

На чем пашет  
Ирина  
Логачева

Что крутит  
Ольга  
Троицкая

Какое лекарство  
подняло  
Михаила Баскина

Что достанется  
детям самарского  
бизнеса

Обозрение

# ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 2/МАРТ/2015  
| www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

**КТО И СКОЛЬКО**  
зарабатывает  
на строительных  
услугах и  
оборудовании  
для «нефтянки»

**САМЫЕ  
БОГАТЫЕ  
ЖЕНЩИНЫ  
САМАРСКОЙ  
ОБЛАСТИ:**

СОБСТВЕННИКИ  
И ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ  
КОРПОРАЦИЙ

«СВОИ» СТРОИТЕЛИ,  
ЗАКРЫТЫЕ «ПРАВНУЧКИ»  
ГОСКОМПАНИЙ,  
АНОНИМНЫЕ  
ПОДРЯДЧИКИ:  
«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ  
НОВЫЙ РЕЙТИНГ –  
ПОСТАВЩИКОВ  
«ГОСКОРМУШЕК»  
И ИХ ЗАКАЗЧИКОВ

# МАСКИ ТУСКЛЫ



**ЖК «ГОРОД МИРА»**

---

**ПРОДАЖА ЖИЛЫХ  
И ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ**

---

**Московское шоссе, 45-47**

**тел. 8 927 891 78 02**





Маски тусклы  
Кто зарабатывает  
на контрактах  
газовых  
и нефтяных  
компаний

стр. 4



Операции Баскина стр. 32



Переходный возраст стр. 40

## Главное

### 4 Маски тусклы

В системе торгов госкомпаний по-прежнему масса «черных ходов», по которым можно обойти требования закона и здравого смысла. «Дело» представляет новый рейтинг поставщиков «госкормушек»

## Разведка

### 14 Сейфы Буракова

Сможет ли руководитель представительства АСВ выжить на новой политической арене, в которую неожиданно превратился его кабинет с видом на Самарскую площадь?

## Специальный проект

### 20 Дамская сталь

«Дело» представляет новый мартовский рейтинг: крупнейшие региональные компании, которыми руководят и владеют женщины

### 26 Химия Троицкой

Ольга Троицкая начинала карьеру в нефтехимии с работы аппаратчицей в цеху. Удастся ли ей удержать под контролем задвижку плавильного котла московских дирекций СИБУРа?

### 30 Под паром

По какому пути поведут навигаторы на комбайнах «Био-Тона» гендиректора компании Ирину Логачеву?

## Кто есть кто

### 32 Операции Баскина

Владелец самарской группы компаний «ЦМТ» втрое увеличил оборот своего бизнеса и теперь зарабатывает по полтора миллиарда рублей в год. Как и кого он «лечит»?

### 40 Переходный возраст

Основатели крупнейших капиталов в самарском и тольяттинском бизнесе массово отходят от дел, передавая управление компаниями детям и внукам. Кому достаются крупнейшие компании региона?

# ДЕЛО

Экономическое обозрение  
№2 (822), МАРТ (16.03.2015)

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ  
«САМАРА-МЕДИА»

ШЕФ-РЕДАКТОР  
Андрей Гаврюшенко

РЕДАКТОР  
Юлия Торгашева  
E-mail: yuliya.torgasheva@gmail.com

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:  
Полина Ермалюк  
Дарья Макушова  
Светлана Минаева  
Олеся Симаненко

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:  
Михаил Новоселов  
Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР  
Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ  
Лилия Филиппова

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 Третьякова  
Марина Квятковская

УЧРЕДИТЕЛЬ  
ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ  
ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
Елена Барнашева

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, ИЗДАТЕЛЯ:  
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 63-00527

Тираж 7000 экз. Тираж планшетной  
версии на 05.03.2015: 8 755 экз.  
Совокупный тираж 15 755.

Отпечатано в РПБ «ЭФФЕКТ»  
(г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)  
Сдано в печать 05.03.2015  
Дата выхода в свет 16.03.2015

Цена свободная

## Обозрение

Распространяется совместно  
с общественно-политической  
газетой «Самарское обозрение»  
по подписчикам «СО» и в розницу  
через киоски ОАО «Роспечать»,  
ЗАО «Печать», торговые сети  
и частных распространителей

Подписной индекс 31 019

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



# ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Среди самарских госзаказчиков доминируют ресурсоснабжающие организации и компании с федеральным участием. Что они закупают и кто из поставщиков лучше других скользит по финансовой волне, летящей по их трубопроводам?



Счетная палата

## МАСКИ ТУСКЛЫ

В СИСТЕМЕ ТОРГОВ ГОСКОМПАНИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ МАССА «ЧЕРНЫХ ХОДОВ», ПО КОТОРЫМ МОЖНО ОБОЙТИ ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНА И ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА. «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ ПОСТАВЩИКОВ «ГОСКОРМУШЕК»

**К**ухонное помещение должно быть оборудовано всей необходимой для приготовления пищи посудой; столовым, чайным и кофейным сервизами. В комнатах предусмотрены современные телевизоры диагональю не менее 81 см» — требования компании «Газпром трансгаз Самара» к московской съемной квартире для аскетичных сотрудников суровы и бескомпромиссны. Находиться жилье должно не дальше 350 метров от высотки «Газпрома» в Черемушках. На проживание своих работников в командировках самарская компания потратила в 2014 году 3 млн рублей — зато, наверное, сэкономила на автомобилях. А они госкомпаниям обычно обходятся недешево, поскольку все предпочтения в классе люкс: Lexus, Land Cruiser.

Удивляться расходам госкомпаний на сервисы, квартиры, машины и праздничные мероприятия мы уже привыкли. Так же как и обстоятельствам тендеров, которые проводят такие компании. Например, тому, что в закупках можно

встретить «путешественников во времени» — они подают заявки раньше объявления конкурса или, наоборот, объявляют конкурс с уже истекшей датой подачи заявок. Но сервисы и машины — хоть и яркий, но все же относительно узкий канал расходов. Гораздо интереснее картина в поставках строительных услуг и оборудования, где счет идет на сотни миллионов. По 223-ФЗ («О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц») госкомпании отчитываются с 2012 года, но раскочивались они медленно, и только по итогам 2014 года можно восстановить более-менее понятную картину рынка, который сформировался вокруг этих распорядителей сотен миллионов.

В этом году «Дело» впервые публикует рейтинг компаний, закупающихся по Федеральному закону №223, и их поставщиков. Что обнаружило «Дело» в списках



**ВЛАДИМИР СУБОТИН  
И ЕГО ПОДЧИНЕННЫЕ МНОГО  
ЕЗДЯТ И ХОРОШО КУШАЮТ**

ПОСЛЕ АНАЛИЗА СОТЕН КОНТРАКТОВ ВЫВОД СКЛАДЫВАЕТСЯ САМ СОБОЙ:  
У КАЖДОГО ЗАКАЗЧИКА ЕСТЬ СВОИ «ЛЮБИМЫЕ» ПОСТАВЩИКИ, НО КОМПАНИЙ,  
ЛИДИРУЮЩИХ НА РЫНКЕ В ЦЕЛОМ, НЕТ. ТО ЕСТЬ РАБОТАЮТ «СО СВОИМИ»





покупок госкомпаний и кто лучше других скользит по нескончаемой финансовой волне, летящей по километрам поволжских трубопроводов?

## ТЕОРИЯ ДВУХ РУКОПОЖАТИЙ

«Качество данных, раскрываемых компаниями по 223-ФЗ, низкое, информации в карточках закупок и контрактов значительно меньше, чем в прошлом году», — печалится создатель портала «ГосЗатраты» Иван Бегтин. Почему так происходит, хотя закон работает с 2012 года и время отработать раскрытие информации по нему у компаний было?

Отчасти «слепых пятен» много из-за ограниченности самого закона. Его действие распространяется на госкорпорации, компании с долей участия государства не меньше 50%, естественные монополии, автономные учреждения федерального уровня и организации, которые занимаются регулируемыми видами деятельности, то есть поставкой коммунальных ресурсов. Также под действие закона попадают их дочерние и «внучатые»

компании — те, долями в которых владеют дочерние. Однако компании, которыми государство владеет через три-четыре «поколения», раскрываться уже не обязаны. В Самарской области это, например, почти весь куст предприятий «Роснефти». Также закон регулирует закупки автономных и бюджетных учреждений и муниципальных компаний, но не некоммерческих организаций.

Ограничен и набор документов, которые госкомпании должны публиковать. В открытом доступе должны размещаться планы закупок на год (на пять-семь лет, если речь идет о высокотехнологичной или лекарственной продукции), положение о закупках, закупочная документация и итоговые протоколы, а также все изменения к ним. Главное же, что прямого предписания раскрывать поставщиков в законе нет. Как правило, названия контрагентов фигурируют в итоговых протоколах, однако если закупка производится у единственного участника, то он может быть не назван. Коррупционную составляющую или неэффективные траты эти меры не предотвращают. Почему — вопрос, возможно, риторический. «Ком-

паниям, которые перевели на 223-ФЗ с 94-ФЗ, отчасти развязали руки — теперь они могут закупаться, как хотят, главное, чтобы делали это в соответствии с их положениями о закупках», — разводит руками Сергей Юров, эксперт создающей закупочные системы компании «Фогсофт».

## ДЕНЬГИ ИЗ ТРУБ

По грубым подсчетам, в 2014 году общая сумма закупок самарских госкомпаний, естественных монополий и организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности, составила более 60 млрд рублей. В общем объеме ВРП Самарской области, если прогнозы МЭРИТ оправдались и он в 2014 году достиг 1055 млрд рублей (официальной отчетности пока нет), это более чем существенная сумма — около 5%. По данным компании Rights объем закупок по 223-ФЗ в целом по России вдвое больше, чем по 44-ФЗ («О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обе-



## КАК МЫ СЧИТАЛИ

При составлении рейтинга крупнейших заказчиков Самарской области «Дело» учитывало закупки свыше 1 млн рублей, выполненные предприятиями по 223-ФЗ. Муниципальные предприятия, автономные учреждения и бюджетные учреждения, которые также производят закупки по этому закону, в рейтинге не учитывались. Не попали в рейтинг и самарские филиалы компаний, для которых заказчиками выступают головные фирмы (например, филиалы Сбербанка или РЖД). При составлении рейтинга использовались данные портала zakupki.gov.ru. Поиск производился по заказчикам, зарегистрированным в Самарской области.

При составлении рейтинга крупнейших поставщиков были использованы данные о закупках компаний, представленных в рейтинге крупнейших заказчиков. Они были сгруппированы по отраслям, к которым относятся наиболее многочисленные или крупные контракты. При составлении отраслевых рейтингов учитывались также данные портала zakupki.gov.ru. При составлении рейтингов строительных компаний, поставщиков оборудования и компаний, занимающихся ремонтом оборудования, учитывались контракты свыше 10 млн рублей.



## ТОП-30 ЗАКАЗЧИКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО 223-ФЗ

Место	Название компании	Отрасль	Сумма заказов в 2014, млн руб.*
1	ОАО «Волжская ТПК»	Деятельность магистрального железнодорожного транспорта	17545,0
2	ОАО «Транснефть-Приволга»	Деятельность речного транспорта	16984,0
3	ОАО «РКЦ «Прогресс»	Использование вычислительных технологий	6631,8
4	ООО «Трубопроводная строительная дирекция»	Научные исследования и разработки	4785,3
5	ЗАО «Тольяттисинтез»	Обработка неметаллических отходов и лома	3008,5
6	ОАО «Юго-Запад Транснефтепродукт»	Передача тепловой энергии	2679,7
7	ЗАО «СамРЭК»	Передача электроэнергии	2599,7
8	ОАО «Авиаагрегат»	Переработка отходов	2421,1
9	ООО «Средневожская газовая компания»	Производство общестроительных работ	1298,6
10	ЗАО «Самарские городские электрические сети»	Производство строительных металлических конструкций	1174,0
11	ОАО «ТЕВИС»	Производство частей летательных аппаратов	567,5
12	ООО «Газпром трансгаз Самара»	Производство, передача и распределение тепловой энергии	440,7
13	ООО «Автоград-Водоканал»	Производство, передача и распределение электроэнергии	367,1
14	ООО «Волжские коммунальные системы»	Распределение воды	366,9
15	ООО «Поволжские вторичные ресурсы»	Распределение газообразного топлива	301,6
16	ОАО «Технопарк»	Сбор, очистка, распределение воды	290,9
17	ООО «Самарские коммунальные системы»	Сдача внаем собственного недвижимого имущества	274,6
18	ООО «СамРЭК-Эксплуатация»	Строительство	274,2
19	ОАО «Автовазтранс»	Техобслуживание и ремонт автотранспортных средств	267,7
20	ООО «Транснефть-ЭлектросетьСервис»	Торговля электроэнергией и тепловой энергией	253,0
21	ЗАО «Самарская сетевая компания»	Транспортировка газа	219,8
22	ОАО «Предприятие тепловых сетей»	Транспортировка нефти	200,0
23	ЗАО «Проектно-строительная компания «Долина»	Электроснабжение	150,3
24	ЗАО «Энергетика и связь строительства»		145,3
25	ОАО «Самарский речной порт»		143,0
26	ООО «Газпром межрегионгаз Самара»		124,5
27	ЗАО «Квант»		135,7
28	ОАО «Завод по переработке твердых бытовых отходов»		96,0
29	ЗАО «Самарагорэнергосбыт»		89,5
30	ОАО «78 Центральная инженерная база»		85,4

Компании с прямым или опосредованным участием Правительства РФ  
 Компании с прямым или опосредованным участием правительства Самарской области или муниципального образования  
 Компании, занимающиеся поставкой коммунальных ресурсов или являющиеся субъектом естественной монополии

Источник — портал zakupki.gov.ru

**СВЯЗЬ И IT**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
1	ООО «ИТСК»	115,1
2	ООО «ГРУППА ТЭС»	75,0
3	ООО «ИТ-СЕРВИС»	42,4
4	ООО «АйТи Сфера»	25,5
5	ЗАО «СофтЛайн Трейд»	14,0

Источник – портал zakupki.gov.ru

спечения государственных и муниципальных нужд»).

Среди самарских заказчиков по 223-ФЗ доминируют ресурсоснабжающие организации (15 предприятий) и компании с федеральным участием (девять предприятий). Безусловный лидер – Волжская ТГК: сумма ее заказов в 2014 году превысила 17,5 млрд. Такие большие объемы возникают потому, что зарегистрированная в Самарской области головная компания разыгрывает контракты и для своих филиалов в Приволжском федеральном округе. На втором месте – «Транснефть-Приволга» (в прошлом «Приволжские магистральные нефтепроводы»), которая также проводит закупки для филиалов в Бугуруслане, Волгограде и Саратове. Сумма ее заказов составила более 16,9 млрд рублей. Занявший третье место РКЦ «Прогресс» (принадлежит Правительству РФ через «Росимущество») заключил контрактов примерно на 6,6 млрд рублей.

Компаний, в которых доля принадлежит Самарской области или муниципальному образованию, в рейтинге «Дела» оказалось шесть. На седьмом месте принадлежащая области через министерство имущественных отношений Самарская региональная энергетическая корпорация, сумма ее закупок в 2014 году превысила 2,6 млрд рублей. Ее дочерняя компания «СамРЭК-Эксплуатация» — на 18-м месте с закупками более чем на 274 млн рублей. На 16-м месте находится технопарк Самарской области (290,9 млн), на 23-м — «внучатая» компания министерства транспорта Самарской области ПСК «Долина», выступающая заказчиком строительства технопарка «Жигулевская долина» (150 млн рублей). Также в рейтинге присутствует «внучатая» компания правительства области «Самарский речной порт» (25-е место, 143 млн рублей). На 28-м — Тольяттинский завод по переработке твердых бытовых отходов (96 млн рублей).

В рейтинг «Дела» не попали филиалы многих компаний, например, РЖД или Сбербанк, поскольку зарегистри-

рованные в Москве головные компании проводят закупки для всех филиалов. Также через московскую управляющую компанию корпорации «Ренова» — «Аэропорты регионов» — проходят закупки аэропорта Курумоч.

**ЛЮДИ В ЧЕРНОМ**

Отследить все закупки государственных компаний и их крупнейших поставщиков – все равно что складывать слово «вечность» из миллиарда льдинок. Система поиска на сайте госзакупок несовершенна, к тому же бесперебойной работой сайт пока похвастаться не может. На портале «ГосЗатраты» также содержится далеко не полная информация. Крупнейшие участники рейтинга, к которым «Дело» обращалось с просьбой рассказать о своих особенностях проведения закупок (РКЦ «Прогресс», Волжская ТГК, «Тольяттисинтез» и «Газпром трансгаз Самара»), к моменту сдачи номера в печать на запросы не ответили.

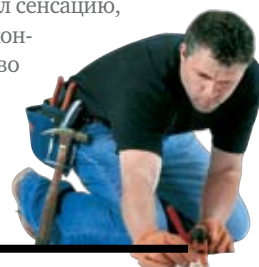
Все же «Делу» удалось обрисовать хотя бы приблизительную картину поставщиков самарских госкомпаний. За вычетом сфер поставки коммунальных ресурсов, где доминируют монополисты, присутствующие и в числе заказчиков, наибольшие объемы средств проходят по статьям «строительство», «закупки оборудования» и «монтаж оборудования». После анализа сотен контрактов вывод складывается сам собой: у каждого заказчика есть свои «любимые» поставщики, но компаний, лидирующих на рынке в целом, нет. То есть работают «своими».

Лидерами рейтинга строителей стали дочерние компании «Транснефти», получающие заказы от материнских структур. В числе поставщиков услуг связи, программного обеспечения и компьютерной техники лидируют фирмы, входящие в структуру «Газпрома» и работающие по заказам его подразделений. Единственная самарская фирма, которой удалось пробиться туда – «АйТи Сфера» Андрея Бурыкина.

В сфере перевозок лидирует Поволжская транспортная компания Александра Ерошкина, которая получила несколько контрактов стоимостью более 100 млн рублей от «Поволжских вторичных ресурсов». На втором месте «Самара-Транзит», получавшая контракты от компаний «Транснефти». Ее владелец – Вадим Яковлев. Также на услугах компаний «Транснефти» зарабатывает Центр производственно-бытовых услуг Татьяны Волковой. У него большие объемы

контрактов, более 100 млн (в том числе и за пределами Самарской области), но странным образом маленькие обороты – 6 млн по итогам 2013 года и нет других заказчиков, кроме предприятий «Транснефти». Столь же малоизвестна фирма «Спецэнерготранссервис» Владимира Бабина, также в 2014 году получившая более 55 млн рублей в 2014 году от предприятий «Транснефти».

