют дети – это по-прежнему не более чем сказка для дураков. Бескрайние поля, где бесконечные стройки будут еще десятилетия бороздить облепленные грязью колеса рычащих самосвалов, и ежедневная борьба за выживание без

элементарных удобств – лучшее, на что могут рассчитывать сегодня обладатели нескольких свободных миллионов, чей слух продолжают улаживать величавые песни «застройщиков», сколачивающих состояния на доверчивых мечтателях о собственном загородном рае.

## ЖИЗНЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО

Самара и Самарская область – поистине территория зеро в контексте раз-

УЧАСТКИ С БУМАЖНЫМИ  
ПЛАНАМИ – **ЭТО ВСЕ, ЧТО МОЖНО**  
КУПИТЬ ПОД ВИДОМ ДОМА



вития рынка загородной недвижимости. Притихшая было в годы кризиса навязчивая реклама всевозможных коттеджных поселков снова кричит в лица прохожих со всех сторон. Строители финансовых пирамид, старательно маскирующиеся под честных застройщиков и девелоперов, наперебой изощряются в нейминге. Однако кроме пасторальных названий большинство предложений на рынке ничем не отличаются: прихотливо оформленные участки земли с бумажными (хотя часто и грандиозными) планами строительства коммуникаций – это все, что по сути можно приобрести сегодня под видом «комфортного жилья в коттеджном поселке». Что происходит, ведь буквально в нескольких сотнях километров от Самары, скажем, в том же Подмосковье, девелоперы едва ли не коврами дорожками встречают покупателей готовых относительно недорогих домов в готовых поселках с аккуратными газонами и дорожками, куда остается только заехать с новыми обоями, кошкой и мебелью?

«Около 35% коттеджных поселков, продающихся в Подмосковье, полностью готовы для заселения», — подтверждает размышления «Дела» московский эксперт, главный редактор портала Cottage.ru Иван Кузнецов, с удивлением следящий за выкрутасами самарских воротил рынка загородной недвижимости. По оценкам Кузнецова, в Подмосковье продается около 350-500 (!) коттеджных поселков под ключ. На этом фоне самарские виртуальные новые деревни выглядят элементарным «разводом для лохов».

По данным проведенного «Делом» в течение сентября и октября этого года мониторинга, в Самарской области из более чем 50 выставленных на продажу коттеджных поселков готовые дома есть едва ли в десяти, а заселение происходит всего в трех! Остальное пространство — пустые поля, не тронутые человеком или в лучшем случае огороженные заборчиками из наспех сколоченных досок с редкими сараями КПП и сверкающей вдали проводами линии электропередач. Владельцы поросших бурьяном пустырей горюются разделить их на участки и распродать бесконечные обещания: домов, электричества, газа, воды, канализации, охраны, газонов, тротуаров, детских площадок, больниц, торговых центров и всего-всего-всего. «Воображариум» самарских «докторов Парнасов» действительно поражает воображение.

**ПОЧТИ НЕ СЧИТАЕТСЯ**  
Работы в «Европейском дворе» «заканчиваются» не первый год



## ВОЗДУШНЫЕ ЗАМКИ

По данным журнала «Дело», на территории Самарской области продается сегодня более 7 тысяч участков, из которых около 1,5-2 тысяч уже ушло с молотка. В них доверчивые потребители могли инвестировать, по самым скромным подсчетам, около одного миллиарда рублей. Общий размер предложений земли и недвижимости в коттеджных поселках на региональном рынке исчисляется несколькими миллиардами рублей.

**50** Из всех выставленных на продажу коттеджных поселков в регионе только **3** готовы к заселению новых собственников. Семь позиционируются как готовые к заселению, но и эта цифра преувеличена любителями сказок на ночь. Даже элитные объекты в престижных зеленых зонах Самары, продающиеся как «готовые», на деле оказываются недоделками, где нужно «еще чуть-чуть» потерпеть до заселения. Скажем, площадка с таунхаусами «Европейский двор» на 1-й просеке между Загородным парком и отелем «Ренессанс» (застройщик — «Объединенные бизнес-системы», от которого впоследствии две трети поселка перешло за долги Первобанку), где дома как бы построены и продаются под видом

готовых, для эксплуатации все еще не предназначена. Как сообщил «Делу» сотрудник компании «Первоинвест», которая занимается продажами объекта, здесь до сих пор все еще «заканчиваются» работы по ремонту паркинга. Оказалось, что при строительстве были допущены «технические неточности», и подземную стоянку элементарно заливало.

«Дело» не заметило также ни одного жилья в таунхаусах De Luxe (ООО «Феникс») на 8-й просеке, в коттеджных поселках «Ренессанс» на 3-й просеке (СПК «Абсолют»), «Царев град» в Царевщине («Родэкс-Самара»), продавцы которых считают их готовыми. При этом De Luxe внешне, если закрыть глаза на сваленные в кучу кирпичи и яму на последнем участке, может даже сойти за готовый поселок. В «Ренессансе» дома построены и даже поставлена детская площадка, но почему-то не видно, чтобы в домах велся ремонт. «Царев град» производит впечатление самого завершенного коттеджного поселка, с облагоустроенной территорией, ограждением периметра и работающим контрольно-пропускным пунктом, но не похоже, что в окнах его домов загорается свет по вечерам.

В результате объезда коттеджных поселков, заявленных в качестве готовых, «Дело» обнаружило жильцов только в трех из них: «3 авеню» в Самаре («Древо»), «Муромский городок-1» («Феникс») и «Излучина» (ООО «Излучина») в Красноярском районе. Может быть, там уже сбывается мечта среднего класса о тихой загородной жизни? Увы. К примеру, если верить сайту, на котором рекламируется поселок «3 авеню», последний должен представлять собой утопающие в зелени таунхаусы.



**НИ ДОМОВ,  
НИ ОЗЕРА**  
Указатель - главная  
достопримечательность  
КП «Южное озеро»

На самом деле это плотная застройка из домов, окна которых выходят на пустырь. В «Муромском городке-1» пасторальные радости омрачаются строительным мусором и шумом с возводимого по соседству «Муромского городка-2». В «Излучине» застройщик также затеял строительство второй очереди, и чем предстоит наслаждаться ее жителям – вопрос риторический.

## ПРОСТО ФАНТАСТИКА

Красивый кованый заборчик, разделяющий на участки свободную от построек территорию коттеджного поселка «Кириллинский» в Красноярском районе, и подведенные электро- и газопровода — роскошь по меркам соседствующих с ним коттеджных поселков «Удача» и «Малиновый куст». Последние проекты представляют собой поля без всяких признаков цивилизации. Посоревноваться с ними в первозданности могут коттеджные поселки «Сады Гранного», «Самарский-2» (Агрос), «Южное озеро» (п. Яицкое), в которых нет ни намека на будущее дома, коммуникации, инфраструктуру, ни даже приблизительной даты подключения к коммуникациям. «Сады Гранного» и «Удача» предлагают технические условия на подключение газа и электричества, однако все работы по проведению их к участку жильцам придется взять на себя, не говоря уже о воде и канализации. «Самарский-2» — новый проект, поэтому работы по согласованию разрешительной документации на газ и электричество только начались, а ввиду масштабов проекта (700 участков) скорейшее подключение всего массива маловероятно. КП «Малиновый куст» был презентован в прошлом году

компанией «Аршин-Поволжье». Тогда представитель компании с важностью рассказывал «Делу», что в поселке одну улицу «выкупили газовики», что якобы являлось гарантией подведения газа и других коммуникаций к поселку. Однако спустя год на пустых полях «Малинового куста» не появилось никаких новых элементов, которые могли бы свидетельствовать об обустройстве территории.

На нулевой стадии реализации — проект КП «Южное озеро» девелоперской компании «Древо», близкой Николаю Чудаеву. По сведениям «Дела», компания изначально планировала продавать землю без подрядов, а теперь хочет возвести на ней 152 коттеджа, однако предложения о продаже отдельных земельных участков все же остались. Как считают эксперты, стоимость участка на территории «Южного озера» превышает среднерыночную цену в этом районе в несколько раз.

Если верить данным компаний, которые могут быть несколько искажены с целью создать видимость интереса к проектам, пустые поля под видом коттеджных поселков пользуются спросом. В «Садах Гранного» продано 20 участков, в «Самарском-2» — 50, в «Удаче» — 55. Не было продаж пока в «Южном озере».