В строительной сфере встречаются и более известные имена. Третье место после фирм «Транснефти» занимает компания «Энергогазстрой», на 70% принадлежащая тольяттинцу Евгению Вагнеру, который уже произвел сенсацию, получив в этом году контракт на строительство второй очереди особой экономической

**СТРОИТЕЛЬСТВО/РЕМОНТ/ПРОЕКТИРОВАНИЕ**

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
1	ООО «Транснефтьстрой»	1719,1
2	ООО «Транснефтьстрой-Брянск»	1071,8
3	ООО «Энергогазстрой»	532,7
4	ООО «Стройэксперт»	493,0
5	ОАО «Самара-Волгоэлектромонтаж»	468,1
6	ООО «Транснефтьстрой - Омск»	411,4
7	ООО «ЖСК-286»	249,7
8	ООО «УКХ «Волгопромгаз»	248,0
9	ООО «ТК теплокомфорт»	234,3
10	ООО «Южстальмонтаж»	190,4
11	ООО «СДК-строй»	164,7
12	ООО «СамЭЛ»	160,6
13	ЗАО «Корпорация «Профессионал»	141,9
14	ООО «Самаратранстрой»	120,6
15	ООО «Комплексные Энергетические Решения»	119,5
16	ООО «Современные строительные технологии»	119,4
17	ООО «ИНВЭНТ-Технострой»	112,1
18	ООО «Газсервис»	111,7
19	ООО «Стальконструкция»	93,9
20	ООО «СтальЭнергоСервис»	70,0
21	ООО «Велес»	62,5
22	ООО «СМУ-89»	62,1
23	ООО «С.И.Т.И.»	53,7
24	ООО «Строительные Технологии»	51,6
25	ООО «Технопроект Синтез»	50,5
26	ООО «РемСтройПодряд»	46,6
27	ООО «Самарапромгазбыт»	45,0
28	ООО «Электрум»	43,7
29	ООО «СК «Недвижимость»	40,9
30	ЗАО «ФСК «Лада-Дом»	38,1

Источник – портал zakupki.gov.ru



## ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
1	ООО «Эмерсон»	177,0
2	ООО «Энерго Авангард»	156,0
3	ООО «Электрощит-Екатеринбург»	112,0
4	ООО «АНТ-Информ»	85,6
5	ОАО «Борцы харбинская автоматика»	84,7
6	ОАО «Балашинский литейно-механический завод»	81,3
7	ООО «Технокласс»	72,0
8	ООО «ГЕА Рефрижерейшн РУС»	70,8
9	ЗАО «НПК Эллирон»	57,0
10	ОАО «У-УПО»	51,1
11	ООО «ТД «Сибгазстройдеталь»	40,5
12	ООО «Тольяттинский Трансформатор»	40,2
13	ОАО «Завком»	34,5
14	ООО «Флюид Бизнес»	31,5
15	ООО «Зульцер Хемтех»	29,5

Источник – портал zakupki.gov.ru



## ПОСТАВКА АВТОМОБИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ГСМ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
1	ООО «СВ Бункер плюс»	88,4
2	ООО «РН-Карт-Самара»	61,2
3	ООО «СмартСервис+»	54,3
4	ООО «МассАвто»	53,3
5	ООО «АНТ-Информ»	50,1
6	ООО «Транс-Комплекс»	25,1
7	ООО «СОЮЗУГОЛЬ»	23,6
8	ООО «РОССПРОМСНАБ»	22,8
9	ООО «Альфа-Сервис»	19,8
10	ООО «Викинг на М-5»	17,3
11	ЗАО «ОбнинскЭнергоТех»	17,0
12	ООО «Поволжье Транзит Карт»	16,6
13	ООО «Самарские автомобили-М Север»	15,9
14	ООО «Самаранефтегаз»	15,7
15	ООО «ЭХО-Н»	15,1

Источник – портал zakupki.gov.ru

зоны Тольятти. В 2014 году на нее проспалась манна небесная из контрактов «СамРЭК». На подрядах «СамРЭК» зарабатывал и «Стройэксперт» жигулевского предпринимателя Михаила Нестерова. Впрочем, его компания получила также несколько заказов от «Тольяттисинтеза». Подрядками «СамРЭК» живет и «ТК Теплокомфорт» Ларисы Ли и Андрея Лушникова, заработавший в 2014 году на них более 230 млн рублей. Более 120 млн рублей получил от самарского «Технопарка» «Самаратрансстрой», нынешний любимец областной администрации в сфере дорстроя и, по совпадению, спонсор футбольной команды «Крылья Советов». Впрочем, для него это скорей приятный бонус к миллиардным контрактам от областного минтранса. «Самаратрансстрой» принадлежит Олегу Лайченкову, но в бенефициары фирмы прочат разные кандидатуры, от сергиевского строителя дорог Андрея Мурзова до окружения министра транспорта Ивана Пивкина. Около 250 млн рублей получила на подрядах госкомпаний (в основном все той же «СамРЭК») фирма «ЖСК-285», в числе ее владельцев в прошлом отметились глава группы «Автоком» Вячеслав Малеев.

По поставкам ГСМ лидирует «СВ Бункер Плюс» Константина Терехова. На третьем месте «СмартСервис+» Андрея Грицко. В этом году он уже оказался в поле зрения правоохранительных органов как один из поставщиков ГБУ «Самаралес», закуповавшего топливо по завышенным ценам при его бывшем директоре Владимире Радюшкине. В рейтинге «СмартСервис+» отметился

благодаря заказам от компании «Энергетика и связь строительства». «МассАвто», принадлежащее Александру Волкову, Артуру Сабирову и Максиму Шаповалову, зарабатывает на поставках для «СГЭС» и «ССК», приблизительная сумма их заказов перевалила за 50 млн рублей.

В сфере ремонта и монтажа оборудования лидируют фирмы «НПП «НТС» Михаила Самойлова, «Строительные технологии» Артема Семенкина и Сергея Левина и свердловская «Инженерная компания «Градиент» Дмитрия Охорзина. Первая компания отметилась как подрядчик Самарской сетевой компании, вторая и третья – «Автоград-Водоканала».

## ИГРА В БИСЕР

Система закупок по 223-ФЗ постепенно расширяется. «Прежде всего стоит отметить закрепление весной 2014 года административной ответственности за нарушение положений закона, введение реестров договоров и недобросовестных контрагентов, а также детализацию требований к составу закупочной документации и стандарту раскрытия информации на официальном сайте, — объясняет прогресс юрист компании Rights Анастасия Зеленина. — Кроме того, за три года действия закона заказчики освоились с закупочными процедурами, была разработана судебная и административная практика».

С другой стороны, механизмов контроля по-прежнему не так много. «Проверяющие органы могут просто открыть сайт zakupki.gov.ru, проанализировать закупочную документацию и понять, где

допущены ошибки и нарушения. Однако ФАС не обладает ресурсами для всеобъемлющего анализа закупок заказчиков. Почти всегда проверки инициируются жалобой поставщика», — отмечает начальник отдела правовой экспертизы центра B2B-Center Дмитрий Казанцев. Самарское УФАС в 2014 году рассмотрело 71 жалобу на действия заказчиков, из них обоснованными признаны всего 19. По сравнению с тысячами заключенных контрактов – капля в море! Смешно. Однако и в этом направлении происходят изменения, хоть и медленно. В 2013 году в УФАС поступили 22 жалобы, обоснованными признаны уже 15. По мнению руководства УФМС, рост числа жалоб связан с тем, что с 2014 года под действие закона попадают бюджетные учреждения и муниципальные предприятия.

Также нарушения может выявлять Счетная палата, но, как правило, уже спустя много времени после проведения закупок, когда деньги уже давно выделены, освоены и, возможно, конвертированы в новые «Лексусы» для всех заинтересованных. С другой стороны, счетная палата может выявлять такие нарушения, по поводу которых обращений в УФАС не поступало. Например, в 2013 году «Технопарк» Самарской области не разместил заказ на 27 млн рублей в единой информационной системе, а просто отдал единственному желающему. Вдобавок этот «Технопарк» на 229 дней опоздал с публикацией положения

## РАЗ, ЕЩЕ РАЗ

Основные поставщики крупнейших заказчиков среди госкомпаний Самарской области



Заказчик	Контрагенты
Волжская ТГК	РСО «Промгидроремонт», Самарская клининговая компания, «Клининг Эксперт Тольятти»
«Транснефть-Приволжье»	«Самара-Транзит», «ЭспаСА», «Самарагазотрубопровод», «МИР Трэвл»
«Трубопроводная строительная дирекция»	«Машпром», «Транснефть», «Транснефть-Надзор»
«Тольяттисинтез»	«ИТСК», «Трубомаш-Инжиниринг»
«Юго-Запад Транснефтепродукт»	«МИР Трэвл», «Росстрой», «Оргнефтестрой»
«СамРЭК»	«Энергогазстрой», «Стройэксперт», ТК «Теплокомфорт»
«Авиаагрегат»	Банк ВТБ, «Альфа-Банк», ПФ «Кремний», «Интерстанкосервис», ПФ «Эластомер»
Средневолжская газовая компания	«Стальконструкция», «Газэнергострой», «Геомастер»
«Самарские городские электрические сети»	«Самара-Волгоэлектромонтаж», «Комплексные Энергетические решения», «Электрум»
«ТЕВИС»	ФСК «Лада-Дом», СК «Недвижимость», «Строй Сервис», «Теплов-Т»

Источник – портал zakupki.gov.ru





В ЖИЗНИ ВСЕГДА  
ЕСТЬ МЕСТО ОТКРЫТИЮ



8 846 993 41 54

8 800 100 99 80

г. Самара, Московское ш., д. 77

[otkritiepb.ru](http://otkritiepb.ru)

ПАО Банк «ФК Открытие», лицензия ЦБ РФ №2209, реклама  
Private Banking – частное банковское обслуживание



о закупках на сайте госзакупок. Планы закупок на 2013-2014 годы на портале момент проведения проверки вообще не появились.

Не стоит и сомневаться в том, что в реальности нарушений, скорее всего, намного больше. «Наиболее часто заказчики нарушают принцип информационной открытости закупки. Например, дочерние компании РЖД и «Газпрома» при проведении своих закупок до сих пор не спешат раскрывать значимость критериев оценки заявок, хотя президиум Высшего арбитражного суда прямо указал на необходимость этого», — отмечает Анастасия Зеленина. Хотя, по ее словам, заказчиков также можно понять — недобросовестные участники порой искажают сведения для получения более высокого балла. Однако, как считает Казанцев, в этом и смысл публичных закупок: заказчик знает, что для него важно, а поставщик может сделать наиболее подходящее предложение. Другое распространенное, по его словам, нарушение — чрезмерные или неясные требования к поставщикам. «Заказчик может потребовать определенную квалификацию от потенциального поставщика, но при этом «забыть» указать, какими документами квалификацию можно подтвердить», — говорит Казанцев. Например, «Самарские коммунальные системы» при проведении конкурса на поставку комплектующих и расходных материалов для оргтехники отклонили заявку компании «Фам Копи Поволжье» из-за заключения службы корпоративной безопасности, однако ни в положении о закупках, ни в регламенте не указано, что может послужить аргументом для недопуска. Распространено, по словам юристов, и классическое нарушение — закупочная документация формулируется под конкретного поставщика. Иногда доходит до того, что документация о закупке дословно совпадает с коммерческим предложением «своего» претендента, однако коммерческие предложения в публичном доступе, конечно же, не появляются. Несколько проще в этом отношении отследить странности со временем. Например, одна из закупок Сбербанка на поставку мебели для самарского отделения была объявлена 5 декабря, а срок подачи заявки ограничен 3 декабря.

## УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ

Множество закупок, необходимость которых можно поставить под сомнение, интересует только общественных активистов. Их проще всего «отловить» и легче проанализировать. Например,



### МОНТАЖ/РЕМОНТ ОБОРУДОВАНИЯ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
1	ООО «НП «НТС»	86,5
2	ООО «Строительные Технологии»	70,8
3	ООО «Инженерная компания «Градиент»	66,6
4	ООО «ИГ «ЭЛИРС»	66,0
5	ООО «Профиль»	39,7
6	ООО «Стройэксперт»	38,0
7	ООО «Строй Сервис»	33,0
8	ООО «СК «ВИП»	28,8
9	ООО «Тепловь-Т»	28,6
10	ОАО «Салаватнефтемах»	28,1

Источник — портал zakupki.gov.ru

Общественный Народный Фронт регулярно вызывает к чувству меры руководителей дочерних компаний «Газпрома» и филиалов «ФСК ЕЭС», которые обзаводятся автомобилями премиум-класса и коротают время в VIP-залах в аэропортах. Самарские госкомпании, конечно же, не исключение.

Аппетиты руководства большинства региональных госкомпаний оригинальностью не отличаются. Большинство мечтает о служебных автомобилях, причем наибольшей популярностью пользуется Toyota. Автомобили этой марки в прошлом году закупили пять компаний. «Трубопроводная строительная дирекция» приобрела Land Cruiser Prado за 3,4 млн рублей и Land Cruiser за 3,72 млн. «СамРЭК» заказал Land Cruiser за 3,4 млн рублей. «Самарские коммунальные системы» при покупке Land Cruiser Prado уложились в 2,2 млн. «Газпром межрегионгаз Самара» приобрел Highlander за 2,16 млн. «Корпорация развития Самарской области» закупила Camry и Venza общей стоимостью 2,9 млн. Самые скромные аппетиты у «Самарских распределительных сетей», им достаточно Toyota (без уточнения модели) за 800 тысяч. Руководство «Транснефть-Приволги» предпочитает Lexus, в 2014 году компания приобрела пару машин за 9,9 млн рублей.

Сотрудники «Газпром трансгаз Самара», монополиста по транспортировке газа, возглавляемого Владимиром Субботиным, не бедствуют в столичных командировках. Например, проживание в Москве обошлось фирме в 3 млн рублей. Согласно закупочной документации, в арендованных квартирах должны были быть, например, телевизоры с диагональю 81 см, посудомоечная машина, а также столовый, чайный и кофейный сервисы. Кроме того, в 2015 году «Газпром трансгаз Самара» запланировала



### ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

Место	Компания	Сумма контрактов (млн руб.)
1	ООО «Поволжская транспортная компания»	281,7
2	ООО «Самара-транзит»	44,3
3	ООО «Центр производственно-бытовых услуг»	37,0
4	ООО «СпецЭнергоТрансСервис»	28,1
5	ООО «Глобус-Авто»	21,7
6	ООО «СУМ-Транс-Сервис»	19,8
7	ООО «Строймеханизатор»	12,1
8	ООО «АМТ-Логистика»	11,6
9	ООО «ЭмиланоАвтоТранс»	11,6
10	Приволжский территориальный центр фирменного транспортного обслуживания ОАО «РЖД»	9,7

Источник — портал zakupki.gov.ru

более 600 обедов, завтраков, кофейных пауз и ужинов, как обычных, так и праздничных. На них будет затрачено около 7,9 млн рублей.

«Транснефть-Приволга» на 1,77 млн рублей отметила день работников нефтегазовой промышленности, около 1,5 млн стоила компании покупка живых цветов, 1,53 млн — заказ фирменной продукции.

В будущем при проведении подобных закупок компаниям, возможно, хотя бы придется обосновывать их необходимость. Во всяком случае именно такие поправки в 223-ФЗ обсуждает Правительство РФ. У нововведений есть и противники. «Госкомпании тратят свои деньги и должны приносить прибыль. Необходимо сохранить возможность для заказчика учитывать свою специфику и потребности при проведении закупок», — считает Казанцев. С ним согласен и Сергей Юров. «По большому счету, план закупок, положение и уж тем более информация о том, с кем, когда ты заключаешь договор — коммерческая тайна. Вряд ли кто по своей воле предоставил бы конкурентам такую исчерпывающую информацию о внутренней кухне своих закупок», — считает он. Постепенно внедряется и обязательная доля закупок у малых и средних предприятий. Уже с 1 июля этого года вступят в силу изменения, касающиеся участия малого бизнеса. Правда, коснется это не всех. Закупать продукцию на сумму не менее 50 млн у субъектов малого бизнеса обяжут только заказчиков с оборотами более 10 млрд рублей.

Впрочем, все эти нововведения мало что изменят, пока контроль за исполнением закона лишь простая формальность, а лица многих поставщиков по-прежнему в масках. **D**

— Дарья Макушова

# ЧТО ДАЕТ БИЗНЕСУ ОБЛАЧНАЯ СВЯЗЬ?

Филиал ведущего российского провайдера облачной телефонии MANGO OFFICE работает в Самаре уже полтора года. Несмотря на кризис, компания смогла сохранить темпы роста в 2014 году, а в 2015 планирует открыть филиал в Германии. Ее основная услуга — виртуальная АТС — остается очень популярной у российского бизнеса. Что это такое и какие возможности использования виртуальных АТС открывает для предприятий региона, рассказывает руководитель MANGO OFFICE в Самаре Андрей Иванов.

— Андрей, расскажите, что такое облачная телефония. Чем она отличается от обычной?

— Мы предоставляем и телефонные номера, и услуги связи — то есть все основные компоненты обычной телефонии. А «облачность» заключается в том, что помимо этого мы даем нашему пользователю виртуальную АТС. Это замена офисной АТС, работающая на наших серверах.

— Что нужно, чтобы ею пользоваться?

— Это чем-то похоже на электронную почту, где вы открываете браузер, заходите в свой почтовый ящик, а потом можете читать и писать письма. В случае с виртуальной АТС вы точно так же открываете браузер, заходите в свой личный кабинет, подключаете телефонный номер, настраиваете голосовое меню, создаете короткие внутренние номера для сотрудников, выбираете, по какой схеме распределять между ними входящие звонки. Это основа. Дополнительно вы можете, например, через тот же личный кабинет прослушать записи разговоров, посмотреть статистику принятых и пропущенных звонков, принять или отправить факс. И еще есть масса других возможностей.



Но одно из главных удобств виртуальной АТС в том, что она позволяет быстро телефонизировать бизнес, не покупая дорогостоящее «железо» и не ожидая недели или месяца, пока городская телефонная сеть выделит вам номер.

— Но сотрудникам ведь в любом случае нужны телефоны, или они тоже работают через личный кабинет?

— Как раз в этом вопросе виртуальная АТС дает большую гибкость. Самый простой сценарий ее использования — это подключение единого многоканального номера и прием звонков, поступающих на него, с помощью мобильных телефонов. Именно так виртуальную АТС часто используют стартапы, не имеющие офиса вообще.

Более продвинутый вариант — небольшой офис. Для его телефонизации достаточно Интернета. В офисе устанавливаются IP-телефоны, и звонки с виртуальной АТС поступают на них. Вместо IP-телефонов можно использовать так называемые софтофоны — это программы, напоминающие Skype, которые устанавливаются на компьютер или мобильный телефон. Есть бесплатные программы для Android, iOS и других распространенных платформ.

— А зачем устанавливать на мобильный какую-то дополнительную про-

грамму, если звонки можно принимать с его помощью и так?

— Во-первых, стоимость звонков при использовании IP-телефонии будет ниже. Во-вторых, на «просто мобильном» вы сможете только принимать звонки, поступающие на виртуальную АТС. Но если вы сделаете исходящий вызов — это будет просто звонок с вашего мобильного телефона, и у того, кому вы звоните, отобразится ваш мобильный номер. Звонок пойдет «мимо» АТС, не попадет в историю вызовов, вы не сможете записать разговор. Софтофон превращает ваш мобильный телефон в аналог настольного IP-телефона. И входящая, и исходящая связь пойдет через виртуальную АТС, вы сможете бесплатно звонить коллегам по коротким номерам. Конечно, для этого нужен или устойчивый мобильный Интернет, или Wi-Fi. В офисе можно установить софтофон на компьютер и звонить с помощью гарнитуры.

— Кто помимо стартапов и небольших компаний использует виртуальную АТС? Какие преимущества она им дает?

— Виртуальные АТС используют практически все сегменты, от микробизнеса 1-5 человек до филиальных сетей в несколько сотен сотрудников. При этом совершенно неважно, где именно находятся ваши сотрудники. Поэтому компании, имеющие филиальные сети, используют ее для экономии на внутренней связи, на покупке, настройке и обслуживании оборудования. Безусловным преимуществом такого решения является быстрый ввод в работу новых офисов. Кроме того, в виртуальной АТС есть инструменты, которые позволяют измерить и повысить эффективность процесса коммуникаций с клиентами. Например, избавиться от пропущенных звонков. Многие пользователи нашей виртуальной АТС добиваются с ее помощью повышения продаж на 20-25%.

— Андрей Рудницкий



# ДВОЙНОЙ ПОДАРОК ДЛЯ СЕЛЬЧАН

**В рамках соглашения о социально-экономическом партнерстве ОАО «НК «Роснефть» и правительства Самарской области отремонтированы социально значимые объекты в селе Малый Толкай**



Недавно в Малом Толкае Похвистневского района состоялось торжественное открытие отремонтированных объектов – спортивного зала в местной школе и сельского дома культуры. Этого события здесь ждали, пожалуй, все без исключения жители села.

Дом культуры – один из важных социокультурных объектов в любом селе. В Малом Толкае он также пользуется большим спросом. Здесь созданы танцевальные, эстрадные, вокальные коллективы, функционируют различного рода центры досуга, регулярно организуются творческие вечера и дискотеки, а также проводятся значимые культурные и общественные мероприятия, где непременно главным участником является народный ансамбль «Калинушка» – «визитная карточка» и гордость ДК и всего села. Совсем недавно дом культуры находился в плачевном состоянии – построенный еще в 70-х годах, он почти ни разу не ремонтировался. За многие годы существования многое пришло в негодность, деревянные полы полностью прогнили, на стенах осыпалась краска. Благодаря проведенному капитальному ремонту сейчас ДК полностью преобразился. Снаружи отремонтированы цокольная часть здания, крыльцо, отмостка. Внутри проведены работы по замене окон, дверей, полов, выполнены отделочные работы в танцевальном, а также актовом залах, где, кроме всего, установлены новые сиденья. Всего на эти цели в рамках программы социально-экономического партнерства ОАО «Самаранефтегаз» выделило более 3 млн рублей. «Наш дом культуры не узнать. Это настоящий подарок. Многие сельчане смогут проводить здесь больше свободного времени, а мы в свою очередь будем продолжать нести культуру в массы, радовать всех творчеством и передавать опыт подрастающему поколению, –

сказала на открытии обновленного ДК директор клуба Татьяна Адаева.

Ремонт ДК – не единственный подарок Малому Толкаю от нефтяников. Около 1,7 млн рублей ОАО «Самаранефтегаз» выделило также на капитальный ремонт спортивного зала местной общеобразовательной школы. Из мрачного и ветхого он превратился в образцово-показательный. Кроме проведения наружных и внутренних работ спортивного зала было отремонтировано пустующее непригодное помещение рядом с залом, где разместились две раздевалки, а также приведена в порядок тренажерная. Как рассказал учитель физической культуры ГБОУ ООШ с. Малый Толкай Олег Мичкин, спортивный зал в школе никогда не пустует. Во внеурочное время там проходят тренировки по баскетболу, волейболу, мини-футболу, гимнастике и легкой атлетике. Для школьников начальных классов регулярно организуются подвижные игры. «Вложение в спорт и образование – вложение в здоровье нации и развитие общества, – считает глава администрации муниципального района Похвистневский Юрий Рябов. – Спасибо нашему социальному партнеру ОАО «Самаранефтегаз» за помощь и поддержку Похвистневскому району».

Всего в 2014 году в рамках программы социально-экономического партнерства в бюджет муниципального района Похвистневский руководство ОАО «Самаранефтегаз» направило 19 млн рублей. Как сообщил начальник отдела региональной политики ОАО «Самаранефтегаз» Виктор Зубарев, помимо двух проектов в Малом Толкае эти средства были направлены на капитальный ремонт кровли школы в с. Малое Ибряйкино, спортивного зала в с. Большой Толкай, техническое перевооружение котельных детских садов в селах Малое Ибряйкино и Нижнеаверкино, приобретение автобуса для муниципальных нужд, а также строительство универсальной спортивной площадки в с. Староганькино.



Реклама



# ПОЛНЫЙ ВПЕРЕД

Автомобильная Компания Поволжья переходит к мировым стандартам автодилерства



**В 2014 году Автомобильная Компания Поволжья, дилер грузовой и сельскохозяйственной техники отечественного**

**производства, открыла официальный обновленный дилерский центр автоконцерна ГАЗ. Новый корпус шоу-рума и сервисный блок автодилера теперь соответствуют международным стандартам продавцов автомобилей не только с точки зрения набора и качества предоставляемых услуг, но и по уровню удовлетворенности клиентов. АКП продает в основном технику российского и белорусского производства — в сегодняшней экономике это решение, когда-то не самое популярное, дает компании новые конкурентные преимущества. О планах АКП на 2015 год «Делу» рассказал ее генеральный директор и совладелец Юрий Крылов.**

**— Чем принципиально отличаются новые стандарты дилерства от предыдущих?**

— Отличие одно: требования стали соответствовать мировым стандартам дилерства. Раньше строгое исполнение параметров соответствия брендбуку, требований к внешнему виду автосалона и уровню удовлетворенности клиента было не столь принципиальным. Сегодня АКП полностью соответствует всем требованиям. Новый корпус автодилера не только стал удобнее и комфортнее, но и строился с использованием целого набора инновационных технологий и решений. В итоге только затраты на электроэнергию у нас сократились в 10 раз. Но основные изменения претерпели, безусловно, технологии работы с клиентом. Комфорт, удобство, удовлетворенность всех потребностей клиента являются определяющими в нашей работе.

**— Осенью начался новый этап программы утилизации автомобилей. Каковы успехи ГАЗа?**

— Очередной раунд государственной программы обновления парка колесных транс-

портных средств стартовал в сентябре 2014 года. Наша компания приняла в ней самое активное участие с целью поддержать рынок продаж новых автомобилей, способствовать общему обновлению автопарка и стимулировать всю экономику Поволжского региона. Цель программы утилизации — стимулирование спроса на новые автомобили. Принцип действия программы заключается в предоставлении покупателям возможности приобретения новых транспортных средств на льготных условиях. Программа привлекла огромное внимание покупателей. К сожалению, в связи с большим спросом данной услуги не все заявки были выполнены к концу декабря, когда закончился очередной этап госпрограммы. Приняв это во внимание, Правительство РФ с 20 января 2015 года запустило новый этап утилизации.

**— Вы активно участвуете в государственных тендерах. Какие лоты уже попали в ваш портфель и на что вы рассчитываете в этом году?**

— Сейчас активно реализуется федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)». Один из ее пунктов — замена устаревших автобусов с бензиновыми двигателями на новые, обладающие комфортабельным салоном с повышенной вместимостью, работающие на

экологически чистом природном газе. Этот план пришлось очень кстати именно в Самаре, поскольку он позволяет также выполнить требования FIFA к городам, принимающим Чемпионат мира по футболу в 2018 году, согласно которым муниципалитеты должны обновить свой автотранспортный парк, чтобы он соответствовал определенным нормам — имел низкие или нулевые выбросы вредных веществ в атмосферу и низкое энергопотребление. Самара активно включилась в эту работу, провела тендер, поставщиками которого являемся мы, Автомобильная Компания Поволжья, и уже 5 марта прошла передача городу 82-х новых автобусов. Еще один наш заказчик — министерство образования Самарской области, которое закупает автобусы для учебных заведений. В этом году мы планируем принять участие во всех аукционах, направленных на обновление пассажирского, коммунального и других видов транспорта. В связи с этим бурно развивающаяся транспортная система города подталкивает нас на увеличение ассортимента. Наша следующая, очень интригующая цель — муниципальные тендеры на электротранспорт. Столетняя самарская транспортная сеть заслуживает глобального обновления, и мы заключили договор с предприятием «УралТрансМаш», которое производит современные трамвайные составы. В общем, к конкурсам мы готовы.

**— В экономике нелегкие времена. Каковы ваши планы по развитию бизнеса на 2015 год? Что даст дилерам возможность устоять на ногах?**

— На мой взгляд, это очень интересный год — кризисный, жесткий, при этом активный и динамичный. В кризис всегда становится понятно, кто как работает: кого к успеху привел случай, а кого — планомерная работа и борьба за удовлетворенность клиента. Мы не планируем ужиматься и сокращать объемы работы, но будем активно работать над качеством услуг. В планах на год — открытие сервисных центров в Оренбурге и Ульяновске. Они будут предоставлять полный спектр сервисных работ по грузовому транспорту и автобусам отечественного производства.

## © ЗАГРЕБАЮТ ТОННАМИ

Что можно купить в Автомобильной Компании Поволжья:

- всю линейку автомобилей ГАЗ, включая «ГАЗель Некст» и спецтехнику;
- автобусы ПАЗ, КаВЗ, ГолАЗ, ЛиАЗ;
- дорожно-строительную технику и погрузчики «Амкор»;
- тягачи, краны, экскаваторы,
- самосвалы разных производителей;
- бульдозеры ДСТ и ЧТЗ;
- многофункциональные тракторы российских и белорусских заводов;
- коммунальную технику;
- навесное оборудование к спецтехнике и многое другое.

# РАЗВЕДКА

«Все стрелы народного гнева сомкнулись» на представительстве АСВ в Поволжском федеральном округе, которое возглавляет Вячеслав Бураков



Игроки

## СЕЙФЫ БУРАКОВА

**СМОЖЕТ ЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АСВ ВЫЖИТЬ НА НОВОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ АРЕНЕ, В КОТОРУЮ НЕОЖИДАННО ПРЕВРАТИЛСЯ ЕГО КАБИНЕТ С ВИДОМ НА САМАРСКУЮ ПЛОЩАДЬ?**

**С**права от офисного центра «Бэл-Плаза» в Самаре — областное правительство. Слева — институтские корпуса и один из самых дорогих в городе жилых кварталов. На крыльце «Бэл-Плазы» — похоронный венок. Здесь в двух скромных комнатах располагается представительство Агентства по страхованию вкладов в Приволжском федеральном округе, и вкладчики банка «Волга-Кредит» «хоронят» АСВ за то, что оно отказывается без суда изменить данные их реестра. У руководителя представительства АСВ по ПФО Вячеслава Буракова нет особых полномочий, но именно его небольшой кабинет — буферная зона между разгневанными вкладчиками и государством. «Главный враг у них — АСВ, а представительство АСВ — это мы, — констатирует Бураков. — Все стрелы народного гнева сомкнулись на нашем агентстве...»

Вячеслав Бураков в 90-е был одним из самых известных в Самаре бизнесменов, потом банкиром и наемным менеджером АвтоВАЗа. Должность в АСВ со стороны выглядела как тихая гавань для него, но за пять лет работы в АСВ Бураков стал публичным лицом пяти банкротств самарских банков. Банкротство «Волга-

Кредита» — самое громкое. Оно связано с крупным мошенничеством, его вкладчики организуют свою кампанию жестко и профессионально, а с позицией АСВ в этом процессе громко борется депутат Госдумы от Самарской области Александр Хинштейн. «Все стало развиваться по эйфорическому сценарию: вот сейчас мы все соберемся толпой, все её испугаются, и все решится. Законно или нет — это не важно, но правда только наша!» — говорит Бураков. Спокойное кресло в АСВ превратилось для него, когда-то начинавшего свою карьеру с партийной работы, в арену политической борьбы. От него требуется сделать так, чтобы «похороны» АСВ в Самаре не перешли в настоящие митинги. Сможет ли он выжить на этой арене и что получит в награду?

### ЗА УПОКОЙ

Накануне сдачи этого номера «Дела» в печать АСВ должно было определиться, вносить ли изменения в реестр вкладчиков «Волга-Кредита» без индивидуальных

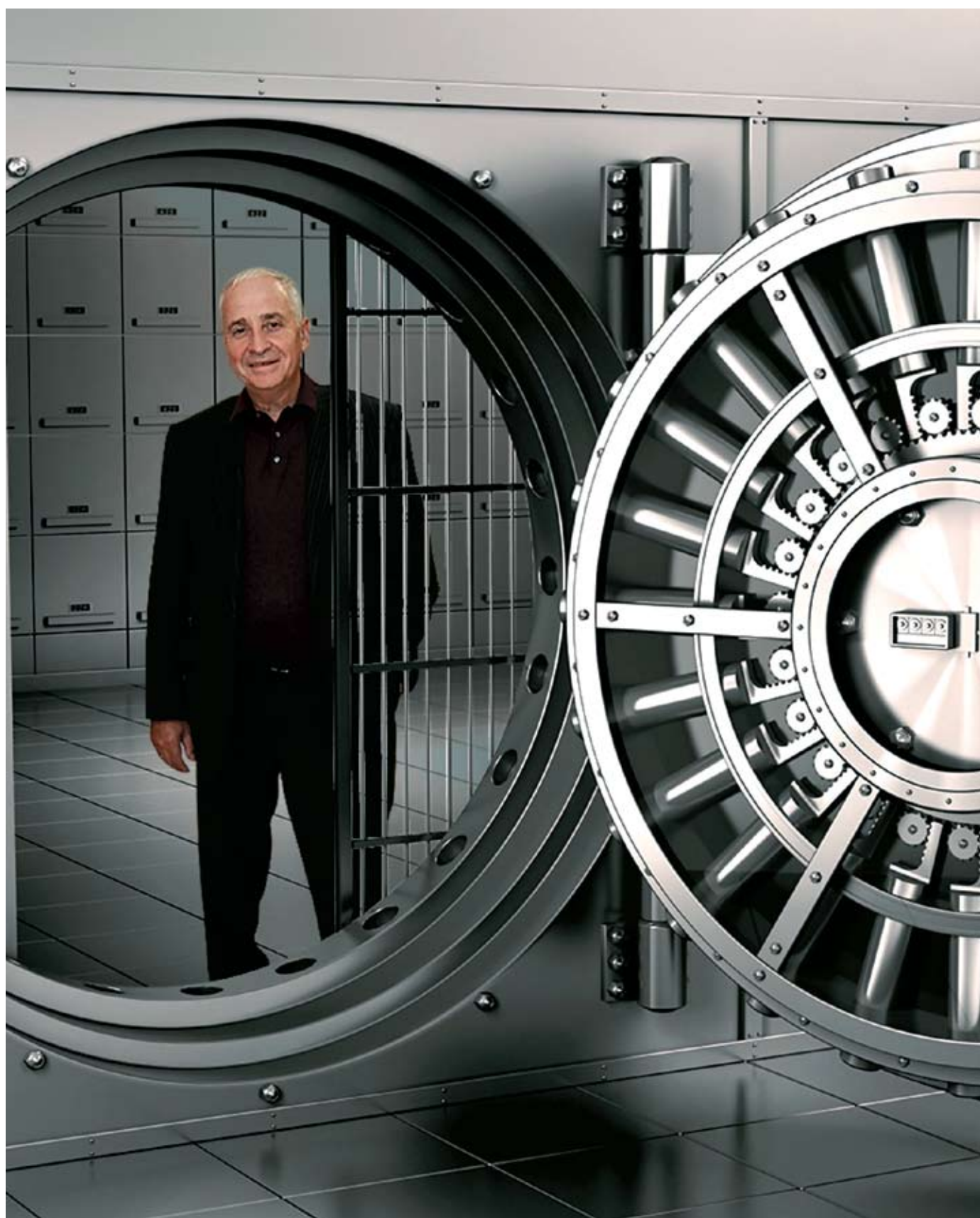
судебных процессов с каждым вкладчиком. Облегчить участь жертвам мошенничества торжественно пообещал депутат Госдумы Александр Хинштейн, но позиция АСВ жесткая: вкладчики пусть идут в суд, и с каждым будут разбираться индивидуально. Инициативная группа пострадавших в ответ заявила о готовности провести митинг с катафалком и гробами.

История с «Волга-Кредитом», до конца которой еще очень далеко, — самая, пожалуй, жесткая среди тех, в которых Бураков участвовал с 2009 года, когда принял предложение о работе в Агентстве страхования вкладов. Оно поступило от его предшественника в АСВ и коллеги по работе в «Альфа-Банке» Андрея Анисимова (сам он уехал в центральный аппарат агентства). Тогда времена были куда спокойнее, и АСВ представлялось многим синекурой. Правда, Бураков говорит, что «спокойным и благоухающим это место никогда не было. Просто, когда я пришел, страховых случаев, случаев банкротства и оздоровления банков было совсем мало, и относи-

ИСТОРИЯ С «ВОЛГА-КРЕДИТОМ» — САМАЯ **ЖЕСТКАЯ** ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ БУРАКОВА В АСВ



ДОЛЖНОСТЬ В АСВ СО СТОРОНЫ ВЫГЛЯДЕЛА КАК ТИХАЯ ГАВАНЬ ДЛЯ БУРАКОВА, НО ЗА ПЯТЬ ЛЕТ РАБОТЫ ОН ВЫСТУПИЛ ПУБЛИЧНЫМ ЛИЦОМ В ПЯТИ БАНКРОТСТВАХ САМАРСКИХ БАНКОВ



лись к ним, на мой взгляд, по-другому. Это были отдельные, локальные события, если хотите, потрясения. Сейчас появилась обширная практика, работа стала более системной, её стало существенно больше». Бураков успел поучаствовать в ликвидации «Юнитбанка», которая продлилась до конца 2011 года и в процессе которой АСВ настаивало на привлечении к ответственности за преднамеренное банкротство председателя совета директоров Рафаила Абдрашитова: «С этим банком было много процедур, работать пришлось много и долго, тут я начал понимать, как строится работа».

Потом затишье, а в конце 2013 года – коллапс вокруг «Волжского социального» и «Волго-Камского» банков в Самаре. В 2014 году – санация «БТА-Казани» с активами 23 млрд рублей, банкротства «ПК-Банка» в Нижнем Новгороде, «Бузулукбанка» в Оренбургской области, «Приоритета» в Самаре, банка «Симбирск» в Ульяновске, «Платежного сервисного банка» в Башкортостане.

Как и с каким багажом Бураков подошел к самой, пожалуй, скандальной истории в региональном банковском бизнесе?

## НОМЕНКЛАТУРА

Вячеслав Бураков родился в Самаре, окончил Куйбышевский авиационный институт, потом служил в армии, после чего очень быстро сделал комсомольско-партийную карьеру и в 24 года оказался инструктором Самарского райкома КПСС. «Это было рано и откровенно вызывающе по тем временам. Задержался я в райкоме на девять лет, поскольку был полезным: писал речи для первых лиц и постановления для пленумов, — вспоминает он. — Меня зачислили в резерв на должность секретаря райкома комсомола. Но секретари были живучие и правильные. А потом по возрасту я уже не проходил, так что меня поставили в резерв на должность хозяйственного руководителя».

Вряд ли это было единственной ценностью молодого партийца. «Бураков – потрясающий коммуникатор, — говорит один из его близких знакомых, знавший его с юности. — Он обладает фантастической способностью разговаривать с любым человеком свободно и в то же время с полным и очень точным соблюдением субординации».

Похожим образом сам Бураков объясняет многие этапы в своей дальнейшей карьере: «Я всех знал, и меня все знали».

Случай же выйти из хозяйственного резерва партии подвернулся ему в 1986 году, когда в Куйбышеве менялся директор областной типографии им. Мяги. Бураков получил его место и возглавил предприятие, которое скоро было переименовано в Самарское полиграфическое объединение (СПО). У СПО были большие, но старые полиграфические мощности в историческом здании на ул. Венцека. «Станки стояли на земляном полу», — вспоминает Бураков. Но кроме того, в состав объединения входили еще типографии на производствах в Кинеле и Тольятти.