## БЕЗДОМНЫЕ

Отдельная категория выдумок девелоперов-сказочников — коттеджные поселки, в которых предлагается кроме земель приобрести обещания подвести к участкам коммуникации, но также без подряда. В КП «Kalinka» в Агросе подводится электричество, в поселках «Ясный сокол», «Волжская Ривьера», «Калинка», «Кириллинский», «Сосновый», «Сказка», «Авиатор» —

электричество и газ, в поселках «Белый Яр», «Властелин», «Юбилейный», «Завидово», «Новый городок» еще и вода. Но ни в одном из этих поселков вопрос коммуникаций еще не решен до конца, а в некоторых только начал прорабатываться.

Полностью все коммуникации ко всем участкам (за исключением канализации, которой должны озаботиться сами владельцы коттеджей) подведены только в «Мастрюках» («Эл-Траст») и «Самарском-1» в Агросе. Неудивительно, что в них продажи идут успешно: в «Мастрюках» из 83 участков нереализованными остались только три, а в «Самарском-1» из 134 участков — менее половины.

Однако доведут ли до конца начатое игроки из плеяды обещающих? Если и доведут, то, скорее всего, очень не скоро. «Экономика довольно проста, — объясняет эксперт «Дела». — При продаже 80% участков собираются средства на строительство комплекса коммуникаций по всему поселку, при этом его размер не имеет значения. Возьмем средний поселок в 160 участков. В год продается в лучшем случае около 20 участков. Для того чтобы продать 80% поселка, нужно около шести лет. Верить в ближайшее включение элементарного газа и электричества просто глупо». Более того, очевидно, что даже продажи 100% участков сегодня ничего не гарантируют их будущим жителям. Сколько миллиардов было украдено за последние несколько лет собравшими их псевдозастройщиками, исчезнувшими или обанкротившимися на стадии, когда новоселы уже готовы были паковать вещи для переезда? Ответ очевиден.

Тем не менее заметим фактов ради, что в КП «Сказка» продано уже около 70% участков, в «Новом городке» — порядка 60%, в «Авиаторе» и «Волжской Ривьере» — порядка 40%. Менее успешно идут продажи в КП «Kalinka» (30%), «Ясном соколе» (25%), «Кириллинском», «Калинке» и «Белом Яру» (по 15%), «Завидово» (10%). В «Юбилейном» продано всего 1,5%, что при масштабности проекта (1825 участков) отодвигает сроки его реализации почти в вечность.

По мнению руководителя службы маркетинга и продаж ООО «Экодолье Самара» Вячеслава Рандаева, проводочки с подключением коммуникаций — не единственный недостаток таких поселков. «Электричество — это кроме всего прочего еще и возмож-





## П КАРТИНА МАСЛОМ

Виртуальных коттеджных поселков в Самарской области намного больше, чем реальных

ность начать строительство. При затяжном подключении многие будут откладывать основательную стройку. Начнут плодиться сараи и разводиться плантации картошки», — вздыхает Рандаев. Он также обращает внимание на то, что из-за одновременного начала строительства владельцам участков в так называемых коттеджных поселках придется жить фактически на стройплощадке.

«Поле с вбитыми колышками априори называться коттеджным поселком не может. По нашему мнению, нельзя начинать продажи без готовности почти 100%. Коттеджный поселок не должен быть стройкой. Не должно быть головной боли по поводу бурения скважин на воду или организации канализации», — считает генеральный директор ЗАО «Родэкс-Самара» Сергей Родькин. «Участки без подряда — это верный путь к организации дачных массивов. Ни один из организаторов так называемых поселков не даст гарантии, что участок застроится в обозримом будущем. Человека, купившего землю, никто не может обязать строить. Довольно часто встречаются случаи, когда земля покупается для диверсификации финансовых накоплений, и участок просто зарастает сорняками», — говорит председатель совета директоров ГК «Усадьба» Олег Егоров.

Анализируя рынок виртуальных коттеджных поселков региона, «Дело» столкнулось только с одним проектом, названным честно: «дачный поселок «Суббота». «Для того чтобы продавать землю как дачи, не требуется изменения назначения земли. Собирайте средства с землевладельцев на коммуникации, строительство которых может растянуться на годы, мы не хотим. В поселке есть технические условия, и каждый решает для себя, нужно ему электричество или нет», — рассказал «Делу» руководитель проекта ДП «Суббота» Роман Урманцев.

## ПОСЛЕДНЯЯ НАДЕЖДА

Еще одна категория виртуальных коттеджных поселков — те, в которых, кроме земель, продаются обещания построить дом. Таким способом, то есть с подрядом, реализуется около половины всех коттеджных поселков региона, что в разы увеличивает их стоимость, но также не дает никаких гарантий покупателю в обозримом будущем въехать в свой собственный загородный дом.

Название КП	Место расположения	Кол-во домов/участ-в	Остаток	Газ	Эл-во	Вода	Благоуств-во/УК	Подряд	Канализация
<b>Готовые с подрядом</b>									
3 авеню	Самара	27	9	+	+	+	+	+	+
Ренессанс	Самара	11	7	+	+	+	+	+	+
Муромский городок-1	Волжский р-н	29	5	+	+	+	+	+	+
Царев град	Волжский р-н	51	22	+	+	+	+	+	+
De Luxe	Самара	5	3	+	+	+	+	+	+
Европейский двор	Самара	16	н/д	+	+	+	+	+	+
Излучина	Красноярский р-н	140	5	+	+	+	+	+	+
<b>В процессе реализации с подрядом</b>									
Лагуна	Волжский р-н	11	2	+	+	/	+	+	/
Лесной	Самара	60	5	+	+	+	-	+	+
Белозерки	Волжский р-н	25	2	+	+	+	-	+	+
Старосемейкино	Красноярский р-н	28	2	+	+	+	-	+	+
Лесная долина	Красноярский р-н	39	29	-	+	-	+	+	+
Моя отрада	Отрадный	30	20	+	+	+	/	/	+
Муромский городок-2	Волжский р-н	40	15	+	+	+	+	/	/
Рыбачий квартал	Безенчукский р-н	11	10	+	+	+	-	/	/
Уютный	Красноярский р-н	40	37	/	/	/	+	/	-
Ильинка	Волжский р-н	237	233	/	/	/	-	/	+
Усинский	Рождествено	24	19	/	/	/	/	/	/
В Дубках	Самара	25	20	/	/	/	/	/	/
Алексеевская усадьба	Кинельский р-н	52	52	/	/	/	-	/	+
Янтарный	Красноярский р-н	62	7	/	/	-	/	/	+
Рядом с гольфом	Кинельский р-н	1500	н/д	/	/	/	/	/	/
Излучина-2	Красноярский р-н	11	11	/	/	/	/	/	/
<b>В процессе реализации без подряда</b>									
Мастрюки	Волжский р-н	85	3	+	+	+	+	-	-
Мастрюки-2	Волжский р-н	70	60	/	+	+	+	-	-
Самарский-1	Волжский р-н	134	63	+	+	+	/	-	-
Новый городок	Красноярский р-н	59	23	/	+	/	+	-	-
Авиатор	Волжский р-н	80	50	+	+	-	+	-	-
Сказка	Красноярский р-н	70	23	+	+	-	/	-	-
Сосновый	Красноярский р-н	60	46	/	+	-	+	-	-
Кириллинский	Красноярский р-н	137	115	+	+	-	-	-	-
Завидово	Южное шоссе	53	48	/	/	/	/	-	-
Калинка	Волжский р-н	187	160	/	/	-	+	-	-
Юбилейный	Черновское водохранилище	1825	1800	/	/	/	/	-	-
Волжская ривьера	Волжский р-н	120	70	/	+	-	/	-	-
Властелин	Волжский р-н	75	н/д	/	/	/	-	-	-
Ясный сокол	Красноярский р-н	168	124	/	/	-	/	-	-
Белый Яр	Красноярский р-н	79	64	/	/	/	-	-	-
Kalinka	Волжский р-н	280	196	-	/	-	-	-	-
<b>Работы не ведутся</b>									
Сады Гранного	п. Гранный	70	50	-	-	-	-	-	-
Южное озеро	Волжский р-н	152	152	-	-	-	-	-	-
Суббота	Кинельский р-н	41	22	-	-	-	-	-	-
Самарский-2	Волжский р-н	700	650	-	-	-	-	-	-
Удача	Красноярский р-н	100	45	-	-	-	-	-	-
Малиновый куст	Красноярский р-н	83	н/д	-	-	-	-	-	-

Основные обозначения: услуга предоставлена +; производятся работы по предоставлению услуги /; услуга предоставляется не будет/дата предоставления услуги не назначена -.