Сразу после того, как Бураков оказался в СПО, в 1987 году Совет министров СССР издал Постановление №48, разрешавшее предприятиям образовывать СП с иностранцами. «Важно было уйти из-под административной опеки, — государство в то время реально тормозило, не успевало за активно развивающимся рынком», — вспоминает Бураков. Тогда он познакомился с австрийцем русского происхождения Алексом Левиевым. Тот и стал его партнером. «Создание СП было очень удачным ходом — у нас развязались руки, — говорит Бураков. — Мы сумели преобразовать госпредприятие и развивать его уже по другим законам».

## ПУСКАЙ ВСЕ СМОТРЯТ

Вскоре после создания СП в стране началась приватизация, молодые предприниматели провели акционирование предприятия и в начале 90-х при помощи нескольких допэмиссий размыли госпакет. Сначала доли планировалось выделить работникам, государству и Левиеву. Но в итоге пакет передали тем, кто принес деньги — им оказался Сергей Федоров, известный позже самарский бизнесмен в сфере СМИ. Он был в те годы был активным молодым предпринимателем, мечтавшим о славе газетного магната, и к тому же дальним родственником Буракова.

Деньги, вложенные в акционирование, были небольшими, поскольку балансовая стоимость типографии, по которой рассчитывался ее капитал и эмиссия, в советские времена составляла около 5 млн

### ЗАМЕТНАЯ МИШЕНЬ

У Вячеслава Буракова длинная карьера, но стрелы народного гнева летят в него впервые

рублей, а инфляция начала 90-х сделала ее копеечной. Алекс Левиев, получивший около 30%, вообще внес свою долю не деньгами, а... недорогой иномаркой Chevrolet Lumina. «Шикарнее автомобиля в Самаре тогда не было, — смеется Бураков. — Однажды я подъехал на нем к Белому дому, и Константин Алексеевич громко говорит (а его от дома до работы всегда сопровождали какие-то люди и «решали вопросы»): «Вот у тебя машина! У губернатора такой нет! А ты здесь едешь на такой машине!» А потом мы отошли в сторону, и он кивнул на эту толпу: правильно, пускай вот эти все смотрят, облизываются и думают, как им надо вести дела».

При очередной допэмиссии в капитал «СамВена» были введены фирмы «Инвестойл» и «Интерлизинг», ставшие совместно владельцами 35% акций. Это были компании, близкие банку «Солидарность» и тогдашнему его совладельцу Михаилу Калмыкову. Последний был, по сути, финансистом Титова и не упускал из виду, в частности, то, что благодаря кредитам из

В ИТОГЕ АКЦИИ «САМВЕНА» ПЕРЕДАЛИ ТЕМ, КТО ПРИНЕС ДЕНЬГИ





областного и муниципального бюджетов в адрес «СамВена» типографии удалось значительно обновить оборудование, в том числе приобрести комплекс флексографии, что позволило получить крупного заказчика печати упаковки – Nestle. Деньги шли как раз через «Солидарность». «Бураков производил впечатление хорошего руководителя, жестко и активно отстаивал интересы компании», — вспоминает работавший тогда в этом банке председатель правления «Кошелев-Банка» Олег Багаев.

К концу 90-х акции Левиева (30%) Бураков у него выкупил, превратившись в собственника около 40%, у государства оставалось 10%, у Сергея Федорова — 16%, у самого «СамВена» — 4,3%. После этого разыгралась драма: менеджеры Калмыкова начали переговоры о продаже сразу с обоими своими партнерами, Бураковым и Федоровым, у которых в общей сложности был контрольный пакет. Первым сдался Федоров, боявшийся, что если Бураков и Калмыков договорятся между собой, его пакет в 16% останется никому не нужен.

Буракову в итоге удалось договориться о выкупе также и своих акций, причем посредником в этом выступил известный самарский предприниматель Владимир Захарченко. «Я потребовал выкупить мои акции, оппоненты замешкались, и тогда я сказал Володе: «вот за столько хочу продать акции, вот твой интерес, - выдал ему доверенность и уехал в отпуск. Когда приехал, все было закончено», — элегантно описывает классическую для того времени картину Бураков. Захарченко с «группой поддержки» как представитель акционера потребовал у нового директора Григория Гроховского отчета, заблокировал вывод активов и смог довольно быстро договориться с Калмыковым, хотя силовой поддержкой того занимался не менее жесткий выходец из силовых органов Андрей Кошарский, который, по словам Буракова, «сыграл в этой истории крайне неприятную роль».

Бураков и Федоров с той поры так и не разговаривают, а судьба «СамВена» сложилась еще более печально – оборудо-

вание постепенно было распродано. «Оно ставилось у нас в свое время на баланс по рублевым ценам, а это было накануне 1998 года. После этого его стоимость стала в три раза ниже рыночной», — вспоминает Бураков.

По словам одного из самарских полиграфистов, стоимость создания в 2000 году аналогичной по оснащенности типографии составляла около 1,5 млн долларов. Тогда как раз была основана типография «Европринт», которая, по словам Буракова, заняла нишу «СамВена». Сейчас она приносит своим владельцам более 500 млн рублей в год. Здание «СамВена» на углу Венцека и Галактионовской сегодня сдается в аренду, в 2008 году оно вошло в реестр ОКН (памятников истории и культуры), что, видимо, осложнило перспективы его использования. Одноименная компания, по данным системы «СПАРК-Интерфакс», принадлежит Эленоре Калмыковой и в 2013 году показывала выручку 6,75 млн рублей.





**НА СЛАДКОЕ**  
Директор «России»  
Алексей Хомяков  
(на фото слева) был  
ключевым  
клиентом Буракова

## БЫСТРОБАНКИ

Лишившись своей компании в результате не очень красивой истории, Бураков полностью сменил вектор бизнес-карьеры. Он ушел в банкинг, возглавив региональное управление «Альфа-Банка», которому подчинил и несколько поволжских областей. Его появление в банке приписывали дружбе с Олегом Сысуевым, бывшим мэром Самары, как раз тогда уехавшим в Москву и получившим должность вице-президента «Альфа-Банка». Но сам Бураков говорит, что в «Альфа-Банк» его позвал Лев Хасис — он когда-то тоже работал в «СамВене», а в 1999 году, как и Сысуев, уехал в Москву.

Основным козырем Буракова в банке были обширные связи — деловая элита тогда еще мало чем отличалась от советской партийной номенклатуры. Но после периода активных продаж и развития роль Буракова в банке стала меньше — для операционного управления он, нефинансист, мало чем годился. После недолгого периода работы в инвестиционном блоке «Альфа-Банка» Бураков из него уходит и в апреле 2002 года оказывается на аналогичной позиции «человека, которого все знают», уже в филиале АВБ «Георгиевский». Бураков еще в СамВене через работавшего тогда там Льва Хасиса познакомился с тогдашним президентом АВБ Петром Нахмановичем. Нахманович в 2002 году в АВБ уже не работал, но сохранил огромное влияние на банк.

Официально должность Буракова в АВБ называлась «директор по развитию бизнеса». Но в этом же году в АВБ появился новый акционер, Николай Таран, который открыл в Самаре второй филиал банка, что привело к внутренней конкуренции. Менеджмент АВБ пытался развести работу филиалов по разным нишам — Самарский филиал специализировался на реализации различных строительных программ (позднее Таран сам станет

крупным девелопером), а «Георгиевский» — на банковских операциях для населения и малого бизнеса. Видимо, этот формат для Буракова особого интереса не представлял, и скоро он из банка ушел. Пытался снова заниматься полиграфическим бизнесом — открывал вместе с предпринимателем Сергеем Пестриковым типографию (официально ее совладельцем выступал сын Буракова Андрей). Но через некоторое время партнеры расстались, а Бураков вернулся на более спокойную орбиту наемного менеджера и больше бизнесом уже не занимался. Правда, его дети, Андрей Бураков и Елена Шибаева, выступали в качестве директоров и соучредителей предприятий сети по торговле мороженым «Джелато Шоколато» с партнером москвичом Вадимом Поляковым. Сейчас их матери Галине Бураковой принадлежит доля 50% в нескольких юрлицах: «Джелато-Шоколато Поволжье», «Джелати», «Джелато-Шоколато Урал» — с общим оборотом в 2013 году 73,5 млн рублей. «Они абсолютно самостоятельны и независимы», — подчеркивает сам Бураков.

**НОВЫЙ ИМИДЖ**

В 2003 году в карьере Буракова произошел еще более резкий поворот, чем после «СамВена». «Однажды, листая автомобильный журнал, я подумал: а почему АвтоВАЗу не зарабатывать на собственном бренде? — вспоминает он. — Пришел со своей идеей к Петру Нахмановичу, в то время директору по корпоративному управлению на АвтоВАЗе. Три года мы эту идею вынашивали, писали бизнес-планы, и в конечном счете она выкристаллизовалась в некий реальный проект, который показали Каданникову». Для вывода нематериальных активов ВАЗа в отдельное предприятие и их монетизации в рамках дилерской сети была создана «дочки» АвтоВАЗа «Лада-Имидж», директором которой стал Бураков. «Все, что делалось по визуализации бренда ВАЗа, шло через эту компанию», — говорит он. В первый же год работы «Лада-Имидж» в несколько раз перевыполнил план выручки — дилерам АвтоВАЗа жестко предписывалось к концу 2014 года полностью исполнить требования к визуализации дилерских центров, иначе они могли лишиться статуса дилера. Дилеров по стране — 445. Они, конечно, могли заказывать вывески и другую атрибутику в других компаниях, но большинство не рисковало и делало выручку именно «Лада-Имиджу», хотя и жаловались на завышенные цены и при-

читали, что от смены символики объемы их продаж не увеличатся. Очень громко жаловаться, правда, решались немногие. Контроль за дилерской сетью ВАЗа в это время — у менеджеров «СОК» (сама группа продает около 15% производимых на заводе машин) — на самом заводе это Юрий Амелин, Сергей Шабанков, Александр Наметкин, плюс менеджеры группы на всех региональных консигнационных складах сети. «С ними работать было интересно — они были жесткие, пружинистые, — вспоминает Бураков. — Они делали все, чтобы машины продавались. Это были самые интересные, лучшие годы компании и её гендиректора».

«Лада-Имидж» пытался завести на себя торговлю запчастями, сделав для них единый бренд, но это уже гораздо более опасная тема, чем производство сувенирки – она под непосредственным контролем ОПГ. Возможно, со временем ситуация бы и разрешилась, но в конце 2005 года АвтоВАЗ переходит под контроль «Рособоронэкспорта», и прежние менеджеры завода покидают его. Буракову удалось досидеть в «Лада-Имидже» до конца 2008 года, когда у него закончился контракт и менеджеры «Ростеха» намекнули, что «золотого парашюта» ему хватит надолго. Монетизация бренда АвтоВАЗа оказалась чрезвычайно успешной. В 2013 году выручка компании составила 11,7 млрд рублей, через нее теперь действительно продаются запчасти для автомобилей ВАЗ, объединенные под брендом «Лада-Деталь».

## РУКАМИ И НОГАМИ

Представительство АСВ в ПФО, в котором с 2009 года работает Вячеслав Бураков, было открыто в 2006 году. Его возглавил Андрей Анисимов, который до этого работал управляющим самарским филиалом «Импэксбанка», а еще раньше служил в разных банках в Самаре. С Бураковым они вместе трудились в «Альфа-Банке», в котором Анисимов возглавлял тольяттинский допозис. Его знали как опытного лоббиста в банковской и властной среде, и, возможно, размещение представительства АСВ в Самаре – заслуга именно Анисимова.

Татарстан и Нижний Новгород в середине «нулевых» несколько не уступали Самаре по числу банков и развитию этого рынка, а во многом и опережали. Особых полномочий региональные представительства АСВ, впрочем, не получили, в основном это была, как объяснял тогда замгендиректора АСВ Андрей Мельников, «информационная составляющая,

## ОСТАТКИ РОСКОШИ

Здание «СамВена»  
продать теперь трудно —  
оно признано  
памятником культуры



организация информирования населения и обратной связи с участниками банковского рынка». Кроме того, представительства должны были участвовать во взаимодействии с вкладчиками и другими кредиторами при банкротствах, работать над взысканием активов обанкротившихся банков. Но основную юридическую работу ведет головной офис АСВ, в самарском представительстве АСВ – трое сотрудников, включая самого Буракова. Его позиция в отношении АСВ с вкладчиками банков-банкротов – чисто посредническая. «Искренне жаль людей, которые стали жертвами мошенничества, но я могу только разъяснить требования закона и сделать все, чтобы оптимизировать процесс процесса отстаивания ими своих прав», — разводит он руками. Однако посредническая роль Буракова – именно то, что нужно АСВ в Самаре сейчас, когда «похороны» АСВ грозят перейти в настоящие митинги. Остается

только с этой ролью справиться. Местные банкиры, однако, осторожны в отзывах об АСВ. «Должность в АСВ – достаточно специфичная, скорее чиновничья: агентство работает в жестких рамках закона, — осторожно отмечает управляющий филиалом «Поволжский» банка «ГЛОБЭКС» Владимир Аверин. — Думаю, Вячеслав Бураков нормально справляется с этой работой». Большинство от комментариев отказалось, а некоторые чрезвычайно опытные местные банкиры даже сообщили «Делу», что ничего не знают о работе этой организации, во что верится с трудом.

В ближайшее время, впрочем, узнать о ней побольше может оказаться для них нелишним. До сих пор компетенцией АСВ было управление проблемными банками, однако в самом конце 2014 года Госдума дала агентству дополнительные полномочия – приобретать акции здоровых банков, не участвующих в процедуре банкротства. До этого агентство могло стать акционером только в рамках процесса по предупреждению банкротства банка. Затем его сделали посредником при докапитализации банков через облигации федерального займа, а затем поправкой в закон «О страховании вкладов физлиц в банках РФ» дали возможность просто покупать акции здоровых банков, без использования ОФЗ. Смогут ли самарские банки, постоянно страдающие от нехватки капиталов, воспользоваться этой поправкой и деньгами АСВ? Можно будет разглядеть из «Бэл-Плазы». **D**

– Юлия Торгашева,  
Надежда Галимуллина

## ВЫЖИЛИ ЕДИНИЦЫ

## Сколько местных банков осталось в регионах ПФО

[illegible]



# BUSINESS

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

## WOMAN

«Вита» привела Татьяну Карпачеву на первые строчки рейтинга владелиц бизнеса



Под ковром

# ДАМСКАЯ СТАЛЬ

«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ МАРТОВСКИЙ РЕЙТИНГ: КРУПНЕЙШИЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫМИ РУКОВОДЯТ И ВЛАДЕЮТ ЖЕНЩИНЫ

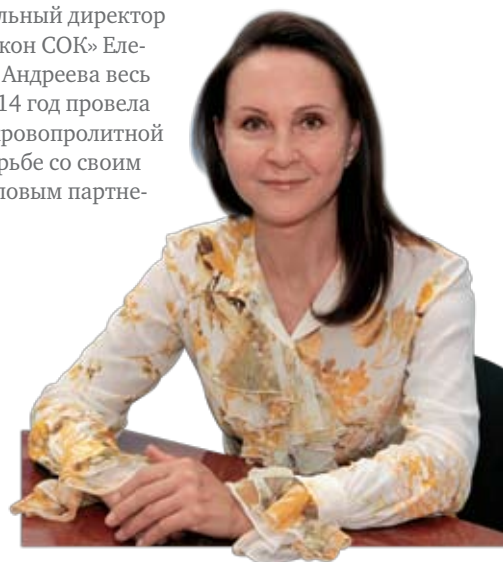
**Т**еневые хозяйки капиталов, номинальные владельцы известных компаний, наемные топ-менеджеры промышленных предприятий – «женский батальон» регионального бизнеса пестрит разнообразием «фасонов и красок». Кто-то строит бизнес совершенно самостоятельно с самого начала, кого-то к нему приводит наследство отца или мужа. За плечами у директоров заводов – многолетняя изнурительная борьба за место под солнцем в крупных и обычно совершенно «мужских» корпорациях. В этом году, работая над третьим рейтингом женщин в бизнесе Самарской области, мы решили разделить его на две части — женщин-предпринимателей и женщин-директоров. Слишком разные жизненные пути приводят их на вершину деловой пирамиды – и зачастую совершенно разные качества. Кто добрался до

нее по итогам деятельности компаний в 2013 году?

### САМА СЕБЕ ХОЗЯЙКА

В первой тысяче крупнейших региональных компаний женщин-директоров и собственников совсем немного. Чаще всего женские имена можно встретить в руководстве банков, где женское представительство традиционно очень широко. Но встречаются и руководители промышленных предприятий: несколько лет руководит «Тольяттикаучуком» Ольга Троицкая, твердой рукой ведет комбайн крупнейшей агрокомпании региона «Био-Тон» Ирина Логачева и держит рыночные позиции Самарского жиркомбината Елена Коленбет. Гене-

ральный директор «Окон СОК» Елена Андреева весь 2014 год провела в кровапролитной борьбе со своим деловым партне-



ФЭНИЯ **ХАКИМОВА** – НА 24-М МЕСТЕ РЕЙТИНГА, НО ПО ИЗВЕСТНОСТИ – ЕДВА ЛИ НЕ НА ПЕРВОМ



**22**Рейтинг  
ЖЕНЩИНЫ-  
ДИРЕКТОРА**26**Игроки  
РЕАКЦИЯ  
ТРОИЦКОЙ**30**Игроки  
ПОД ПАРОМ

ром Алексеем Солдатовым (формально в 2013 году она в число собственников не входила, поэтому мы поместили ее в рейтинг директоров). Посмотрим, как это скажется на финансовых результатах руководимого ею предприятия по итогам 2014 года.

Оборотистая розничная торговля привела на первые строчки рейтинга владелиц бизнеса Татьяну Карпачеву и Веру Бабошенко. Карпачева владеет сетью аптек «Вита», а ГК «Оптим» Веры Бабошенко – табачный и продуктовый оптовик, в активе которого не только обеспечение розничного рынка, но и госконтракты, в основном с ГУФСИН, на которых она зарабатывала по 500-700 млн рублей в 2011-2013 годах. В одной из компаний группы, ТК «Оптим-Волга», партнером Бабошенко выступает Татьяна Давыдова.

Розницы в рейтинге собственников вообще много. На 8-м месте – Анна Дергилова, вдова Олега Дергилова, владеющая теперь по наследству сетью магазинов «Горилка». На 16-м – Людмила Туктаева, собственник оптового торговца офисной техникой «Таймер Самара».

Неожиданно много женщин среди со-владельцев автодилеров – «Влако», «Эхо-Н», «Имола». У них оборот обычно чуть меньше миллиарда, и в таком «ценовом диапазоне» женщин

## ЖЕНЩИНЫ, РУКОВОДЯЩИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ – 2015

Руководитель	Должность	Компания	Ресурсы, 2012, млн руб.	Ресурсы, 2013, млн руб.
<b>1</b> Троицкая Ольга	Генеральный директор	«Тольяттикаучук», «Тольяттисинтез»	12 630	15 905 <sup>1</sup>
<b>2</b> Перемышлина Татьяна	Директор операционного офиса «Самарский»	«Промсвязьбанк»	4 964	7 654 <sup>3</sup>
<b>3</b> Андрейченко Ирина	Директор сети операционных офисов по Самарской области	«Райффайзенбанк»	4 900	7 200 <sup>3</sup>
<b>4</b> Наumenко Наталья	Директор	«ВИТА ЛАЙН»	4 185	4 810 <sup>1</sup>
<b>5</b> Чертогенова Людмила	Генеральный директор	«ДСК»	3 658	2 529 <sup>1</sup>
<b>6</b> Калашникова Анастасия	Генеральный директор	УК «ВАСКО»	1 764	2 404 <sup>1</sup>
<b>7</b> Коленбет Елена	Исполнительный директор	Самарский жиркомбинат	2 649	2 271 <sup>1</sup>
<b>8</b> Логачева Ирина	Генеральный директор	Компания «Био-Тон»	1 975	2 076 <sup>1</sup>
<b>9</b> Гасилова Елена	Генеральный директор	«Камелот»	1 090	1 256 <sup>1</sup>
<b>10</b> Полева Оксана	Директор	«VIP-Авто»	1 329	1 225 <sup>1</sup>
<b>11</b> Козлова Инна	Директор	«Премиум»	419	1 207 <sup>1</sup>
<b>12</b> Есина Екатерина	Генеральный директор	ППСО АО «АВИАКОР»	196	1 185 <sup>1</sup>
<b>13</b> Зубанова Наталья	Директор	«Промкорма»	929	1 164 <sup>1</sup>
<b>14</b> Молчанова Ольга	Генеральный директор	«Градиент Волга»	1 164	1 160 <sup>1</sup>
<b>15</b> Вагнер Светлана	Генеральный директор	«Любимый вкус»	130	1 066 <sup>1</sup>
<b>16</b> Шипило Евгения	Генеральный директор	«Ладапласт-Т»	1 308	1 061 <sup>1</sup>
<b>17</b> Воронцова Оксана	Директор	«ШинТрейд Поволжье»	1 064	955 <sup>1</sup>
<b>18</b> Зобкова Лилия	Генеральный директор	«Макфарма»	743	916 <sup>1</sup>
<b>19</b> Миронова Лилия	Директор	«Вектор»	650	856 <sup>1</sup>
<b>20</b> Южанинова Светлана	Директор	«Эверест»	621	852 <sup>1</sup>
<b>21</b> Тивикова Елена	Директор	«ПТК Радуга»	642	852 <sup>1</sup>
<b>22</b> Гусева Юлия	Генеральный директор	«Гестамп Тольятти»	9	833 <sup>1</sup>
<b>23</b> Андреева Елена	Генеральный директор	«С.О.К.»	1 162	823 <sup>1</sup>
<b>24</b> Винокурова Людмила	Директор	«Корпусгрупп Волга-Дон»	890	814 <sup>1</sup>
<b>25</b> Васильева Татьяна	Директор	«Транзит Ойл»	632	800 <sup>1</sup>
<b>26</b> Копасева Людмила	Генеральный директор	«Самаранетехимпроект»	2 848	718 <sup>1</sup>
<b>27</b> Смолева Лариса	Генеральный директор	«Куйбышевгазот-Инвест»	592	478 <sup>1</sup>
<b>28</b> Осипова Любовь	Руководитель	«БоскоВолга»	429	428 <sup>1</sup>
<b>29</b> Мерзлякова Любовь	Генеральный директор	«Кондитер-Поволжье»	355	376 <sup>1</sup>
<b>30</b> Салахова Лилия	Президент	«Ипозембанк»	199	289 <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Выручка компании;

<sup>2</sup> собственный капитал банка;

<sup>3</sup> кредитный портфель филиала банка.

директоров и собственников вообще уже немало.

Встречаются они и среди строителей: Анна Соболева владеет 50% акций компании «Подводно-технический трест», а Олеся Давидюк – дочь владельца строительной группы «Новый Дон» Анатолия Давидюка — 99% акций СК «Сервис-Д». Кроме того, она принимает небольшое участие в работе этого крупного застройщика. Рядом, на 29-м и 30-м местах, еще две женщины-

строителя: владелица ГК «Материк» Галина Бубнова и Нэлли Точилина, которой принадлежит 18% акций тольяттинского «Автозаводстроя» и которая является одновременно директором этой компании – крупного, к тому же бюджетного подрядчика.

Мария Подтяжкина – дочь депутата Госдумы Виктора Казакова. Она давно выступает акционером ИК «Восток-Инвест» и в рейтинге за 2013 год представлена в середине списка с условно контролируемыеми 773 млн рублей (пропорциональная оценка доли в 9,5%). Отметим, что если «Восток-Инвест» сохранил свои обороты по итогам 2014 года, то в следующем году Подтяжкина взлетит в верх рейтинга — в составе акционеров «Восток-Инвеста» произошли изменения, и ее совокупная (через ООО

## «РАЙФФАЙЗЕНБАНК» — КРУПНЕЙШИЙ БАНК В КАРЬЕРЕ ИРИНЫ АНДРЕЙЧЕНКО



## ЖЕНЩИНЫ, ВЛАДЕЮЩИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ – 2015

Совладелец (учредитель)	Компания	Доля в УК, %	Ресурсы, 2012, млн руб.	Ресурсы, 2013, млн руб.
1 Карпачева Татьяна	«Вита-Лайн» и др.	50	5 475	6 269 <sup>1</sup>
2 Дергилева Анна	ТД «Регион-Опт» и др.	50-100		5 400 <sup>1</sup>
3 Бабошенкова Вера	«ТК Оптима - Волга»	50		1 404 <sup>1</sup>
4 Казымова Елена	Банк «АВБ»	33	1 220	1 239 <sup>2</sup>
5 Прокопенко Вера	Банк «АВБ»	33	1 220	1 239 <sup>2</sup>
6 Миленина Ксения	УК «ВАСКО»	50	882	1 202 <sup>1</sup>
7 Рябова Наталья	УК «ВАСКО»	50	882	1 202 <sup>1</sup>
8 Давидюк Олеся	«СК Сервис-Д»	99	1 438	1 100 <sup>1</sup>
9 Мажуга Марина	«Ладапласт-Т»	100	1 308	1 061 <sup>1</sup>
10 Морозова Любовь	«Каскад»	100	1 056	1 009 <sup>1</sup>
11 Труфанова Алла	«Исток Про»	100	411	997 <sup>1</sup>
12 Туктарева Людмила	«Таймер Самара»	100		956 <sup>1</sup>
13 Соловьева Ирина	«Имола»	100	731	861 <sup>1</sup>
14 Ковальская Елена	ЛК «ТК Лизинг»	100	672	809 <sup>1</sup>
15 Подтяжкина Мария	ИК «Восток-Инвест»	9,5	184	773 <sup>1</sup>
16 Корнилова Татьяна	«Влако-Сервис»	88	737	746 <sup>1</sup>
17 Форкунова Татьяна	«САТ-2000»	70	630	673 <sup>1</sup>
18 Кудашева Людмила	«КуйбышевАзот»	2,07	586	581 <sup>1</sup>
19 Наумова Валентина	«Эхо-Н»	50	750	577 <sup>1</sup>
20 Полупарнева Ольга	«Потребторг»	20		433 <sup>1</sup>
21 Ерошина Лидия	Самарский БКК	50	366	428 <sup>1</sup>
22 Ремизова Ирина	«Евроизол»	50	344	427 <sup>1</sup>
23 Соболева Анна	«Подводно-технический трест»	50	291	395 <sup>1</sup>
24 Хакимова Фэния	«АвиАС»	100	358	366 <sup>1</sup>
25 Бубнова Галина	ГК «Материк»	100	309	350 <sup>1</sup>
26 Точилина Нэлли	«Автозаводстрой»	18	211	282 <sup>1</sup>
27 Трофимова Екатерина	«ВолгаУралТранс»	20	81	195 <sup>1</sup>
28 Макаренко Любовь	«Самарские автомобили-Н», «САФ», «Самарские автомобили-М Север»	5	201	192 <sup>1</sup>
29 Давыдова Татьяна	«ТК Оптима - Волга»	100	-	140 <sup>1</sup>
30 Денисова Наталья	«Спутник-Гермес»	50	113	108 <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Выручка компании пропорционально доли в уставном капитале;  
<sup>2</sup> собственный капитал банка пропорционально доли в уставном капитале.

«Артинвест») доля выросла до более чем 20%.

Среди любопытных собственников – член совета директоров и бывший главный бухгалтер «КуйбышевАзота» Людмила Кудашева, которой принадлежит довольно крупный, 2%, пакет акций предприятия. Сейчас Кудашева в должности советника. Какой будет судьба ее пакета в будущем?..

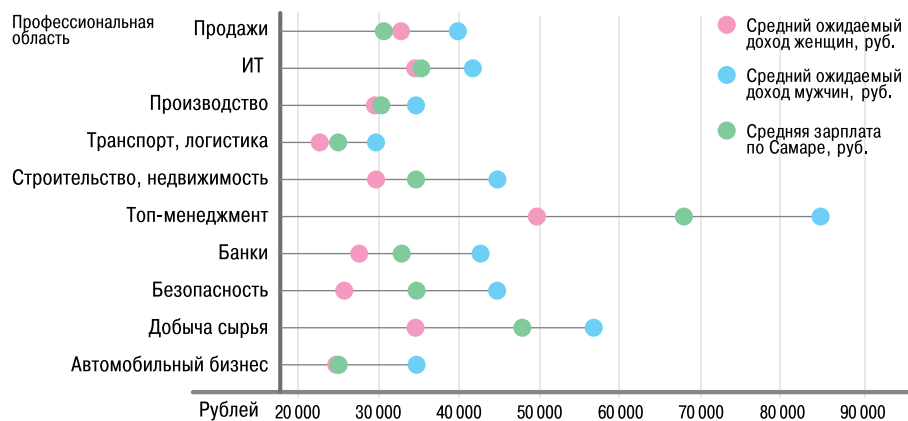
### ДОЙДУТ НЕ ВСЕ

Путь женщины к управлению крупным предприятием в качестве наемного менеджера, пожалуй, куда более извилист, чем к собственности. Для владения компанией может быть достаточно только энергии и напора, зато за плечами у каждой из лидеров рейтинга женщин-директоров – годы выматывающей

корпоративной борьбы за место под солнцем.

### НЕДООЦЕНИВАЮТ СЕБЯ

Женщины просят меньше мужчин, а иногда даже меньше рынка



Источник – представительство кадрового агентства HeadHunter в Самаре.

Во главе рейтинга – директор двух крупных химических предприятий, «Тольяттикаучук» и «Тольяттисинтез», Ольга Троицкая. Следом за ней с большим отставанием идут два руководителя местных филиалов крупных федеральных банков – Татьяна Перемышлина и Ирина Андрейченко. Среди других участников финального рейтинга директоров – руководители розничных компаний, автодилеров, строительных компаний и промышленных предприятий. Например, Юлия Гусева руководит «Гестамп Тольятти», совместным с испанской корпорацией Gestamp Automocion штамповочным производством, которое в 2013 году было запущено в полную силу – отсюда многократный рост оборота.

По данным международной организации Grant Thornton International, доля женщин среди руководителей компаний в России составляет 43% — это первое место в мире. Примерно такая же пропорция среди резюме в рубрике «Высший менеджмент» на сайте hh.ru: 44% принадлежат женщинам, 56% — мужчинам. Но сколько из этих женщин действительно находят работу в действующих крупных компаниях?

Как и в прошлом году, в этом году при анализе отчетности 1000 крупнейших компаний Самарской области мы нашли собственников или директоров женщин примерно в 10% из них. Отсеиваем компании-«помойки», без внятной сферы деятельности и с откровенно подставными начальниками (на которых оформлены десятки юрлиц в разных регионах России) и получаем на выходе едва ли 5-6% руководителей-женщин. Почему же так мало?



## СКРОМНОСТЬ УКРАШАЕТ

Одна из причин – банальная недооценка себя женщинами. Они не только реже мужчин претендуют на топовые должности (особенно в некоторых отраслях), но и запрашивают меньшую зарплату. Официально гендерную дискриминацию отрицают во всех кадровых агентствах, отмечая, что в последние годы все ярче тенденция ценить работника по результату, а не по полу. «Не исключено, что существуют еще компании, у которых есть какие-то гендерные требования,

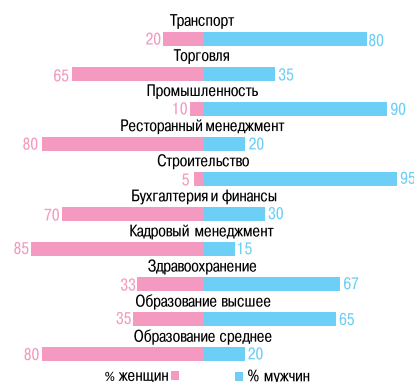
— говорит территориальный директор KellyServicesCIS Инна Подпорина. — Но большинство «белых» крупных компаний так не поступают. Практически никогда мы не сталкиваемся с тем, что нам говорят: мы не хотим женщину на эту должность, потому что женщины гендерно слабые и у них, например, нет нужных связей. Адекватные собственники дают понять, что им все равно, мужчина это или женщина. Лишь бы сотрудник был эффективным».

Компании готовы платить женщинам столько же, сколько мужчинам, но сами женщины часто запрашивают меньше мужчин и даже меньше рынка. Если взять двух одинаково успешных кандидатов, с примерно одинаковым опытом, с хорошим знанием английского, то, как правило, зарплатные ожидания у мужчины будут чуть выше, чем у женщины. Хедхантеры объясняют это привычкой — раньше женщин, которые делают карьеру, было значительно меньше, и мужчины, стремящиеся к руководству, на рынке труда имели явное преимущество. «Лет десять назад работодатели пытались сэкономить 15-20% на зарплате женщин-руководителей, — поясняет директор центра кадрового консалтинга «Гелиос» Ольга Солнцева. — Некоторые объясняли это тем, что мужчина — «основной кормилец» семьи, и он будет жестко отстаивать свои интересы, а женщина-руководитель способна быть также эффективной, но у нее может не быть такой высокой ответственности за материальное обеспечение близких, и будет действовать другая мотивация. В последнее время эта дискриминационная тенденция, на наш взгляд, сглаживается».

Мужчины более требовательны не только к зарплате, но и в целом к работодателю, причем не доходя до топ-должностей, а уже со студенческой скамьи, отмечает директор агентства по подбору персонала Ultra-staff Алексей Захаров. Среднее зарплатное ожидание по Самаре на должность генерального директора среди женщин – 90 тыс. рублей, среди мужчин – 100 тыс. рублей,

## Д СТРОЯТ ТОЛЬКО ПЕРСОНАЛ

В каких отраслях в Самарской области предпочитают работать женщины, а в каких – мужчины



Источники: Самарстат, кадровые агентства, информация компаний

директора филиала — 50 тыс. и 60 тыс. рублей соответственно. Директора по персоналу женщину устроит зарплата в 45 тыс. рублей, мужчину — на 5 тыс. больше и так далее. Парадокс? Нет, реалии консервативной культуры.

## ДЕБЕТ ДЕКРЕТА

«Нередко работодатели руководствуются устойчивыми предрассудками и стереотипами, — говорит Алексей Захаров. — Например, если компания занимается торговлей промышленным оборудованием, женщина в должности директора по продажам «не будет смотреться» — мол, клиенты компании ожидают видеть на этой позиции мужчину. А на должности управляющего рестораном или гостиницей больше хотят видеть женщину — и как хозяйку, и как более талантливо-го переговорщика в конфликтах».

Самое же частое и явное проявление дискриминации — отказ в приеме на работу из-за опасения, что, включившись в работу, женщина внезапно уйдет в декрет. Поэтому компания может отдать предпочтение мужчине или женщине старшего возраста, даже несмотря на то, что среди женщин-руководителей выход на работу через считанные недели после родов сегодня вполне рядовое событие. Но ситуация меняется. По словам Инны Подпориной, все больше работодателей, которые ищут именно женщин, потому что они более гибкие, более выносливые, и у них еще много других преимуществ. Смогут ли женщины реализовать все это на практике? Покажут следующие рейтинги «Дела». Д

— Светлана Минаева

ТАТЬЯНА **ПЕРЕМЫШЛИНА** ИЗ ПСБ  
ВЫДАЛА В 2013 ГОДУ КРЕДИТОВ  
НА 7,6 МЛРД РУБЛЕЙ

# «КАК В ЛУЧШИХ ДОМАХ»



**Рынок стоматологических услуг Самарской области — один из самых развитых сегментов медицинского бизнеса региона. О возможностях самарской стоматологической клиники «Дентал Стайл»**

**рассказывает врач-стоматолог, хирург Ян Баракوف.**

— **Что «Дентал Стайл» может предложить жителям Самары?**

— Абсолютно весь спектр стоматологических услуг высокого качества по доступным ценам.

— **Каких принципов в лечении придерживаются ваши врачи?**

— Критерии лечения в нашей клинике — отсутствие боли для пациента, качество и скорость выполнения стоматологических манипуляций, высокий профессионализм лечащего персонала.

— **В вашей клинике есть какое-то приоритетное направление работы?**

— Наш основной профиль — хирургия. Хирурги клиники «Дентал Стайл», обладающие большим опытом, выполняют имплантацию и костную пластику любой сложности. И быстро — установка одного имплантата занимает 20-30 минут, что не влияет ни на качество работы, ни на комфорт пациента. Не выезжая за рубеж, в нашей клинике самарцы могут получить стоматологические услуги европейского уровня.

— **Чем ваша клиника отличается от других самарских медучреждений стоматологического профиля?**

— Мы являемся филиалом израильских клиник «Хиюх» и «Хиюх Ашен», также у нас есть клиника-партнер в Австрии, где наши врачи повышают квалификацию. В работе используем материалы европейских и израильских производителей. Вы можете обратиться в большинство клиник Самары, где получите хорошее лечение, но если вы хотите попасть на прием к специалисту, обучившемуся в Израиле и уже поставившему



более двух тысяч имплантатов за пределами России, то мы готовы предоставить вам такую возможность.

— **С чем вы связываете будущее стоматологии?**

— С развитием высоких технологий. Особенно это касается имплантологии. Большое количество стоматологических пациентов нуждается в имплантации новых зубов, и современные технологии, материалы и средства предлагают воспользоваться преимуществами принципиально новых зубных протезов. Это направление открывает перед пациентами большие возможности.



**АКЦИЯ с 16.03 по 31.03.15 г.:**  
**ИМПЛАНТАТ (MIS ИЗРАИЛЬ) +**  
**МЕТАЛЛОКЕРАМИЧЕСКАЯ КОРОНКА**  
**25 000 РУБ. ЗА ЕДИНИЦУ**

**Специалист хирург-имплантолог из Израиля**

Самара, ул. Осипенко, д. 134  
(напротив магазина «Золотое Яблоко»)  
**244-66-65**



Игроки

# ХИМИЯ ТРОИЦКОЙ

**ОЛЬГА ТРОИЦКАЯ НАЧИНАЛА  
КАРЬЕРУ С РАБОТЫ  
АППАРАТЧИЦЕЙ В ЦЕХУ.  
УДАСТСЯ ЛИ ЕЙ УДЕРЖАТЬ  
ПОД КОНТРОЛЕМ ЗАДВИЖКУ  
ПЛАВИЛЬНОГО КОТЛА  
МОСКОВСКИХ ДИРЕКЦИЙ  
«СИБУРА»?**

**С**ередина «нулевых». В промзоне Новокуйбышевска пустынно. От города до цехов Новокуйбышевской нефтехимической компании, куда ее директор, 59-летний сибиряк Ар-

кадий Моргулис, каждое утро ездит на работу, несколько безлюдных километров — только лесопосадки, кладбище да забор зоны. Здесь Моргулиса в январе 2006 года и ждал нападавший. Он стрелял из автомата по машине, но то ли был совершенно неопытен, то ли случай помог — Моргулису лишь ранило лицо осколками. На месте происшествия обнаружили оружие, маскхалат белого цвета, вязаную шапочку с прорезями для глаз и банку из-под пива «Балтика-7». За пару месяцев до этого в Тольятти стреляли (и тоже легко ранили) в замгендиректора «Химпрома» — управляющей компании ННК и завода «Тольяттикаучук» («ТК») — Романа Гукова.