Источник: данные компаний на сентябрь-октябрь 2012 года, собственная информация

«Дело» обнаружило 10 коттеджных поселков, в которых ведутся, но далеко не завершены строительные работы.

Самые громкие обещания раздают организаторы коттеджного поселка «Рядом с гольфом» в Кинельском районе, но, с учетом взятых темпов, запланированные 1500 домов в лучшем случае, похоже, могут быть построены для правнуков их потенциальных покупателей.

Амбициозный проект поселка «Ильинка» (ЗАО «Комфорт») в Волжском районе предполагает возведение за три года 237 домов и объектов социальной инфраструктуры. Пока построено только 22 коттеджа, из которых на

момент подготовки этого материала было продано... четыре дома. К строящимся домам подводится электричество, ведется бурение водяной скважины, планируется канализация и даже (!) подписан договор на газификацию. «Процесс» — это обычное, но часто не завершающееся никогда состояние большинства объектов загородной недвижимости региона.

Не могут похвастаться завершением работ по подведению коммуникаций и строительству домов и в «Излучине-2» (в планах 11 домов), «Янтарном» (62), «Алексеевской усадьбе» (52), «В Дубках» (25). Невысокая степень готовности также в КП «Уютный»

**ПОСЕЛКИ-ПРИЗРАКИ**

Их не видно, но они есть



рядом с Красным Яром. Из 40 домов пока построены и проданы только три, газ и электричество подведены к нескольким участкам, воду застройщик берет на себя, а канализацию — нет. Но что из этого сбудется, а что нет — задача разве что для Нострадамуса.

Небольшой КП «Рыбацкий квартал» в Безенчукском районе (ИП Сухарев Игорь Петрович) готов наполовину (строятся 11 домов, коммуникации подведены к участкам), но благоустройством мини-поселения необходимо будет заниматься жителям самостоятельно. На более высокой стадии готовности проект «Моя отрада» (застройщик «Новый Дон») на территории города Отрадный. Целиком построено 27 из 30 коробок, все коммуникации подведены, 10 домов продано. Примерно в такой же степени готовности проект «Муромский городок-2» в Царевщине.

Есть коттеджные поселки и с высокой степенью готовности: «Лагуна» (ООО «Феникс»), «Лесной», «Белозерки» (ООО «ЭкономДом-2») и «Старосемейкино», но это не добавляет ясности в вопрос, когда в них уже можно будет жить. В «Лагуне» еще до конца не решен вопрос с водой и канализацией, и территория вокруг поселка не приведена в цивилизованный вид. А в остальных трех поселках, несмотря на их «почти 100-процентную» готовность, застройщики не взяли на себя ответственность по управлению жилым фондом и благоустройству территории. Так что жильцам нужно будет самостоятельно решать такие проблемы, как асфальтирование межквартальных дорог, вывоз мусора, освещение и так далее.

Есть в портфелях региональных сказочников-строителей и новые проекты-призраки. Самый громкий из новых, пожалуй, Bulgary park компании «Феникс». На площади 25 га планируется организовать парк с детскими площадками, велосипедными дорожками,

местами для проведения пикников и двумя коттеджными поселками на 9 и 11 домов.

## ЩЕПКИ ЛЕТАТ

Особняком на пьедестале виртуальных коттеджных поселков обособились проекты, организованные в лесу и других заповедных зонах. Их основное отличие в том, что земля, на которой они располагаются, находится в аренде, а не в собственности девелопера, поскольку по закону запрещено продавать участки в заповедных зонах.

В Царевщине в таком формате построен коттеджный поселок «Лесная долина» (НП УК «Лесная долина»), в котором вопросы подведения газа и воды жители должны решать самостоятельно. «Земля, на которой мы строим дома, находится в долгосрочной аренде. В собственность клиент получает так называемый домокомплект в лесу. По истечении 49 лет владелец дома получает приоритетное право на пролонгацию аренды участка», — горячо уверяет председатель НП «Управляющая компания «Лесная долина» Анвар Ишмуратов, пытаясь заманить покупателей «плюсами» в виде экономии на земле, которую не надо покупать, и привлекательной стоимости домов — от 1,7 млн рублей. Много ли нашлось смельчаков, не испугавшихся угрозы оказаться через какое-то время в статусе стихийных застройщиков? Если верить Ишмуратову, в «Лесной долине» из 39 домов продано уже 10.

Менее динамичны продажи в коттеджном поселке «Янтарный» (НП «Янтарный»), также расположенном в лесу, но, по признанию председателя НП «Янтарный» Виталия Неделина, находящегося на начальной стадии реализации: и дома, и коммуникации в нем начали возводиться и прокладываться недавно. По сведениям «Дела», у компании были проблемы с подведением газа. Воду придется проводить жителям

поселка самостоятельно. Из 62 запланированных домов продано всего семь.

Еще один лесной коттеджный поселок, находящийся в заповедной зоне, — «Усинский» в окрестностях села Рождественно. В нем построена пока только первая очередь из восьми домов, а всего планируется возвести 24 дома. Если верить риелторам, пять домов в поселке уже нашли своих хозяев. Красота!..

## ДЕНЬГИ НА ВЕТЕР

Несмотря на то, что в большинстве случаев цены на землю в виртуальных коттеджных поселках невысоки относительно настоящих коттеджных поселков (например, в КП «Удача» цены начинаются от 17 тыс. рублей за сотку, в «Ясном соколе» — от 19 тыс., в дачном поселке «Суббота» — от 10 тыс.), если покупатель планирует жить в комфорте, сэкономить не получится. Стоимость бурения скважины обойдется в сумму около 200 тыс. рублей. Обустройство цивилизованного санитарного места будет стоить в районе 50–100 тыс. рублей на 3–5 человек. Подвод электричества и газовых труб к участку облегчит кошелек примерно на 150 тыс. рублей. Единственный вариант сэкономить — это тянуть коммуникации и рыть скважины в складчину с соседями, если они, конечно, появятся в обозримом будущем.

Участки с уже подведенными некоторыми коммуникациями взлетают в цене. Так в КП «Белый яр» (Красноярский район) прайс начинается с 70 тыс. рублей. В престижной Царевщине цены значительно выше. К примеру, участок в «Авиаторе» без подряда, воды и канализации стоит от 250 тыс. рублей за сотку.

Сколько еще миллиардов зарабатывают продавцы воздуха под видом коттеджных поселков? Видимо, столько, сколько готовы будут заплатить покупатели, продолжающие верить в обещания больше, чем в здравый смысл. □

- Полина Ермалюк



16+

# НАМ ЕСТЬ КЕМ ГОРДИТЬСЯ!

ПЕРВОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ РАДИО



**Мария Иванова**  
ведущая программы  
«Полезная площадь»



**Тагир Хайбулаев**  
олимпийский чемпион-2012  
по дзюдо



**Серафима Сегал**  
ведущая программы «Понутчик»



**Юрий Трахтенберг**  
директор отдела  
«Холмдей Мии Самара»



**Неркус Бараса**  
капитан пляжных  
«Крыльев Советов»



**Ирина**  
готова говорить  
на «Запретные темы»



**Ирина Скупова**  
уполномоченный по правам  
человека по Самарской области



**Олег Кокорев**  
ведущий программы  
«Страховой советник»



**Евгений «Енот» Козаченко**  
самарский шоумен



**Ольга Безрукова**  
певица, ведущая,  
продюсер арт-проектов



**Алексей Чигенев**  
председатель совета директоров  
ПФК «Крылья Советов»

## Включай 91,5 FM Слушай ТОК FM Смотри ТОКFM.RU





Story

# ТАМ ЗА ТУМАНОВЫМ

*Владелец Санатория им. Чкалова потерял половину доходов после конфликта с областным минздравом. Что станет с его бизнесом?*

**М**ногим не нравятся, что мы такие крупные и успешные на фоне других санаториев. Многие интересуются нашим бизнесом. Кроме того, в Самарской области в медицинской сфере сейчас не так много руководителей, которые могут независимость проявить», – бойко рассуждает владелец и генеральный директор Санатория имени Чкалова Игорь Туманов, встретившийся с «Делом» в своем кабинете с высокими расписными потолками. На шее бизнесмена блестит спрятанная под свитер толстая золотая цепь – отголосок увлекательного прошлого. В беседе с журналистом Туманов обвиняет региональный минздрав в том, что тот сократил в 2012 году выдачу его учреждению бесплатных путевок на долечивание, из-за чего с 1 сентября санаторий постепенно начал прекращать прием бюджетников. Если так дело пойдет и дальше, Туманов может сохранить лишь часть санатория, которая будет работать в основном по коммерческим путевкам, а остальные земли распродать, обеспечив себе безбедную старость. По разным оценкам экспертов, за 10 га его «Чкаловского», расположенного в престижном месте на 9-й просеке возле Волги, можно выручить до 700 млн рублей. Как поступит Туманов?