Обоим, Гукову и Моргулису, повезло. В марте 2006 года будут убиты заместитель генерального директора по безопасности «Тольяттикаучука» Игорь Коршунов и замдиректора ЧОП «Дельта-Волга», обслуживающего предприятие, Лев Ульянов. И «ТК» на несколько лет погрузится в кровавый пожар криминальной войны.

Моргулис приехал в Новокуйбышевск из Тюмени, где был директором «СИБУР-Тюмени». С собой кроме крепкого сибирского духа он привез своего директора по финансам и экономике Ольгу Троицкую — на ту же позицию. Позже Троицкая заняла его место директора, еще через несколько лет получила должность директора «Тольяттикаучука», не просто став одной из очень немногих женщин во главе крупного производства, но и возглавив завод в условиях беспрецедентных бандитских войн, шедших в Тольятти вообще и вокруг «ТК» в частности. «Я никогда не боялась», — говорит Троицкая. Но вряд ли отсутствие страха — единственный аргумент для карьерного роста. Какие еще «химические элементы» позволили директору «ТК» разработать верную формулу редкой для женщины карьеры?

## МЕДЛЕННАЯ РЕАКЦИЯ

«У меня всегда была внутренняя убежденность, что я обязательно буду работать на промышленном предприятии, — говорит Троицкая, выросшая в поселке Мишкино Курганской области с населением 9,5 тыс. человек. — В школе я полюбила химию и математику благодаря талантливым учи-



телям, химия при выборе высшего образования победила. Я ее не боялась».

После Тюменского индустриального института инженер-химик-технолог Троицкая с юношеским энтузиазмом едет по распределению на то самое настоящее производство, Нижневартовский газоперерабатывающий завод (НГЗ). Однако в отделе кадров предприятия пыл молодого инженера остудили. «Мне открытым текстом сказали, что женщины-технологи никому не нужны. Нужны только мужчины, — вспоминает Троицкая. — На вопрос «Почему?» начальник отдела кадров ответил детально: это постоянные переработки, нужно в любое время подняться по тревоге, приехать на установку, что женщине достаточно сложно — женщина привязана к семье, к детям и у нее по сравнению с мужчинами нет такой степени свободы». И посоветовал молодому специалисту устраиваться на рабочую должность.

Оператором Троицкая отработала шесть с половиной лет. «Когда я уже на финансовой и топ-менеджерской позиции стала погружаться в производство, предшествующий, просто бесценный жизненный опыт очень помогал, — отмечает она теперь. — Я предметно знаю, о чем говорю и с персоналом, и с производственниками».

НГЗ, на котором работала Троицкая, был одним из первых предприятий «СИБУРа» — сердца всей газопереработки Западной Сибири, построенный в 70-е и к середине 90-х включавший в себя восемь ГПЗ и сопутствующую инфраструктуру — тысячи километров газопроводов, компрессорные станции. Все они входили в ПО «Сибнефтегазпереработка», которое целиком было приобретено «СИБУР Холдингом», в свою очередь принадлежавшим «Газпрому» и группе менеджеров во главе с Яковом Голдовским. В последующие годы под прямой и косвенный контроль компании попали около 60 российских предприятий, доля которых в различных секторах отрасли составила после объединения от 25 до 70%. В 2000 году «Сибнефтегазпереработка» была переименована в «СИБУР-Тюмень», в 2003 — в «СибурТюменьГаз».

Троицкая к этому периоду уже далеко не аппаратчица. После нескольких лет в цеху она перешла в экономический отдел НГЗ. «Когда появилась вакансия в отделе экономики, я приложила массу усилий, чтобы попасть туда, — вспоминает она. — Было трудно, но в вузе экономикой преподавали настолько хорошо, что это мне помогло хорошо стартовать».

Затем она получила диплом финансиста и должность начальника отдела экономики. В 2000 году Троицкая официально перешла в «СИБУР-Тюмень» на должность начальника группы планирования и экономического анализа, потом — начальника экономического отдела. Дальше ее карьера развивалась стремительно: она практиковалась в финансовом управлении холдингом в должности начальника планово-экономического отдела в ООО «Запсибнефтепродукт», затем ненадолго вернулась на ту же позицию на НГЗ, но в том же 2002 году получила назначение директором по экономике и финансам «СИБУР-Тюмени».



## РАССТРЕЛЬНОЕ МЕСТО

В 2004 году коллега Троицкой, известный в Западной Сибири бывший гендиректор Ноябрьского ГПП и замгендиректора «Тюмени» Аркадий Моргулис получил предложение возглавить сложный, но политически важный для «СИБУРа» объект — Новокуйбышевскую нефтехимическую компанию (вошла в «СИБУР» в 2000 году). На должность директора по финансам и экономике он позвал с собой Троицкую. Для нее должность в ННК была в каком-то смысле понижением — из главного финансиста холдинговой компании она спускалась на ступень ниже по карьерной лестнице. Но это формальная сторона вопроса.

«СИБУР», с одной стороны, усиленно отлаживал систему управления холдингом по стране, и в этом смысле горизонтальная ротация директоров представляла собой передовую корпоративного фронта. С другой стороны, в ННК тогда была масса проблем, на решении которых можно себя показать. Предприятие боролось с несанкционированными врезками в изобутиленопровод, который соединяет ННК и «Тольяттикаучук». Изобутилен может использоваться при подпольном изготовлении бензина. Другой, гораздо более обширный фронт — спор с

«ЮКОСом» о поставках сырья, широкой фракции легкого углеводорода (ШФЛУ), с его местных НГДУ в ННК и «Тольяттикаучуке». До 2004 года поставки шли на самарские предприятия «СИБУРа», но потом «ЮКОС» запустил на базе принадлежащего ему Отраденского газоперерабатывающего завода эстакаду для налива ШФЛУ и получил возможность отгружать сырье на сторону, в частности в «Нижнекамскнефтехим» и на экспорт. Это лишило «СИБУР» не только дешевого, а вообще какого-то бы ни было сырья — образовался его дефицит. Эта проблема так и не была решена — Самарская область была слишком удалена от собственных источников сырья «СИБУРа» — и в итоге через несколько лет привела к продаже предприятия.

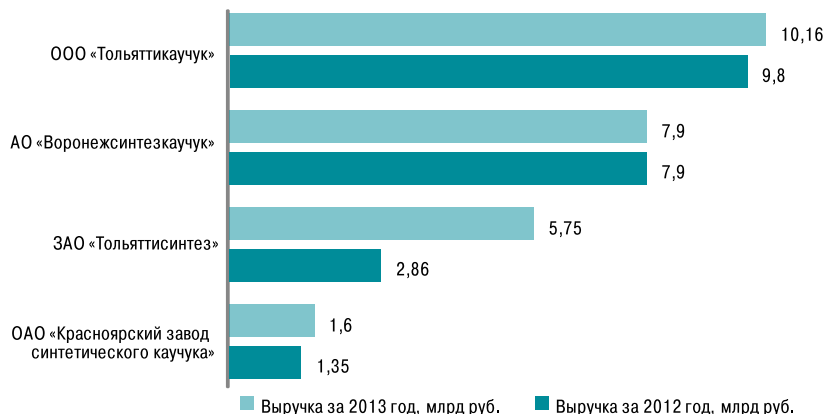
В «Тольяттикаучуке», менее зависимо от ШФЛУ, положение с сырьем было не таким острым. Менеджеры ННК, как вспоминает Троицкая, с некоторой завистью поглядывали на соседей. Но у соседей были другие проблемы. К тому моменту криминальная схема подпольного производства каучука, внедренная на «Тольяттикаучуке», сделала жертвами нападений и избиений больше 10 человек. В марте 2006 года, через два месяца после покушения, Аркадий Моргулис официально покинул Новокуйбышевск (впоследствии он занимал разные позиции в головных структурах «СИБУРа»). Через три дня после его отставки в Тольятти был убит директор по безопасности «Тольяттикаучука» Игорь Коршунов, причем так, что можно кино снимать: в окно профилактория, где он жил, с разбега влетел киллер, выпустил в него очередь из автомата и таким же способом скрылся. После этого был заменен директор «ТК» Игорь Иванов. На место Моргулиса прибыла «тяжелая артиллерия» — бывший генеральный директор ОАО «СибурТюменьГаз» Игорь Верстаков. Троицкая же стала замгендиректора. «Обстоятельства на тот момент сложились так, что надо было решать очень широкий круг задач, и меня назначили первым заместителем генерального директора, — говорит она. — Задачи были разноплановые: по персоналу, по управлению имуществом... Я не сталкивалась с этими вопросами, но пришлось, и вызов приняла. Потом поняла, что так я могу расширить свой функционал, втянувшись, и мне это понравилось».

Тем не менее карьерного роста у Троицкой в этот период не происходило, и неудивительно: ее позиция вообще предел для женщины в отрасли, а на фоне криминальных войн — тем более. Лишь в



## ЦЕНА КАУЧУКОВ

Сколько зарабатывают предприятия в дирекции синтетических каучуков «СИБУРа»



Источник — «СПАРК Интерфакс»

2009 году она двинулась чуть вверх — на аналогичную позицию замдиректора по экономике и финансам, но на «Тольяттикаучуке», существенно более здоровом и крупном предприятии, одном из флагманов «СИБУРа». К этому моменту на нем как раз была более-менее разрешена проблема криминального производства каучука. Ее последним громким проявлением стало убийство в феврале 2009 года специалиста службы экономической безопасности «Тольяттикаучука» Владимира Порохина. После этого при УВД Тольятти наконец была создана спецгруппа по расследованию преступлений вокруг предприятия. Однако никакого явного результата, кроме временного задержания предполагаемого организатора схемы, ее работа не дала. Ни одно связанное с «Тольяттикаучуком» убийство или нападение так и не было раскрыто. Впрочем, и не повторялось. Только через два года, в 2011 году, криминальная тема зазвучала вновь — в связи с вывозом некондиционного каучука со свалок рядом с заводом. В частности с этой схемой увязывали убийство в 2011 году бывшего полковника ФСБ Владимира Манышкина, якобы конфликтовавшего по этому поводу с некой местной ОПГ. Однако масштаб проблемы был уже далеко не тот, что в середине 90-х. Троицкая



тем более категорична: «Мы закрыли все возможные каналы и криминалу на предприятии не даем никаких шансов. Сейчас на площадке все благополучно».

## РЕДКОЕ ВЕЩЕСТВО

В 2010–2011 годах «СИБУР» внедрял производственную систему на предприятиях холдинга и заодно проводил большую «инвентаризацию директоров» — они по году работали в московском проектно-офисе, при этом постоянно менялись на предприятиях. После этой программы в конце 2011 года Троицкая была назначена на должность директора по операционной деятельности «Тольяттикаучука», а весной 2012 года стала генеральным директором и «ТК», и, чуть позже, управляющей компании завода — «Тольяттисинтез».

Троицкая, по ее словам, работает по 10–12 часов в сутки и слышит жестким руководителем — впрочем, не отрицает этого и сама: «Я стараюсь с этим справиться и думаю, что в последнее время у меня стало получаться. В любом случае у каждого руководителя есть энергетический запас, который посылаешь людям, и без этого развития не происходит».

Позиция Троицкой в «СИБУРе» — редкость и для холдинга, и для отрасли. «Женщине в промышленности пробиться очень сложно», — утверждает генеральный директор независимого аналитического агентства нефтегазового сектора

«НААНС-МЕДИА» Тамара Сафонова. — Это связано в первую очередь с существующим стереотипом: управляющие позиции должен занимать мужчина. А в нефтехимии — если взять, скажем, московский регион — не более 20% женщин».

Кроме Троицкой, в топ-менеджменте «Тольяттикаучука» только одна женщина, директор по экономике и финансам Наталья Морозова. В совете директоров «СИБУРа» женщин нет, в правлении холдинга — тоже. Директором по экономике и финансам «Воронежсинтезкаучука» трудится Анна Найда, директором по управлению персоналом того же предприятия — Наталия Салий. Впрочем, это традиционные для женщин позиции.

## КАБЛУКИ ПОВЫШЕ

На этой неделе Ольга Троицкая, по данным «Дела», должна получить новое назначение в рамках центрального офиса «СИБУРа» в Москве — скорее всего, директором по производству и технологиям в дирекции синтетических каучуков корпорации. Сюда входят кроме тольяттинской площадки «Воронежсинтезкаучук» и Красноярский завод синтетического каучука. Возможна ли ее дальнейшая карьера в «СИБУРе»? Теоретически это не исключено. «Лояльность в этой компании значит очень много», — скупно отвечает о «СИБУРе» один из ее бывших топ-менеджеров. Но общего рецепта кадрового роста в «СИБУРе» нет, как и во многих компаниях. «Бывает, что компания ищет на стороне кандидатов даже на должность председателя совета директоров или управляющего энергетическим комплексом, но это все же не очень распространено», — говорит директор центра кадрового консалтинга «Гелиос» Ольга Солнцева. — Чаше на должности топ-менеджеров компания выдвигает своих проверенных руководителей, ротирует их внутри или берет из собственного кадрового резерва». Вопрос только, до каких топ-менеджерских позиций так можно дослужиться в огромной корпорации. Чем выше должность в руководстве «СИБУРа», тем туманнее путь, которым к этой должности пришел человек. В правлении холдинга совсем не много чистых производственников, всю жизнь, как Троицкая, проводивших в «СИБУРе» — тут и ленинградские юристы, и бывшие военные, и физик-ядерщик.

Удастся ли Троицкой удержать задвижку этого плавающего котла топ-менеджеров? Покажут сводки корпоративных новостей. **D**

— Светлана Минаева

# ПОЗИЦИЯ ТРОИЦКОЙ В «СИБУРЕ» — РЕДКОСТЬ ДЛЯ ЖЕНЩИНЫ И В ХОЛДИНГЕ, И В ОТРАСЛИ

# АКТУАЛЬНЫЙ ВОПРОС

## Кадастровую стоимость можно уменьшить

Кадастровая стоимость земельных участков, домов и квартир — это база для расчета налогов на землю и недвижимость, а также размера ставок аренды и выкупа территории.

Завышенная кадастровая оценка и, как следствие, необоснованно крупная ставка земельного налога — проблемы, с которыми сталкиваются собственники. Но кадастровую стоимость можно оспорить.

Инвентаризационную стоимость объекта недвижимости устанавливает бюро технической инвентаризации. А кадастровая оценка максимально приближена к рыночной стоимости объекта недвижимости и значительно выше инвентаризационной.

Под оспариванием кадастровой стоимости понимаются все случаи, когда кто-либо не согласен с кадастровой стоимостью своего объекта недвижимости и пытается через суд или через специальную комиссию изменить ее. В том числе к таким ситуациям относятся иски об установлении кадастровой стоимости в размере рыночной (на основании отчета об оценке рыночной стоимости объекта недвижимости), оспаривание кадастровой стоимости объекта в связи с недостоверностью сведений, использованных при определении его кадастровой стоимости.

Объекты недвижимости — это и земельные участки, только поставленные на кадастровый учет, и объекты капитального строительства — здания, строения, сооружения.

«На протяжении 2014 года внесен ряд изменений в Закон об оценочной деятельности, — поясняет руководитель отдела оценки и аналитики АН «Визит» Наталья Аполосова. — Теперь все споры по снижению кадастровой стои-



мости любых объектов недвижимости перешли в компетенцию судов общей юрисдикции, а арбитражные суды не вправе рассматривать такие дела даже с участием коммерческих организаций и предпринимателей».

Еще одним изменением является обязательный досудебный порядок оспаривания кадастровой стоимости через комиссию при Росреестре.

Установлен разный порядок для оспаривания кадастровой стоимости в зависимости от статуса заявителя.

Для физических лиц, в том числе для индивидуальных предпринимателей, это комиссия и/или суд — на выбор. Юридическим лицам нужно обязательно вначале обратиться в комиссию, и только если комиссия отклонит заявление или не рассмотрит его за один месяц — в суд. Результаты кадастровой оценки можно оспорить в арбитражном суде в течение трех месяцев с момента, когда стало известно о нарушении прав собственника при проведении оценки. Также необходимо заранее найти квалифицированного эксперта, который сможет провести соответствующую экспертизу.

В РФ кадастровая стоимость является основой для налогообложения земельных участков, на ее основе рассчитываются арендная плата и стоимость земли при ее выкупе из государственности. Кроме того, согласно изменениям в Налоговом кодексе Российской Федерации, единый налог на недвижимость, который заменит два действующих — земельный налог и налог на имущество, также будет зависеть от кадастровой стоимости.

В связи с этим вопрос оспаривания кадастровой стоимости объектов недвижимости становится все более и более актуальным, так как зачастую величина кадастровой стоимости не только не соответствует рыночной стоимости, но и значительно превышает её, что в свою очередь приводит к увеличению налогового бремени на собственников и арендаторов.

«Специалисты-оценщики ГК «Визит» помогут вам разобраться в вопросе оспаривания кадастровой стоимости земельных участков и объектов капитального строительства, ответят на все интересующие вас вопросы о возможности и целесообразности снижения кадастровой стоимости, — заверяет Наталья Аполосова. — Мы имеем достаточный практический опыт в вопросе оспаривания кадастровой стоимости земельных участков различных категорий в Самаре и Самарской области». С гордостью сообщаем об очередном успехе отдела оценки и аналитики агентства «Визит».

Согласно оценке, проведенной специалистами агентства, ООО «Домостроительный комбинат №1» добилось снижения кадастровой стоимости своего земельного участка почти в два раза!



г. Самара, ул. Мичурина, 116  
Тел. 374-47-74  
www.vzt.ru



Игроки

# ПОД ПАРОМ

## ПО КАКОМУ ПУТИ ПОВЕДУТ НАВИГАТОРЫ НА КОМБАЙНАХ «БИО-ТОНА» ГЕНДИРЕКТОРА КОМПАНИИ ИРИНУ ЛОГАЧЕВУ?

**Ж**енщин — руководителей крупных сель-

хозкомпаний в Самарской области считанные единицы. Почему? «Так сложилось», — пожимают плечами хедхантеры, перечисляя заодно другие отрасли, в которых, как в сельском хозяйстве, мало женщин-руководителей: тяжелая промышленность, химия и нефтехимия... Но, как и в этих отраслях, в агроиндустрии есть исключения, которые переворачивают привычную картину с ног на голову. Генеральный директор крупнейшего землевладельца области и одного из лидеров рынка подсолнечника России компании «Био-Тон» Ирина Логачева говорит, что не любит конфликты, не ходит напролом, и задатков лидера у нее никогда не было. Тем не менее ей удалось построить последовательную карьеру, принять активное участие в формировании земельного банка «Био-Тона» и сделать из компании одного из технологических лидеров агроиндустрии. В чем секрет успеха дипломированного агронома Логачевой?

### ПЕРЕЛИВ И НЕДОЛИВ

Ирина Логачева мечтала в детстве стать врачом, но трагические семейные обстоятельства — гибель младшего брата — заставили ее передумать. «Врачи эффективно не могли его спасти. Но я была подростком-максималистом и решила, что от медицины нет никакого толку», — вспоминает Ирина. Она выбрала спокойную профессию бухгалтера и работала в разных компаниях — в общественной организации инвалидов, в фирме по продаже промышленных кондиционеров и холодильников... Отправной точкой для раз-

вития карьеры оказалась работа главным бухгалтером в компании «Стройнефть», которая занималась оптовой и розничной торговлей нефтепродуктами. Этот бизнес в конце 90-х — начале «нулевых» был прибыльным (и остается таким и сейчас), но закрытым для случайной публики. В этой структуре Ирина Логачева и знакомится с ключевым в своей истории человеком — будущим создателем компании «Био-Тон» и чиновником самарского, а затем подмосковного правительства Алексеем Мартыновым. В этот период Мартынов уже активно сотрудничал с сыном экс-губернатора Самарской области Константина Титова Алексеем. Вместе они купили первый актив будущего холдинга «БиМоло» — молокозавод в селе Бузаевка Кинельского района. Планы у Мартынова и Титова громадные, а эффективных менеджеров — большой дефицит. Одним из них стала Ирина Логачева — она заняла кресло финансового директора «БиМоло». Затем были приобретены «Сызраньмолоко», Кинельский молочный завод, Димитровградский молочный завод. Через год «Тольяттимолоко» тоже вошло в созданный холдинг. «Мне надо сказать большое спасибо двум Алексеям, Мартынову и Титову. Вместе мы приобрели колоссальный опыт, причем в таких обстоятельствах, которые сейчас кажутся фантастическими. Казалось нормальным, что мы управляем заводами — а ведь мы все были моложе 30 лет. Сейчас, уже имея управленческий опыт, человека в 25-27 лет руководить большим заводом я не поставила бы», — смеется Логачева и замечает, что переработка

молока чем-то напоминала ей торговлю нефтью — и то и другое «то прибавляется, то убавляется».

### КАК ПОСЕЕШЬ

В «БиМоло» Ирина Логачева занимала разные должности — финансового директора, вице-президента, президента, — но основным фронтом ее работ оставалось управление финансами. Так продолжалось до тех пор, пока молочный холдинг не был трансформирован в агропромышленный. Переход из переработки в сельскохозяйственное производство начался в компании в 2007 году и занял несколько лет. Этой темой заинтересовался сначала Алексей Мартынов. С Алексеем Титовым он обсуждал возможные варианты работы «в поле», но идея пахать и сеять того так и не заразила. По мнению Логачевой, в кресло комбайнера банкир не стал усаживаться по ряду причин: было много параллельных проектов, в том числе банк «Солидарность», а самарский агробизнес в те годы хоть и отличался размахом, но приносил в основном убытки. «Возможно, Титов, в отличие от нас, просто знал, сколько в этом бизнесе нюансов», — улыбается Логачева.

Тем не менее еще при партнерстве с Алексеем Титовым компания «Био-Тон» начала формировать крупнейший в регионе портфель земельных активов — к 2010 году у нее было уже больше 120 тыс. га земли. В 2010 году интересы Титова и Мартынова разошлись, в «Био-Тоне» остался земельный банк — и финансист Ирина Логачева. Когда Алексей Мартынов решил перейти на работу в минсельхоз Самарской области, он, как аккуратно выражается Логачева, «попросил ее познакомиться с руководством компаний». Мартынов к оперативному управлению компанией «Био-Тон» так и не вернулся, а Ирина Логачева так и не вернулась к финансам. В дополнение к диплому президентской программы по подготов-

### ПОЭТАПНЫЙ РОСТ

Сколько зарабатывает агрокомпания «Био-Тон» (млн рублей)

	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Выручка	768	1975	2075	2830
Чистая прибыль	105,2	385,7	702	1221



ке управленческих кадров она получила образование агронома и с головой окунулась в посевы масличных и зерновых культур.

Уверенно пойти по этому полю ей позволили дополнительные инвестиции, которые появились в компании благодаря новым акционерам из числа бывших топ-менеджеров АвтоВАЗа. Возглавив «Био-Тон», Ирина Логачева усилила экспансию компании и довела земельный банк до 300 тыс. га, в том числе за счет приобретения в Ульяновской и Саратовской областях земельных активов под посевы сельскохозяйственных культур. Большие площади, применение современных технологий и удобрений позволили компании выбиться в лидеры российского рынка подсолнечника. Сейчас в компании

работает полторы тысячи человек. Свой личный успех Ирина Логачева оценивает скромно – говорит, что далекоидущих карьерных планов никогда не строила, а главная ценность компании — это люди. «Ирина Логачева высокопрофессиональный специалист, собравший вокруг себя квалифицированные кадры — она душа коллектива», — говорит контрагент «Био-Тона», совладелец ООО «Домашняя ферма» Алексей Ненашев.

В 2014 году компания, которой она руководит, собрала 182,1 тыс. тонн зерна и зернобобовых и 97,8 тыс. тонн масличных культур. С такими показателями она входит в число лидеров среди растениеводческих компаний, уверенно занимая вторые места по производству в десятке лучших хозяйств страны. «Стратегическая

цель «Био-Тона» на ближайшее время — увеличение доли в валовом продукте растениеводства региона до 25%», — говорит Логачева. Для этого компания планирует увеличить площадь обрабатываемых земель до 500 тыс. га. Расширяться «Био-Тон» планирует в первую очередь в Самарской области, но проявляет интерес также к Саратовской и Оренбургской областям.

...Офис компании «Био-Тон» — в старых торговых корпусах Городского двора на Троицкой площади. Когда-то отсюда управляли хлебной торговлей на сотни тысяч тонн зерна. Удастся ли Ирине Логачевой вернуть Самаре славу хлебной столицы Поволжья? Посмотрим на следующий урожай. **D**

– Олеся Симаненко

# ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО. ОТЦЫ И ДЕТИ

На рынке медицинских поставок жестокая конкуренция, уверен владелец группы «ЦМТ» Михаил Баскин. Но всегда ли она сводится к борьбе котировок?



Story

## ОПЕРАЦИИ БАСКИНА

*Владелец самарской группы компаний «ЦМТ» втрое увеличил оборот своего бизнеса и теперь зарабатывает по полтора миллиарда рублей в год. Как и кого он «лечит»?*

**О**фис ЦМТ – в жутковатом «деловом центре» Самары на улице Санфи-ровой. Снаружи — полное отсутствие дорог, парковок и тротуаров и сермяжная правда пластикового сайдинга. Внутри – стеклянные стены, дорогие рекламные проспекты, покой, но скорее всего только внешний. У 53-летнего Михаила Баскина скромный кабинет и полтора с лишним миллиарда годового оборота, большая часть из которого появилась за счет госконтрактов. Иначе никак – Баскин уже двадцать лет торгует медицинским оборудованием и расходными материалами, а основную долю заказов на этом рынке получал и получает от государственных больниц. Но стабильность госзаказчика — только кажущаяся гарантия прибыли. Рынок госконтрактов жесткий и становится, по словам Баскина, все суровее. В 2010-2012 годах по федеральной программе модернизации больниц только в Самарской области потратили больше 8 млрд рублей. Общий объем финансиру-

емая программы составил 630 млрд рублей, в том числе 174 млрд направили в регионы. Все это обеспечило прирост оборотов поставщикам (он замечен и по финансовым показателям ЦМТ) и увеличение доли госконтрактов в их бюджетах. Однако новой такой программы пока не планируется. Что будет с Баскиным и его коллегами дальше?

### ПОПУТНЫЙ ВЕТЕР

«Да не уезжал я в Израиль, — смеется Михаил Баскин. — Просто сидели однажды на Волге, ждали начала регаты, подходит какой-то человек: я, мол, корреспондент, вы откуда, ребята? Я возьми да пошути — мол, из Хайфы. Так и пошло. Но никуда я на самом деле не уезжал и не собираюсь».

Слух про покинувшего Самару ее уроженца Михаила Баскина действитель-

но никак не вяжется с активно растущим бизнесом его компаний. В 2011-2012 годах Баскин, до того крепкий, но средний игрок рынка медоборудования и расходных материалов, вдруг стал показывать кратный рост выручки и прибыли. В 2010 году его компании – часть из них собрана под зонтичным брендом «ЦМТ» (Центр медицинской техники) – заработали вместе 579 млн рублей, в 2011 — уже 813 млн, в 2012 – 1,62 млрд. В 2013 чуть меньше – 1,7 млрд рублей. Отчетности за 2014 год пока нет, однако судя по данным госконтрактов, его итоги будут неплохи. По ним тенденция аналогична выручке: в 2010 году Баскин зарабатывает на бюджетных заказах скромные 142 млн рублей, в 2011 году — уже 1,1 млрд рублей, в 2012 – 1,9 млрд. Потом график ползет вниз: 1,45 млрд рублей в 2013 году и 1,35 млрд

**ЩЕДРОСТЬ ГОСУДАРСТВА –  
ЗАЛОГ УСПЕХА ПОСТАВЩИКОВ  
МЕДОБОРУДОВАНИЯ**



ГОСПРОГРАММА МОДЕРНИЗАЦИИ БОЛЬНИЦ ОБЕСПЕЧИЛА ПРИРОСТ ОБОРОТОВ ПОСТАВЩИКАМ И УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ГОСКОНТРАКТОВ В ИХ БЮДЖЕТАХ. ОДНАКО НОВОЙ ТАКОЙ ПРОГРАММЫ ПОКА НЕ ПЛАНИРУЕТСЯ





#### ДОЛГАЯ ДО-РОГА

На покорение рынка медпоставок Михаилу Баскину потребовалось 20 лет

в 2014. Все это дает официальную прибыль — 45 млн рублей в 2013 году.

До 80% дохода на рынке медицинского оборудования и материалов приносят госконтракты. Через компании Баскина их за последние четыре года прошло почти на 6 млрд рублей. В конце «нулевых» доля госконтрактов в бизнесе медицинских поставщиков стала падать, но отскочила обратно в 2010-2012 годах, когда федеральное правительство усилило влияния в здравоохранение. Поэтому в том, что фарватер яхтсмена-любителя Михаила Баскина свернул в тему госконтрактов, ничего удивительного нет — в его бизнесе иначе никак. Но есть и свои подводные камни. Здесь очень много заказчиков — от небольших больниц с контрактами на поставку расходных материалов до министерств с крупными контрактами на медоборудование. Постоянно приходится отбиваться от обвинений в коррупции — рынок, несмотря на постоянное совершенствование законодательства о закупках, далек от прозрачного.

Как Баскину удалось удержаться на плаву в этом бушующем море околобуджетных страстей?

## ПЕРВЫЙ УКОЛ

Михаил Баскин занялся поставками медоборудования и расходных материалов

для больниц еще в начале 90-х. До этого он, выпускник Куйбышевского авиационного института, работал на самарском Заводе им. Фрунзе — «пока не стало нечего кушать». Родители (отец — инженер, мать — врач) помочь молодому инженеру ничем не могли. Он обратился к теме бизнеса и стал партнером двух уже работавших в то время на рынке поставок для больниц предпринимателей, Игоря Колбехина и Анатолия Рыженкова. «Рынок тогда только начинал развиваться, — вспоминает о временах начала своего бизнеса Баскин. — Коммерческая свобода открылась, появились общества с ограниченной ответственностью и другие коммерческие структуры — торговые дома и прочее и прочее. Главврачи только что получили право самим делать закупки, и фактически к ним можно было зайти с улицы. Мы организовывали выставки, представляли образцы продукции. Решения принимали главврачи, начальники департамента здравоохранения города».

До 1999 года госзакупщики не обязаны были проводить аукционы, а просто заключали хозяйсоговора с любыми поставщиками. За клиентов поставщики боролись при помощи рекламы в специальных изданиях, но не это было ключевым каналом.

«Тогда любой человек мог войти на

рынок поставщиков расходников, оборудования и лекарств, если у него был хороший контакт с дистрибьюторами товаров, — вспоминает Рудольф Галкин, который с 1987 по 2000 год руководил главным управлением здравоохранения администрации Самарской области. — Мы всем поставщикам давали право выступать на планерке в управлении, но каждое медицинское учреждение самостоятельно искало и по сути закупало технику, расходные материалы и лекарства. Мы, Главное управление здравоохранения, одобряли сделку. Контролировали качество, цены товара и исполнение контракта». В редких случаях управление самостоятельно закупало оборудование — «если всем медучреждениям нужен какой-нибудь прибор, и разбивать заказ по больницам не было смысла».

Также действовали и партнеры Михаила Баскина — участники рынка помнят из 90-х в основном Игоря Колбехина, которого описывают как человека общительно-го, у которого хорошо получалось налаживать контакты с клиентами-главврачами (сам Колбехин на запросы об интервью для этого текста не ответил). Его первым крупным клиентом стал Самарский областной госпиталь ветеранов войн, что помогло ему закрепиться на рынке.

Тогда же образовалась еще одна ком-

пания, до сих пор работающая на этом рынке – «АРК» Юрия Авдеева. С ЦМТ они не раз пересекались на конкурсах, в том числе крупных, таких как в случае с контрактом на оснащение самарского онкоцентра в 2006 году. Сейчас «АРК» остается крупным игроком рынка, но его финансовые результаты чуть скромнее – 248 млн рублей по бюджетным контрактам в 2014 году.

Но все, что в 90-х могли покупать больницы, – расходные материалы, мелкое оборудование, химикаты для лабораторий. Крупных контрактов было мало просто по причине отсутствия денег. «Долгое время рынок переминался с ноги на ногу, — говорит Баскин. — Но потом постепенно начался некий рост, небольшой, но стабильный».

В основном, видимо, это произошло благодаря госпрограмме «Здоровье», которую федеральное правительство начало реализовывать в первой половине «нулевых». Большинство поставщиков больниц к этому моменту стали универсалами – снабжали больницы всем, от ваты до аппаратов УЗИ.

«Наш рынок все-таки локальный, количество клиентов ограничено, поэтому имеет смысл предлагать клиенту – медицинскому учреждению – все необходимые ему услуги, — объясняет Баскин. — Например, сначала у нас было оборудование, потом появились расходные материалы для лабораторий, для хирургии, для реанимации. Потом — техническое обслуживание. Затем, когда мы начали заниматься техобслуживанием медоборудования, понадобились проекты, — появилась проектная организация. Возникла проектная организация – начались строительные работы». Проектирование и строительство у Баскина тоже чисто медицинские – это специфический рынок, на котором нужны специальные лицензии и компетенции.

## ПОСТАВИЛИ СИСТЕМУ

В 2005 году рынок госзакупок в России претерпел тектонические изменения – был принят 94-ФЗ, который обязывает заказчиков покупать товары и услуги только через торги. Именно с этого момента становится известно о том, кто же зарабатывает на таких поставках. Среди них и компания «ЦМТ», которая к 2006 году вышла на самый выгодный, но и сложный рынок — крупных подрядов на оборудование. Повод для этого был хороший – в Самаре завершилось строительство онкоцентра. Стройка велась 10

лет, всего на онкоцентр потратили около 3 млрд рублей — 1,65 млрд на строительство и больше миллиарда на оборудование. Общая сумма финансирования проекта составила, по подсчетам министра здравоохранения Самарской области в 2008-2012 годах Вадима Куличенко, около 6,5 млрд рублей. На проекте работали около 20 компаний, руководили им несколько директоров. ЦМТ смог получить один из контрактов на поставку оборудования — один из самых технически сложных в Самаре, как говорил тогда Михаил Баскин — на сумму 417 млн рублей. «Это был значительный контракт, который позволил нам подняться на новый технологический уровень, — отмечает сейчас Баскин. — И с тех пор мы на этом уровне и держимся».

После того как ЦМТ освоил контракт с онкоцентром, у компании появились новые направления деятельности, но при этом акционеры компании — Баскин, Колбехин и Рыженков — решили работать по отдельности. Почему — Баскин не комментирует, говорит только, что он «сильно благодарен за то, что в результате этой совместной работы нам было что поделить. И мы это поделили».

После расставания партнеров Анатолий Рыженков отправился на заслуженный отдых, а Игорь Колбехин получил компанию «Соноскейп-Самара», которой раньше владел вместе с Баскиным, и стал также заниматься поставками медоборудования. Сейчас у него, кроме этой компании, есть еще фирма с привычной трехбуквенной аббревиатурой «МДТ». Вместе они принесли ему в 2012 году 584 млн рублей выручки, в 2013 году — 424 млн рублей. Крупных бюджетных контрактов у Колбехина нет – по 27-32 млн рублей в 2011-2012 годах.

## САМ СЕБЕ ДОКТОР

У Михаила Баскина в итоге выделились три основных направления работы: поставки оборудования, реконструкция и строительство медучреждений (ЦМТ), проектирование («ЦМТ-Медпроект») и поставки расходных материалов для лечебных учреждений («ЦМТ-Аналитика»). В ЦМТ, «ЦМТ-Аналитике» и «Фотоне-М», согласно данным системы «СПАРК-Интерфакс», у

Баскина в партнерах по-прежнему Колбехин и Рыженков. Но сам Баскин говорит, что это устаревшие данные и сейчас этими компаниями владеет он. В «ЦМТ-Сервисе» Баскину принадлежит 85,3%, Владимиру Полякову — 14,7% (данные 2012 года). В компании «Диалог Дентал Депо», которая торгует оборудованием для стоматологических кабинетов, Баскин владеет долей в 51%, Иван Голяков, директор компании, — 49%. В «Фотоне-М» и ЦМТ партнером Баскина выступает его бывшая жена Ольга Баскина.

В ООО «Модульные медицинские системы» (создано в 2014 году) среди партнеров Баскина — Алексей Иващенко с 20%, но появились и новые лица — Иван Левшич (25%) и Павел Светличнов (4%). Компания занялась производством модульных зданий, ее выручка в 2013 году составила 42 млн рублей.

Еще одно предприятие Михаила Баскина — Поволжская медицинская компания в Пензе, которая, по его словам, «не принесла ни рубля прибыли и почил в бозе».

Про «ЦМТ-Медпроект» Баскин говорит, что сейчас эта компания уже вышла из группы. В ней партнерами выступают



**ПРИ ГАЛИНЕ ГУСАРОВОЙ  
ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ЛОТЫ СТАЛИ  
МИЛЛИАРДНЫМИ**



пали Алексей Иващенко и Вера Кондрахина.

Компании Баскина пропускают через себя десятки бюджетных контрактов. По данным портала «ГосЗатраты», с 2008 по 2015 год только одна из них, «ЦМТ-Аналитика», заключила 1445 госконтрактов со 139 заказчиками, в общей сложности на 1,6 млрд рублей (и не исключено, что отражены еще не все контракты). У ЦМТ – 315 контрактов на 2,5 млрд. Объемы договоров разнятся в сотни раз – от нескольких десятков тысяч рублей, на которые больница закупает вату, до сотен миллионов на операционные модули и строительство. У «ЦМТ-Медпроекта» за пять лет было заключено 82 контракта с 42 заказчиками на 212 млн рублей, у «ЦМТ-Сервиса» – 158 контрактов с 32 заказчиками на 136 млн рублей. В Самар-

ской области ЦМТ регулярно побеждает на торгах «Самарафармации» (это как раз заказчик фельдшерско-акушерских пунктов), еще один важный партнер Михаила Баскина — ТГБ №5. Не обходит он стороной Областной онкологический диспансер, Областной центр гигиены и эпидемиологии, ТГБ №2 и Самарскую городскую больницу №4, иногда его компании появляются на торгах больницы им. Пирогова.