## ПОЛЯНА

Рассказывают, как однажды лечившийся в «Чкаловском» тогда еще мэр Сама-

ры Виктор Тархов очень заинтересовался, чьи это особняки с выходом к Волге возвышались неподалеку от санатория. Оказалось, что один из них принадлежал основному владельцу санатория Игорю Туманову: его коттедж вырос на территории, где раньше располагалось имущество Самарского конно-спортивного клуба ФПСО, которое бизнесмен выкупил. Говорят, что тогда Тархов, впечатленный чужими красотою, дал команду своему советнику Александру Шаронину «заняться темой» земель Санатория им. Чкалова. В мэрии якобы даже стали витать мысли об их возврате. Шаронин и сейчас уверен, что часть земли под «Чкаловским» перешла в собственность санатория и близких Туманову структур незаконно, но отсудить тогда что-либо у них не удалось...

Игорь Туманов совсем не случайно стал собственником одного из самых известных в регионе санаторных учреждений, расположенного на очень дорогой земле. Туманов сам родился в Санатории им. Чкалова 23 декабря 1963 года. Бабушка будущего владельца продавала билеты в «Чкаловском», мама работала там же медсестрой. Жила семья в одном из одноэтажных бараков на нескольких хозяев, выстроенных при санатории для его работников.

Если верить официальной биографии, почти сразу после школы 17-

летний Игорь Туманов устроился на работу шлифовщиком на 4-й ГПЗ, в должности которого провел 10 лет с двухлетним перерывом на службу в армии. Но потом в его биографии начали происходить странности. В 27 лет Туманов каким-то чудом превратился из шлифовщика в генерального директора, возглавив ТОО «Прибой». Впрочем, такие трансформации не были исключением для того времени. На дворе стоял 1990 год.

«Прибою» принадлежал столярный цех, расположенный на арендованном участке площадью 1,5 тыс. кв. м по одному адресу с «Чкаловским». Чем занимался столярный цех, доподлинно не известно. Но злые языки говорят, что в начале 1990-х некий человек жил на то, что разбирали на части автомобили неопределенного происхождения в гараже при Санатории им. Чкалова и продавал их. Его партнером в этом деле якобы был шеф-повар санатория по имени Борис. Говорят, что главврач санатория Александр Дерябин, скорее всего, знал об этом, но не подавал виду. Рассказывают также, что этот самый мужчина и шеф-повар Борис даже провели за такую предприимчивость некоторое время в местах не столь комфортных, как сам санаторий. Не мог ли этим человеком быть сам Игорь Туманов? Это вопрос, на который «Делу» не удалось получить ответа от бизнесмена, по-

**«ПРИБОЮ» ТУМАНОВА  
ПРИНАДЛЕЖАЛ СТОЛЯРНЫЙ  
ЦЕХ РЯДОМ С «ЧКАЛОВСКИМ»**





«МОЖЕТ, СТОИТ ОТДАТЬ ЧАСТЬ ТЕРРИТОРИИ, ОСТАВИТЬ УСЛОВНО 5 ГА И 180 КОЕК И СПОКОЙНО РАЗВИВАТЬСЯ? И САНАТОРИЙ БУДЕТ ВСЕГДА ЗАПОЛНЕН, И НЕ БУДЕТ ТРЕНИЙ С МИНИСТЕРСТВОМ»





сколько он отказался рассказывать о своем прошлом.

Одно время Игоря Туманова в СМИ пытались причислить к неким известным в городе авторитетным «братьям Тумановым». Среди «поляновских» (неформальная группа, к которой относили предпринимателей, а также лиц криминальной деятельности, работавших в районе Поляны им. Фрунзе города Самары, где расположен и Санаторий им. Чкалова) бытует легенда, что у Игоря Туманова был брат Валерий, зарабатывавший на жизнь специфическим, но для некоторых единственно возможным способом. Якобы он был убит неким гражданином по фамилии Шатохин, который за это отсидел в тюрьме. Некоторые жители барачников при санатории даже при случае могут вспомнить, как сожительница этого легендарного Валерия Туманова незадолго до его убийства хвасталась, что они начали богатеть и даже заказали роскошную мебель. Откуда появились такие легенды и имеют ли они хоть какую-то реальную основу под собой, «Делу» не знает. Узнать у Игоря Туманова, был ли у него похожий на легендарного погибшего Валерия Туманова брат, «Делу» не удалось.

Любопытно отметить, что в санатории им. Чка-



лова одно время было зарегистрировано несколько коммерческих фирм и охранных предприятий, мнения о владельцах которых расходятся. Некоторые склонны связывать эти компании с небезызвестными в свое время в Самаре криминальными авторитетами и их родственниками. Например, в 1996 году на территории санатория была создана строительная компания «Аверс-1» Натальи Бесфамильной, которую некоторые почему-то считают вдовой убитого авторитета по прозвищу «Бес». Наталья Бесфамильная также была официальным партнером Игоря Туманова в позднее образованной компании «Торговый дом «Вода Красноглинская» и негласным – в ресторане «Лабаз»...

Согласно официальной биографии Игоря Туманова, в 1994 году он стал директором ЗАО «Вира», о деятельности которой «Делу» ничего не известно. Примерно в это время он начал скупку акций Санатория им. Чкалова – единственного в Самарской области курортного учреждения в сфере долечивания сердечников и неврологических больных. Вряд ли стоит сомневаться, что Туманов уже тогда осознавал, в какие колоссальные богатства превратятся через несколько лет 18 га земли на просеках на берегу Волги, которые занимал санаторий.

## БУДЕТ БОЛЬНО

Туманов стал акционером «Чкаловского» не сразу. Приватизация санатория и его акционирование произошли в

1993 году. Основным акционером санатория в 93-м стала Федерация профсоюзов Самарской области (ФПСО), вклад которой в общество в виде всего недвижимого комплекса санатория был оце-

**БОЕВАЯ ПОДРУГА**  
Наталья Бесфамильная вместе с Тумановым открывала «Лабаз»

нен в 90 млн рублей, что соответствовало 45-процентной доле в компании. Другими совладельцами стали филиал Средневолжского коммерческого банка на базе КЗКС (25%), научно-технический центр «Класс» (20%) и АО «Строймеханизация-1» (5%). Еще 5% оставалось в распоряжении совета директоров. Из своих 45% трудовому коллективу ФПСО передавала 7,5%. Вскоре после акционирования санатория произошел казус. В марте 1994 года глава администрации Самарской области Константин Титов издал постановление, которым передал в собственность области «Чкаловский» в ряду других санаторно-курортных учреждений. Цель у этого постановления была, несомненно, благая: «предотвращение незаконной приватизации». Как акционерами санатория и областными властями решался вопрос, неизвестно, но на судьбу «Чкаловского» эта анекдотичная ситуация кардинальным образом не повлияла.

Появление Игоря Туманова в санатории в качестве акционера никого не удивило. Он был с детства «свой», уже имел определенный вес в кругах, близких к руководству учреждения, а его «столярный» бизнес, как уже упоминалось, еще с 1990 года находился буквально за забором от санатория. По словам самого Игоря Туманова, он начал скупку акций санатория примерно через год-два после его приватизации. У него сложились доверительные отношения с главврачом санатория Александром Дерябиным и председателем Федерации профсоюзов Евгением Егоровым, имевшими основное влияние в «Чкаловском». Постепенно состав акционеров санатория менялся. У юрилиц и работников санатория акции настойчиво скупались. Доля ФПСО, еще в 1999 году составлявшая 49%, сократилась постепенно к 2009 году до 0,4%. Вместо юрилиц в числе крупных

## ЦЕНА РАССТАВАНИЯ С ДЕРЯБИНЫМ ЯКОБЫ СОСТАВЛЯЛА 22 МЛН РУБЛЕЙ



акционеров стали появляться физлица. Кроме Игоря Туманова, ими также выступили Евгений Егоров, Александр Дерябин, директор СУМР №4 Виктор Новиков, глава Самарской кабельной компании Анвар Бульхин. Перераспределение акций происходило в пользу Игоря Туманова, у которого к 1999 году было 23,38%, к 2004-му – 27,4%, а к 2008-му – уже 72,5%. Сегодня Туманов контролирует около 75% акций «Чкаловского». По данным списка аффилированных лиц общества на сентябрь 2012 года, по 29% санатория находились в руках у Юрия Туманова и его матери Юлии Тумановой и еще 14,5% – у Владимира Патрина.

Увеличивать свою долю в «Чкаловском» Туманову помогал бизнес. Кроме уже упоминавшегося выше ТОО «Прибой», с Тумановым, а также упоминавшимся выше Александром Дерябиным связана зарегистрированная в 1995 году компания «Теплосан», официальными учредителями которой выступили Туманов и ОАО «Санаторий имени Чкалова». Кроме реальной хозяйственной деятельности – компания построила и обслуживает котельную для санатория – на «Теплосан» стали переводиться земли и недвижимость санатория, в том числе для их дальнейшей перепродажи. Но для начала перед санаторием стояла задача оформить собственность на все эти богатства...

## НЕ НАДО «ЛЕЧИТЬ»

К моменту приватизации за Санаторием им. Чкалова числился участок площадью 21,35 га, отведенный ему в 1990 году решением Куйбышевского горисполкома. Но после акционирования предприятия больше половины земель было растеряно и распродано. Как это произошло?

Следом за акционированием санатория началось оформление его объектов, которое сначала шло как по маслу. Олег Сысуев подписал в конце 1994 года постановление о предоставлении Санаторию им. Чкалова в аренду на 10 лет участка с правом выкупа, на основе которого вскоре, в начале 1995 года, был заключен договор аренды. На участке находилось 20 объектов жилой и нежилой недвижимости. Вот только то ли случайно, то ли нет в документах была допущена досадная ошибка: вместо 18 га в нем была указана площадь 1,8 га. Официально это обнаружилось уже при следующем мэре, но недоразумение было быстро устранено. В 2001 году руководитель Комитета по земельным ресурсам и



## ПОСТЕПЕННО 18 ГА, ВЗЯТЫЕ В АРЕНДУ, СТАЛИ РАСТВОРЯТЬСЯ В ВОЗДУХЕ

землеустройству Самары Ольга Каштанова подписала допсоглашение к договору аренды 1995 года, в котором уже была указана правильная площадь. Она же поставила подпись на еще одном допсоглашении, в котором санаторий освобождался от уплаты арендной платы задним числом, начиная с момента заключения договора в 1995 году.

Постепенно 18 га, взятые в аренду, стали растворяться в воздухе. В марте 2004 года к договору аренды 1995 года было заключено еще одно допсоглашение с Комитетом по управлению имуществом Самары, в котором площадь земельного участка была изменена с 18 га на 14,6 га земли. Возможно, это связано с тем, что часть земель к этому времени выкупалась санаторием кусками. Однако «Делу» известно только об одном таком участке – площадью 0,19 га, на котором находились два жилых дома и гараж. Остальные земли, по имеющейся у «Дела» информации, «Чкаловский» выкупал через дробление уже после изменения арендуемой площади до 14,6 га. Так, в 2004-2005 годах санаторий приобрел 2,2 га под лечебными корпусами. Еще два участка – 0,57 га под жилыми объектами и 1,39 га под бараками – «Чкаловский» купил как агент «Теплосана» на деньги последнего, в собственность которого эти земли в итоге и перешли. Всего за выкупленные на этом этапе четыре участка общей площадью 4,35 га санаторий заплатил 15 млн рублей.

В итоге в аренде у Санатория им. Чкалова осталось около 10,45 га земли, на которые был перезаключен договор аренды в 2006 году накануне появления во главе мэрии Самары Виктора Тархова. Вскоре с выкупом этих земель у санатория стали возникать трудности. Региональное минимущество препятствовало сделкам купли-продажи, но «Чкаловский» шел в суд, который вставал на его сторону. Так было с двумя основными участками санатория площадью 5,9 га (впоследствии сокращенной на 0,3 га, находящихся в береговой полосе) и 3,7 га, на которых находятся лечебные корпуса, а также с землями площадью 0,53 га и 0,19 га под жилыми домами и гаражами. Можно предположить, что участки выкупались Тумановым по смешным ценам. Например, в проекте договора купли-продажи 0,19 га их цена была указана в размере 31,2 тысячи рублей, а 0,53 га – 86 тысяч рублей. Известно, что министерство такие расценки не устраивали, но договориться им, тем не менее, удалось.

Самыми проблемными оказались земли под жилыми домами. В момент приватизации санатория в состав его имущества не вошло семь бараков, построенных в свое время для сотрудников. По закону они должны были перейти в муниципальную собственность. Но в 2001 году Санаторий им. Чкалова добился через суд права собственности на них, а затем выкупил и земли под ними, передав их по большей части «Теплосану».

**НЕ ЗАПЛЮЮТ**

Верблюды  
Туманова плюют  
только  
на ветврачей,  
делающих уколы

Когда «Теплосан» заявил свои права на земли, между Игорем Тумановым и Александром Дерябиным, с одной стороны, и жителями, с другой, развязалась настоящая война. Все началось с того, что «Теплосан» решил снести несколько принадлежащих ему сараев. В марте и июне 2006 года сотрудники близкого Туманову и Дерябину ООО «ЧОП «Александр» пытались сделать это в достаточно грубой форме, после чего жители рассказывали страшные подробности об «избиениях». По факту самоуправства с применением насилия, направленного на снос построек, прокуратурой Промышленного района даже были возбуждены уголовные дела. По ним Игорю Туманову и еще одному сотруднику «Теплосана» Алехновичу были предъявлены обвинения в совершении преступления. Но дела замяли.

«Теплосан» в итоге снес сарай, но уже после того, как сходил в суд. Баталии же продолжались. Жильцы подняли шум, кульминацией которого стала голодовка, после того как «Теплосан» якобы пытался их выжить из домов, снес систему жизнеобеспечения и разрушив теплотрассу. В итоге некоторые квартиры выкупили частники, некоторые дома были снесены, а четыре семьи до сих пор живут там на птичьих правах с отрезанным отоплением, а некоторые и с отключенной водой. Одна

из таких жительниц рассказала «Делу», что «Теплосан» незаконно продал ее квартиру два года назад частному лицу, хотя пострадавшая до сих пор из нее не съехала. «Нам «Теплосан» предлагал переехать в другую квартиру, но на условии, что она будет в собственности компании. Мы не согласились, потому что нас из нее тут же бы выгнали», – ругается жительница.

В конфликт Туманова с жителями ввязалась мэрия Самары в лице советника Тархова Александра Шаронина, который пытался признать недействительным решение суда о принадлежности жилых домов санаторию, а также незаконной продажу 1,39 га и их передачу по агентскому договору «Теплосану». Для этого в 2007 году с иском в суд обратился житель одного из спорных домов. Но успехов жалобщики не добились.

Участки, на которых располагались жилые дома, «Теплосан» дробил и продавал по частям под коттеджи. Так, по информации «Дела», владельцами участков, образовавшихся в результате межевания скандальных 1,39 га, стали несколько граждан и юрлиц: некий гражданин Калемалькин; работавший директором Комбината коммунальных предприятий на 9-й просеке Олег Алуф; ОАО «Самаракурортсервис»; некий гражданин Денис Барсуков и другие.

Самый крупный участок площадью 0,3 га купил некий гражданин Михаил Бакал в 2007 году за 1,85 млн рублей.

## ВОДА И КАМЕНЬ

Активно занимаясь скупкой акций в санатории, Туманов развивал и свой личный бизнес, связанный в основном со строительством. В 1996 году он основал на территории санатория СПП «Арив». По информации «Дела», «Арив» получал небольшие бюджетные подряды в области. В частности, компания построила две больницы в Пестравском районе, с главой которого Виталием Фединым у Туманова сложились хорошие отношения. Самая большая выручка у компании была в 2003 году: 40 млн рублей. Позднее Туманов создал строительные фирмы «СПФ «Билдинг» и «Крона», которые вели очень скромную финансовую деятельность. По словам Туманова, у его строительного бизнеса были небольшие обороты. «Он был связан и с малокоттеджным строительством и высотными домами. Но в основном мы были специалистами по очистным сооружениям Самарской области», – рассказывает бизнесмен.

Также Туманов выступал в некоторых общих проектах с руководителями ФПСО и других ее санаториев. Так, в 1999 году при участии Туманова происходило создание производителя





**УВАЖАЮТ**  
Страусы  
Туманова чтят  
только тех,  
кто выше

минеральной воды «Красноглинская» при санатории «Красная Глинка». Кроме Туманова, которому досталось 25% компании, соучредителями этого предприятия выступили санаторий «Красная Глинка», ФПСО, Евгений Егоров и его заместитель Анатолий Никитин, Александр Дерябин, директор «Красной Глинки» Алексей Одушкин, а также Сергей Ибрянов. В продолжение этого бизнеса в 2001 году Игорь Туманов создал вместе с уже упоминавшейся Натальей Бесфамильной ООО «ТД «Вода Красноглинская». Но обе эти компании были небольшие и приносили по несколько миллионов рублей дохода. Уже пару лет, как Туманов дистанцировался от водного бизнеса. В «Воде Красноглинской» его доля вместе с долями Дерябина и Ибрянова перешла Валерию и Михаилу Климанцовым. Известно, что перед этим Туманов одалживал у Валерия Климанцова деньги под залог своей доли в уставном капитале ООО «Вода Красноглинская». Вторая же фирма Туманова ООО «Торговый дом «Вода

Красноглинская» была обанкрочена в 2009 году.

В 2000 году на территории «Чкаловского» Тумановым была основана еще одна компания – ООО «Спортивно-оздоровительный комплекс «Барбошина поляна». По словам Туманова, фирма была создана под строительство комплекса с бассейном на территории санатория в целях оптимизации затрат, но после запуска бассейна, который произойдет в ближайшее время, она прекратит свое существование и сольется с «Чкаловским». Интересно, что партнером Туманова по этом проекту выступает скандально известный самарский бизнесмен Александр Шахов. И это не единственная связь Шахова с Тумановым. В частности, по адресу санатория был зарегистрирован клон строительной компании Шахова ЗАО «Возрождение», которая была обанкрочена, а ее активы, по словам кредиторов, были выведены на новую одноименную фирму.

В свое время Игорь Туманов пытался установить контроль и над домом отдыха «Дубовая роща», находящимся также на 9-й просеке. С 2000 по 2004 годы Туманов работал в нем директором. А до этого, в 1998 году, в Московской области было зарегистрировано ООО «Дом отдыха «Дубовая роща», совладельцами которого выступали ФПСО и «Арив», но оно практически не вело деятельности и в итоге закрылось.

Стоит заметить, что в «Чкаловском» Туманов стал официально позиционироваться как руководитель довольно поздно. Еще в 2004 году он, получив диплом юриста в Санкт-Петербургском гуманитарном университете профсоюзов, трудился в санатории в скромной должности начальника юротдела и только в 2008 году сменил на посту генерального директора санатория Александра Дерябина. К этому времени у Дерябина уже не было акций предприятия, хотя в 2004 году у него был крупный пакет – почти 18%. В руках же Туманова к 2008 году, напротив, уже было консолидировано 72,5% акций. По непроверенной информации, цена расставания Туманова и Дерябина составляла 22 млн рублей. Также через некоторое время, как рассказывают местные жители, Дерябин съехал из коттеджа, построенного на бывшей территории санатория. «После выхо-

## ТУМАНОВ ДРОБИЛ УЧАСТКИ И РАСПРОДАВАЛ ПОД КОТТЕДЖИ



## НОВАЯ ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ТУМАНОВА МОГЛА ВОЗНИКНУТЬ СО СТОРОНЫ ПАВЛА ОЖЕРЕДОВА

да на пенсию Александра Ивановича Дерябина в 2008 году мне потребовалось вкладывать сюда силы и энергию. Поэтому я был вынужден продать определенное количество непрофильных бизнесов и прекратить заниматься бизнесом, связанным со строительством», — рассказывает Туманов.

### ЗООПАРК

Закрепившись в «Чкаловском», Туманов стал создавать проекты, что называется, для себя и для друзей. Несколько лет назад он открыл... свой зоопарк, «теплые квартиры» которого размещаются за Волгой прямо напротив его санатория. В нем у Туманова гуляют олени, лани, маралы, белые верблюды, страусы, павлины, фазаны... Некоторые из зверей и птиц периодически

обитают на территории самого санатория. В октябре «Дело» обнаружило здесь семью пятнистых оленей, а после Нового года к ним должны присоединиться еще и яки. «А то скучновато зимой», — объясняет Туманов причины, по которым он тратится на содержание животных.

Рядом с зоопарком за Волгой у Туманова есть также турбаза, по поводу правомерности расположения которой на землях нацпарка «Самарская Лука» к бизнесмену регулярно возникают вопросы. Еще один актив для души — ресторан «Лабаз» на Поляне им. Фрунзе, который он открыл в 2007 году под душевное исполнение тогдашним прокурором Октябрьского района Виктора Романова песен собственного сочинения.

После стычек с мэрией Тархова и региональным минимуществом новая опасность для Туманова могла возникнуть со стороны пришедшего в ФПСО на смену Евгению Егорову Павла Ожередова, начавшего пересмотр сделок ФПСО по отчуждению активов и выбравшего своей первой жертвой санаторий «Самарский» Михаила Вагина. Но Туманов по этому поводу не волнуется. По информации «Дела», он нашел взаимопонимание с Ожередовым. Якобы сразу же после появления в СМИ предположения, что следующим в очереди на пересмотр законности получения профсоюзных активов за «Самарским» может быть «Чкаловский», Туманову позвонила заместитель Ожередова госпожа Колесникова и заверила, что претензий у профсоюзов к нему нет.

### МИНЗДРАВ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ

Доходы Санатория им. Чкалова при Туманове росли постоянно и стабильно. Бизнесмен, отдыхая в окружении разнообразных представителей фауны, мог только радоваться. С 2003 до 2011 года выручка санатория выросла с 53,5 млн рублей до 156 млн. Значительную часть доходов санаторий получал от бесплатных реабилитационных путевок, которые последнее время составляли в общем объеме его реализации 50-55%. Но в этом году бюджетный источник Туманову на время перекрыли...

В 2012 году губернатором было выделено на долечивание в Самарской области столько же, сколько и в 2011-м: 230 млн рублей. Но доля Санатория им. Чкалова в этом «пироге» стала ощутимо меньше.

Во-первых, если в 2011 году минздрав выделял «Чкаловскому» путевки по 1500-1800 рублей, то на 2012 год их стоимость в среднем сократилась до 1450 рублей. Это было связано с тем, что минздрав ввел «звездность», по которой Санаторий им. Чкалова уступает некоторым конкурентам. «Если всю жизнь оценка нашей работы велась по результатам долечивания и выписки больных, то теперь мы находимся в неравном положении из-за того, что в каких-то санаториях есть рестораны, бары, бильярдные, ночные клубы, бассейны, а у нас этого нет. При этом санаторий, у которого есть только полгода опыта лечения кардиобольных, получает более высокую категорию, чем мы», — недовольно ворчит Туманов.



ОАО Банк АББ предлагает новую линейку кредитных продуктов для субъектов малого и среднего бизнеса: Бизнес-помощь, Бизнес-капитал, Бизнес-стандарт, Бизнес-ипотека, Бизнес-универсал, Бизнес-овердрафт. С полным перечнем кредитных продуктов можно ознакомиться в офисах, по телефону, на сайте, по электронной почте, в корпоративном микроблоге или у ISQ-консультантов ОАО Банк АББ



## Кредит «Бизнес-стандарт»

**Целевое назначение**  
пополнение оборотных средств,  
финансирование текущей деятельности

**Сумма**  
от 1 до 10 млн рублей

**Срок**  
до 2 лет

**Ставка**  
от 12% годовых

Форма предоставления • кредит, возобновляемая кредитная линия

Срок кредита • до 2 лет, с графиком погашения начинающая не позднее, чем с 6 месяцев пользования кредитом • Срок кредитной линии • до 2 лет, с траншами от 30 дней до 6 месяцев

Ставка годовых • первый год – при сроке кредитного договора до года включительно – 12%, свыше года – 14%, второй год – ставка рефинансирования ЦБ РФ плюс разница между первоначальной ставкой по кредиту и ставкой рефинансирования ЦБ РФ, действующей на день выдачи кредита • при отказе от страхования залога ставка по кредиту увеличивается на 0,3% для недвижимости, на 1% для иного обеспечения • при предоставлении кредита в форме возобновляемой кредитной линии ставка увеличивается на 0,5% • при направлении всех средств, поступающих в пользу заёмщика, на расчётный счёт, открытый в ОАО Банк АББ, ставка снижается на 0,8% • при наличии у руководителей и/или собственников заёмщика и/или родственников данных лиц вкладов в ОАО Банк АББ в совокупной сумме не менее 10% от суммы кредитного продукта ставка снижается на 0,2% • при наличии в обеспечении векселя, депозита или вклада ставка рассчитывается как ставка залога, увеличенная на 4%, но не менее 2/5 ставки рефинансирования ЦБ РФ • при наличии смешанного залога ставка рассчитывается как средневзвешенная величина

Комиссия • 0,8% от суммы кредита (лимита кредитной линии) единовременно или равными долями в течение первых 3 месяцев пользования кредитом

Страхование • отдельных предметов залога (при необходимости)

Требования к заёмщику • соответствие критериям малому или среднему предпринимательству РФ, согласно законодательству РФ, период деятельности не менее 3 месяцев

Обеспечение по кредиту • залог имущества, принадлежащего заёмщику или третьему лицу, поручительство руководителя и/или собственников общества

Дополнительные условия • выдача кредита возможна до момента государственной регистрации договора залога недвижимости, при этом взимается единовременная комиссия в размере 5000 рублей

Условия погашения • график погашения кредита и сроки траншей в рамках кредитной линии устанавливаются с учётом целевого использования кредита и специфики бизнеса заёмщика, досрочное погашение без ограничений, взимания комиссии и штрафных санкций

Штрафные санкции • при несвоевременном возврате суммы кредита – 0,1% от непогашенной в срок суммы кредита за каждый день просрочки, в случае несвоевременной оплаты процентов за пользование кредитом – 0,1% от суммы неуплаченных в срок процентов за каждый день просрочки, в случае несвоевременного внесения комиссии – 0,1% от суммы неуплаченной в срок комиссии за каждый день просрочки

Указанные условия действительны по состоянию на 18.05.2012



Самара Московское шоссе, 17, ТОЦ «Верткаль», ул. Советской Армии, 127, пр-т Кирова, 147, ТРК «ВИВА ЛЭНД», ул. Молодежная, 10, (846) 276 42 42  
Новокуйбышевск пр-т Победы, 1ж, ТЦ «Сити парк» (846-35) 77000 [avb@avbank.ru](mailto:avb@avbank.ru), [twitter.com/bank\\_avb](https://twitter.com/bank_avb), ☎ 630-930-526, 631-944-842



коммерческие интересы чиновников. Другой коллега Туманова уверяет,

#### ОТ НАШЕГО СТОЛА

После санатория можно и отдохнуть в своем ресторане

что причина охлаждения отношений бизнесмена с министерством здравоохранения региона – сложные личные

Во-вторых, «Чкаловскому» досталось на 28% меньше бесплатных путевок, чем в 2011 году. Таким образом, санаторий получил только 25,7% от общего числа путевок (1880 путевок из 7316), в то время как годом ранее его доля составляла более 35% (2605 путевок из 7142). Остальные путевки распределились между восемью санаториями, в том числе «Самарским», «Красной Глинкой», «Можайским», «Бирюсинкой», «Поволжьем» и другими.

Туманов негодует и намекает, что в своем негодовании он не один. «В этом году санаторий «Можайский» сказал, что будет принимать не более 100 путевок. Один из наших коллег и партнеров – санаторий «Металлург» – вообще отказался принимать бесплатных больных, потому что не выдержал беспрецедентного давления со стороны министерства, и теперь принимает больных только за деньги в созданном на базе санатория центре Matreshka Plaza. Зато на рынке появились непонятные санатории, которые раньше имели значение профилакториев, а сейчас принимают больных по 6-7 направлениям. У них всего 1,5 этажа в собственности и 50% приходящих врачей», – возмущается Туманов. Его эмоции понятны. В Самарской области, кроме «Чкаловского», нет больше ни одного санатория, в котором было бы только два направления: кардиобольные и неврологические. Почему же часть путевок для больных, долечиванием которых более 30 лет занимался Санаторий им. Чкалова, отдали санаториям, не имеющим такой узкой специализации? Туманов уходит от ответа. «Я не знаю. Мое личное мнение, что такое отношение носит личностный характер», – туманно говорит бизнесмен.

Руководитель одного из самарских санаториев высказал в беседе с «Делом» уверенность, что в механизмах выделения бесплатных путевок замешаны

отношения Игоря Туманова и нынешнего министра Геннадия Гридасова...

Так или иначе, Туманову сейчас остается лишь подсчитывать потери. С 1 сентября у него закончились путевки на инсультные заболевания, в октябре – для операционных больных. И за год «Чкаловский» не принял ни одного больного с нестабильной стенокардией. «Прибыль санатория упала, что привело к закрытию лечебных корпусов, уходу части персонала в вынужденные отпуска. Если тенденция будет продолжаться, закроется еще один корпус», – печально резюмирует Туманов. Но на деле все не так уж плохо.

В Санатории им. Чкалова всего 320 мест. В октябре, когда его посетило «Дело», санаторий был загружен на 71%. Большинство больных – коммерческие. Корпус для инсультных больных был заполнен на 90% – и это все платники. «Больные готовы покупать у нас путевки за деньги, а в «Самарский» коммерческие сердечные и инсультные больные не едут», – горделиво кивает в сторону соседей бизнесмен. Достаточно ли будет коммерческого потока для того, чтобы сохранить санаторный бизнес?

Туманов не знает, что будет происходить с путевками от министерства, но говорит, что его санаторию нужно минимум 2,5 тысячи путевок. Он продумывает и худший вариант. «Если сложившаяся тенденция будет продолжаться в 2013 году, то мы вынуждены будем заняться реконструкцией, сократить определенное число койко-мест и штат», – разводит руками Туманов.

Если верить бизнесмену, ему минимум два раза в месяц поступают со стороны коммерческие варианты развития территории санатория. «Может, стоит отдать часть территории, оставить условно 5 га и 180 коек и спокойно развиваться? – задумывается бизнесмен. –

И санаторий будет всегда заполнен, и не будет трений с министерством, и доход будет не меньше, а может быть, даже больше». «Можно, как «Металлург», полностью закрыть прием реабилитационных больных, – угрожающе для самарского минздрава развивает мысль Туманов. – Мы можем пойти путем других наших умных коллег, таких как санатории «Красная Глинка» или «Самарский»: сократить количество койко-мест и принимать только дорогих коммерческих больных, часть территории распродать, а на другой части освободившейся территории построить развлекательные заведения. Но мне не хотелось бы этого делать».

## ВИДЫ НА ВОЛГУ

Насколько серьезны планы Туманова превратить свой «Чкаловский» в местный Баден-Баден?

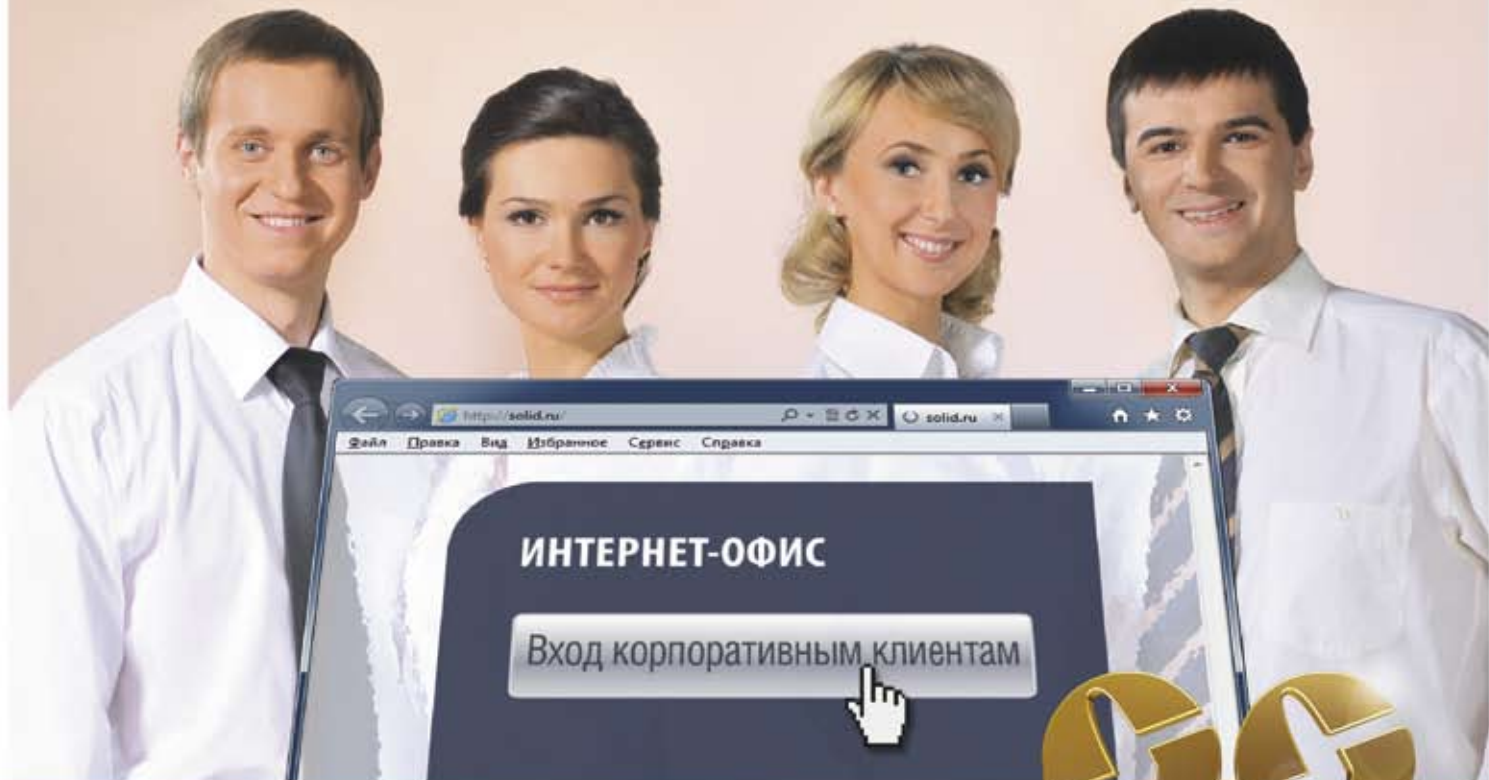
Загвоздка для бизнесмена состоит в том, что перепрофилированию или реализации территории его санатория может помешать обременение объектами культурного и археологического наследия. На территории санатория находится один памятник истории федерального значения, три памятника регионального значения, что в свое время помешало Туманову в строительстве новых корпусов. Кроме того, на территории здравницы обнаружили археологические находки, из-за чего здесь уже два лета подряд шли раскопки.

До последнего времени санаторий не мог снять эти обременения, но сегодня Туманов уверен, что это вопрос решенный. «Я вас умоляю», – иронически развивает сомнения «Дела» в том, что ему удастся избавиться от культуроохранной обузы, владелец «Чкаловского». По его словам, в этом году ему должны дать документальное подтверждение окончания раскопок, после чего археологическое обременение должно быть снято. «Но самое главное, по закону я имею право продать и землю, и здания независимо от того, какую они несут культурную ценность», – уверенно заявляет бизнесмен.

Туманову не приходится никому объяснять, какими активами он обладает. «Это очень дорогого стоит – на берегу Волги с выходом к реке иметь 10 га», – улыбается предприниматель. За 20 лет он обзавелся личным роскошным курортом, который приносит пару сотен миллионов ежегодно без особых хлопот. Сумеет ли что-то ему помешать наслаждаться волжскими видами дальше? ▢

– Виктория Антонова





## БАНК У ВАС В ОФИСЕ дистанционное управление счетом



23 ОКТЯБРЯ 1990 ГОДА

- ОПЕРАТИВНОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ
- ПОСТОЯННЫЙ КОНТРОЛЬ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЧЕТА
- ДОСТУП С ЛЮБОГО КОМПЬЮТЕРА С ВЫХОДОМ В ИНТЕРНЕТ
- НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА ДОКУМЕНТООБОРОТА

### **ИС** Что такое Интернет-офис?

Интернет-офис – это система удаленного обслуживания корпоративных клиентов для оформления документов и проведения платежей. Это удобный современный банковский сервис, который экономит Ваше время и силы и обеспечивает оперативный контроль за состоянием банковского счета компании.

### **ИС** Для кого интересен Интернет-офис?

Интернет-офис адресован корпоративным клиентам ОАО КБ «Солидарность». Внедряя систему, клиенты смогут модернизировать свое взаимодействие с Банком по оформлению и совершению платежей.

### **ИС** Для чего нужен Интернет-офис?

Клиент использует систему для:

- + Ввода, передачи и отслеживания этапов прохождения документов;
- + Рассылки регулярной и однократной информации;
- + Проверки правильности заполнения документов;
- + Ведения архива полученных и передаваемых документов;
- + Подтверждения о приеме документов или указания ошибок в заполнении документов;
- + Создания и отправки писем с вложениями;
- + Работы в едином пространстве документов.

### **ИС** С какими документами позволяет работать Интернет-офис?

Интернет-офис позволяет работать с основными финансовыми документами (платежные поручения,

поручения на покупку и продажу валюты, паспорта сделок по внешнеэкономическим контрактам и др.) и совершать как рублевые, так и валютные операции.

### **ИС** Требуется ли установка дополнительного ПО для работы Интернет-офиса?

Для работы в системе Интернет-офис не требуется дополнительное ПО. Пользователю необходим компьютер с доступом в сеть Интернет. Система работает с большинством современных браузеров.

### **ИС** Безопасен ли механизм ведения документооборота по системе Интернет-офис?

Интернет-офис гарантирует высокий уровень информационной и финансовой безопасности, которая обеспечивается встроенной системой электронной подписи, архивации и шифрации.

### **ИС** Возможна ли работа в системе Интернет-офис с нескольких компьютеров?

Интернет-офис не привязывает Вас к конкретному компьютеру при согласовании отправляемых в Банк документов. Это возможность получать всю необходимую информацию и работать со счетами компании в любом месте, где есть компьютер с подключением к Интернету.

ЗВОНКИ ПО РОССИИ  
БЕСПЛАТНО **8 (800) 700-8-846**

Самара • Тольятти • Сызрань • Новоульяновск • Кинель • Нефтегорск • Жигулевск • Чалаевск • Безенчук • Кинель-Черкассы • Отрадный  
Сухобол • Сергиевск • Чебоксары • Ульяновск • Саратов • Оренбург

АБСОЛЮТНО С ВАМИ СОЛИДАРНЫ!



БАНК  
СОЛИДАРНОСТЬ

ОАО КБ «Солидарность». Ген. лицензия ЦБ РФ №554 от 05.05.2009  
Реклама.



THE ULTIMATE ITALIAN ART  
OF CREATING JEWELS  
Cocktail Collection - robertocoin.com



БРИЗО

*Галерея Бриллиантов и Золота*

Самара, ул. Самарская, 131, (846) 270-46-81

Молл «Парк Хаус», 2 этаж, (846) 372-24-76

Тольятти, ТЦ «Вега», 1этаж, (8482) 53-58-56