Но самарский рынок Баскин называет слишком узким. Расширить географию борьбы за госзаказ его группа пробует, участвуя в торгах во многих регионах и Поволжья, и Центрального федерального округа, и Сибири. В 2012 году фирмы Михаила Баскина прошунывали рынок закупок Башкортостана, Республики Коми, Челябинской, Тюменской, Пензенской, Сахалинской, Оренбургской областей. Компания несколько раз подавала заявку на торги городской больницы Салавата, но не была к ним допущена; пробовала сотрудничать с Белорецким родильным домом и больницей №1 города Октябрьского, но так ни один из торгов не выиграла. ЦМТ получил только заказы от Ишимбайской районной больницы и родильного дома №4 Уфы. Мимо кассы ЦМТ прошли торги минздрава Оренбургской области, столичной Больницы гражданской авиации, управления капитального строительства Сахалинской области. Победить компании удалось на нескольких закупках в Республике Коми, Челябинской, Тюменской и Пензенской областях.

В 2013 и 2014 годах Баскин отметил победы в Оренбурге, Новосибирске, Башкортостане, Ульяновске, Волгограде, Тюмени, на Камчатке. Здесь есть как мелкие, так и крупные контракты, например, на поставку оперблока за 98 млн рублей в Тюмень. «Выходить в другие регионы нас заставляет узость местного рынка, желание увеличить объем продаж», — говорит Баскин. Экспансию по России он начал в связи с желанием продавать на федеральном уровне асептических материалов и технологий Steris. «Мы вели широкую рекламную маркетинговую кампанию по разным регионам, эта попытка не увенчалась особым успехом, но от нее осталось много партнеров», — вспоминает Баскин. Сейчас с дорогой

асептикой покончено — в этом сегменте много конкурентов, говорит Баскин, а дорогостоящее оборудование доступно в основном столичным клиникам, для продажи в которые «нужно прожить в Москве лет 10-15».

Еще одна сфера деятельности ЦМТ — производство и поставки модульных конструкций. В 2012 году он выиграл тендер ГБУ «Самарафармация» на поставку 47 фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП) в села Самарской области. Кроме ФАПов в Самарской области больших контрактов на модульные дома не было. «Мы выиграли контракт на строительство таких домов в ХМАО, построили, но честно — там очень сложные условия для работы», — признается Баскин. Тем не менее производством подобных конструкций он собирается заниматься и дальше (видимо, в компании «Модульные медицинские системы»).

## МУТНЫЙ СНИМОК

ЦМТ сейчас занимает второе место среди местных поставщиков медоборудования, уступая только «СМТ», связанной с самарским бизнесменом Сергеем Шатило. У обоих взрывной рост пришелся на 2010-2012 годы. Но кроме них на рынке еще десятки поставщиков.

Рынок госконтрактов на медоборудование мало чем отличается от рынка строительных и дорожных контрактов: периодически на нем появляются и «выстреливают» малоизвестные компании, на торгах конкурируют аффилированные фирмы, а стоимость поставленного оборудования при тщательном анализе оказывается в пару раз выше рыночной. «Мне о случаях коррупции на этом рынке ничего не известно, — горячо уверяет Баскин. — Мне известно, что конкуренция реально высокая. На каждый лот как минимум три компании претендует».

В Самарской области не было случаев, чтобы закупщики медоборудования — например, главврачи медучреждений или чиновники министерств и департаментов здравоохранения — оказывались по обвинению в коррупции за решеткой. Но несколькими скандалами в этой сфере регион отметился.

При министре здравоохранения Галине Гусаровой рынок госконтрактов на лекарства складывался определенно в пользу связанной с ней компании «Фармбокс», в которой работал ее сын Алексей Гусаров. «Цены на лекарства тогда подскочили процентов на 30», — вспоминает один из участников рынка. Тогда же минздрав стал разыгрывать укрупненные лоты, и



**ПРИ ВАДИМЕ КУЛИЧЕНКО  
В САМАРЕ ПОКУПАЛИ ОЧЕНЬ  
ДОРОГИЕ ТОМОГРАФЫ**



«Фармбоксу» не приходилось особенно трудиться – несколько миллиардных лотов в год, и бизнес сделан. Больницы жаловались на завышенные цены на лекарства, в ответ получали проверки. Гусарова потеряла должность вслед за назначением губернатором Владимира Артякова, а при новом министре Вадиме Куличенко появились новые лидеры рынка поставок лекарств.

Баскин – что ожидаемо от действующего игрока рынка – не склонен к резким оценкам. «Отношения на рынке зависят не совсем от министров, больше от внешних условий, — спешит уверить бизнесмен. — Условия работы нам определяет закон. При Галине Ивановне не было такого, как сейчас, законодательства. Когда пришел Куличенко, была попытка все как-то перестроить, назовем это так, играть по московским правилам, поскольку команда приехала из Москвы. Сначала покупались одни виды оборудования, потом стали покупать другие. У каждого министра свои приоритеты и решения».

Самый неприятный случай на рынке медоборудования в Самарской области случился, действительно, при Вадиме Куличенко, в 2010 году, когда Генпрокуратура РФ провела проверку обстоятельств конкурсов по закупке аппаратов МРТ для ММУ Самары и пришла к выводу, что цены поставщиков на медицинское оборудование превысили рыночные в полтора-два раза. По итогам разбирательств ушел в отставку главврач больницы им. Пирогова Александр Вавилов. Речь шла о томографах и ангиографических комплексах, купленных министерством здравоохранения и социального развития Самарской области у ООО «Медицинская компания «ЮНИКС» из Екатеринбурга. С этой компанией в 2008-2010 годы было заключено 44 контракта, а на всех торгах она являлась единственным участником конкурсов. Еще одним заказчиком дорогих томографов выступало министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Самарской области, купившее их у московского ЗАО «ДРГ Техсистемс» (Москва). Позицию прокуратуры тогда критиковали многие медицинские чиновники и врачи, замечавшие, что конкретная спецификация оборудования может сильно влиять на его стоимость и что подходить формально к закупкам медучреждений неправильно. В «ДРГ Техсистемс» тогда объясняли свои цены так же — утверждали, что поставка «была заточена под требования конечного пользователя. Мы привезли оборудование с уникальным набором опций, которые

## ПОЛНАЯ ДИСПАНСЕРИЗАЦИЯ

Крупнейшие госконтракты компаний Михаила Баскина в 2012-2014 годах

Предмет контракта	Начальная цена контракта, млн руб.	Заказчик	Сумма контракта, млн руб.
<b>ЦМТ</b>			
Капремонт оперблока и отделения реанимации Вологодского областного онкодиспансера	252,45	Вологодский областной онкодиспансер	247,95
Строительство патологоанатомического отделения в Пыть-Яхе (ХМАО)	145,67	УКС, ГКУ ТО	145,67
Поставка автономного модуля дистанционной секционной группы помещений для нужд КУ ХМАО-Югры Бюро судебно-медицинской экспертизы	135,00	Департамент здравоохранения Тюменской области	135,00
Поставка медицинского оборудования в модуле	103,02	ФЦН Минздрава России (г.Тюмень), ФГБУ	102,50
Операционные модули для Калужского областного онкодиспансера	98,87	КОКОД, ГБУЗ КО	97,83
<b>«ЦМТ-Аналитика»</b>			
Диагностические средства для выявления и мониторинга лечения лиц, инфицированных вирусами иммунодефицита человека и гепатитов В и С для ГБУ здравоохранения Самарской области в 2013 году (совместные торги)	92,57	ГБУЗ СОЦ СПИД и ИЗ, ТГКБ №5	92,57
Тест-системы и реагенты для Самарского областного центра по профилактике и борьбе со СПИД	32,00	ГБУЗ СОЦ СПИД и ИЗ	31,68
Лабораторные материалы для ЦГБ Чапаевска	25,98	ЧЦГБ, ГБУЗ СО	25,98
Медицинские изделия для Самарского областного онкодиспансера	21,47	ГБУЗ СОКОД	21,36
Тест-системы и реагенты для Самарского областного центра по профилактике и борьбе со СПИД	21,03	ГБУЗ СОЦ СПИД и ИЗ	20,82

Источник – данные «СПАРК-Интерфакс».

несколько месяцев обсуждали с заказчиками».

Такие формулировки вызывают встречные претензии ряда участников рынка (как правило, они выдвигаются анонимно): что условия торгов формулируются под определенных поставщиков и конкретное оборудование. Баскин не согласен с тем, что такая практика широко распространена: «В любом случае под эти условия, как правило, попадают как минимум два, а по факту и три бренда», — говорит он.

Характерный для рынка медобору-

дования фактор – высокий уровень импорта, 81%. Закупать товар напрямую за границей и в объемах, определенных производителем, местным поставщикам не под силу. Прямые закупки у иностранного поставщика в государственном тендере возможны, но, по словам директора по продажам компании Philips «Здравоохранение» в России и СНГ Дмитрия Лисогора, затруднены из-за различий между локальными требованиями законодательства в области закупок и внутрикорпоративных требований, таких как форма контракта, обеспечительный взнос. Поэтому в ис-

**СДАЙ СВОЙ СТАРЫЙ ГРУЗОВИК – ПОЛУЧИ НОВЫЙ ПО САМОЙ ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ!**

**ПРОГРАММА «УТИЛИЗАЦИЯ» СКИДКА:**

**350 тыс. руб. – по схеме утилизации**  
**300 тыс. руб. – по схеме «трейд-ин»**

г. Самара, Ракитовское шоссе, д. 2/140, тел. (846) 99-77-188.  
 Программа по утилизации продлена на 2015 год.

Реклама

ход торгов и конечный доход поставщика вливается такой фактор, как условия закупки у дистрибьютора. «Условия поставки варьируются в части объема гарантийных обязательств, услуг по доставке и монтажу сложного медицинского оборудования, необходимости поставки третьих частей и так далее», — объясняет Лисогор. «Каждая локальная компания имеет свои отношения с производителем. И тот вправе определять свою коммерческую политику: разные скидки разным дилерам, например. Ну, извините, это бизнес», — говорит Баскин.

## ДОРОГОЙ ЙОД

«Сейчас рынок закупок в медицинских учреждениях максимально прозрачен», — в один голос уверяют «Дело» руководители медицинских учреждений.

Да и что от них ждать? Главврач Клиник СамГМУ Игорь Лосев отмечает, что конкурсы по медицинскому оборудованию чаще всего выигрывают прямые дистрибьюторы производителей. А остальные — тот, «кто способен обеспечить описанные в техзадании условия».

Главный врач Клинического центра клеточных технологий при СОКБ Ольга Тюмина подчеркивает, что в комиссии на торгах «лишь один представитель от клиники, все остальные участники — сотрудники Главного управления по организации торгов Самарской области. Сейчас по каждому лоту собираются заявки от большого количества поставщиков, что позволяет получить наиболее выгодное предложение для клиники». У центра, которым она руководит, по ее словам, более 100 поставщиков. Главный врач Клявлинской ЦРБ Нурия Горбунова говорит, что, выставя лоты на торги, больница зачастую получает до 50% скидки без потери качества.

И при этом заказчиков то и дело ловят за руку. «Учреждением здравоохранения закупалось противовоспалительное средство «Амелотекс» по цене 950 рублей за упаковку при среднерыночной цене 92 рубля (завышение составило 932%)» — скупые отчеты Госфинконтроля Самарской области рисуют заманчивые перспективы для поставщиков. «Больницей закупался раствор йода для наружного применения по цене 150 рублей за флакон при среднерыночной цене 19,6 рубля (завышение составило 665%); мазь «Левомеколь» по цене 397 рублей за упаковку при среднерыночной цене 63 рубля (завышение составило 530%)». «Анализ контрактов показывает, что фактически рынок поделен между хозяйствующими субъектами» — более глобальный вывод ГФК по итогам фронтальной проверки госконтрактов, проведенной в январе-феврале 2015 года.

Что дальше? Скорее всего, ничего — за последние годы ни одного уголовного дела в отношении поставщиков или главврачей до приговора доведено не было, максимум — увольнения, как в случае с Вавиловым.

Причем скорее работу придется менять жалобщикам — из самарского онкоцентра несколько врачей уволились после того, как стали публично возмущаться покупкой нового оборудования, несовместимого с другим, уже установленным в клинике. Аппараты были куплены за 161 млн рублей у ЗАО «МСМ-Медимпэкс», и техзадание конкурса содержало требование о совместимости. После жалоб правоохранительные орга-

ны начали проверку поставок оборудования ЗАО «МСМ-Медимпэкс» и пришли к выводу, что для онкоцентра можно было закупить оборудование по значительно более низкой цене — за 127,8 млн рублей — и которое интегрировалось в систему лечебного учреждения. Пока шли разбирательства, ЗАО «МСМ-Медимпэкс» выиграло еще один договор поставки с самарским онкоцентром. Правда, не сразу — сначала победителем конкурса было признано екатеринбургское ООО «МК «ЮНИКС», то самое, что поставляло самарскому минздраву дорогие томографы несколькими годами раньше. Однако компанию обвинили в предоставлении заведомо ложных сведений и отказали в подписании договора. После этого контракт автоматически отошел «МСМ-Медимпэксу», а его сумма выросла со 125,9 млн рублей до 155 млн рублей.

Однажды объектом разбирательств стал и «ЦМТ-Медпроект». В январе 2014 года компания выиграла в Новосибирске конкурс на проектирование онкоцентра на сумму 109 млн рублей, что совпало с появлением в регионе нового министра здравоохранения Леонида Шаплыгина, бывшего в 2011-2013 годах директором самарского онкоцентра. Поскольку ЦМТ при Шаплыгине получал заказы и оттуда (на проектирование и поставки), итоги конкурса стали предметом бурного обсуждения в местных СМИ. Итоги торгов обжаловал один из участников, направивший заявление в УФАС по Новосибирской области. Жалоба была признана необоснованной, однако побудила антимонопольное ведомство провести внеплановую проверку, по итогам которой УФАС заявило, что техническое задание на разработку проекта онкодиспансера было сформировано «без учета фактических потребностей заказчика», так как в задании не были предусмотрены «целых два отделения и еще четыре специализированных кабинета для использования современных методов лечения злокачественных новообразований», говорилось в сообщении, опубликованном на официальном сайте антимонопольного ведомства. На этом основании результаты торгов были аннулированы. «ЦМТ-Медпроект» отправил документы на этот конкурс, также и остальные 13 претендентов, — объясняет Баскин. — Никто из нашей компании не ездил в Новосибирск и ни с кем там не встречался. После решения конкурсной комиссии мы ждали подписания договора. Однако было выпущено предписание УФАС, и подписание договора отложилось. Потом были проведена

### ФАКТОРЫ РИСКА

Михаил Баскин прогнозирует рынку снижение







проверка УФАС, в связи с которой нас не вызывали и ни о чем не спрашивали. Итоги конкурса были отменены». Шаплыгин вскоре после этого уволился – впрочем, вряд ли только из-за проекта онкоцентра: губернатора Новосибирской области Василия Юрченко отправили в отставку «в связи с утратой доверия», и кабинет министров области все равно ждала большая чистка. Михаил Баскин всякую связь своего неудавшегося новосибирского контракта с Шаплыгиным отрицает. Что же, в жизни действительно бывает простой слепой случай.

## НА ВЫПИСКУ

Даже если коррупция на рынке медпоставок существует (напомним, что до суда ни одно уголовное дело не дошло), она не исключает конкуренции в том, кто первый откроет дверь в нужный кабинет, и необходимости энергично трудиться, чтобы получить заветные конверты.

Сейчас положение дел осложняется общей экономической ситуацией. На 80% российский рынок медоборудования заполняется импортом, и цены на

## НА ШПРИЦАХ И ТОМОГРАФАХ

Сколько зарабатывают компании группы «ЦМТ»\* Михаила Баскина

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Совокупная выручка (млн руб.)	579	813	1 619	1 697	-
Чистая прибыль (млн руб.)	32	57	45	45	-
Полученные госконтракты (млн руб.)	142	1 108	1 934	1 456	1 347

\*Компании, в которых бенефициаром выступает Баскин: ООО «ДДД», ООО «Модульные медицинские системы», ООО «Фотон-М», ООО «ЦМТ-Медпроект», ООО «М-Инжиниринг», ООО «ЦМТ», ООО «ЦМТ-Сервис», ООО «ЦМТ-Аналитика».

\*\*По данным Михаила Баскина, сейчас вышли из группы (в «СПАРК-Интерфакс» это не отражено).

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

нем сильно растут – в некоторых случаях в два раза. «Идет замена импортных производителей на российские», — уверен Михаил Баскин, но сколько времени она займет и какая прибыль при этом будет обеспечена участникам рынка?.. Объемы закупок медоборудования снижаются – прошла федеральная программа модернизации, и в ближайшее время столь же масштабных вливаний не планируется.

«Обороты снизятся примерно на 30%, в основном в строительстве и поставках медоборудования, и останутся на прежнем уровне в поставках медицинских материалов», — прогнозирует Баскин. Сможет ли частная медицина хоть как-то компенсировать это снижение? Вряд ли. «Частники не достигли

еще такого объема и уровня, — уверен Баскин. — В медицине сейчас требуются огромные инвестиции, у частных компаний столько просто нет. Но такие компании все же появляются — в высокотехнологичных отраслях». В планах ЦМТ – «точечная бомбардировка»: производство модульных зданий-пристройств для томографов. Это актуально для старых зданий больниц, в которых трудно сделать необходимую для тяжелого оборудования реконструкцию.

Может быть, Баскин еще попробует продавать свои ФАПы в других регионах – правда, это занятие представляется ему довольно хлопотным. Но после тысяч медицинских контрактов, пожалуй, вполне подъемным. **Д**

- Полина Ермалюк, Юлия Торгашева

## 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 37 09, 279 20 46

www.fffprint.ru  
e-mail: sales@fffprint.ru



Отцы и дети

# ПЕРЕХОДНЫЙ ВОЗРАСТ

*Основатели крупнейших капиталов в самарском и тольяттинском бизнесе массово отходят от дел, передавая управление компаниями детям и внукам. Кому достаются крупнейшие компании региона?*

**Н**е секрет, что генералы большого бизнеса не торопятся рано на покой. Случаев, когда к 60-65 годам еще бодрый основатель компании передает управление детям и отправляется наслаждаться выращиванием капусты, исчезающе редки. Чаще всего держатся

до последнего. Кроме желания работать есть другие причины – далеко не все наследники капиталов способны и хотят принять дело родителей. Нередки истории известных в бизнесе людей, которые в 90-е отбились от бандитов, в 2000-х — от рейдеров, а в 2010 – от налоговиков, но не могут справиться с собственными отпрысками, которые в лучшем случае занимают каким-нибудь модным и мало-вразумительным «интернет-бизнесом»

и копят долги. Тем не менее в последнее время сразу в нескольких крупных самарских компаниях появилась активная смена: дети директоров и собственников, подросшие и набравшиеся образования и опыта, перехватывают бразды правления у отцов. Кто уже уступил вахту детям, у кого они на подхвате, а кто пока не собирается менять жесткое директорское кресло на мягкий шезлонг на берегу Атлантического океана?

## ДОРОГУ МОЛОДЫМ

На Алексея Анисимова автозаправочный бизнес свалился внезапно. Ему было 27 лет, когда отец, экс-глава «Самаранефтегаза» Павел Анисимов, попал под следствие по делу «ЮКОСа». Тогда никто всерьез не воспринял его сына как управленца. Ожидалось, что это временная мера, пока отец улаживает проблемы с законом. Однако Павел Анисимов так и не вернулся к официальному оперативному управлению. Несколько лет младший Анисимов занимался сетью АЗС «Роза мира» и планировал девелоперские проекты, деньги на которые должны были появиться от долго обсуждаемой продажи заправок. Докупив к сети группу ТЗК «ЧИН» у самарского бизнесмена Николая Чудаева, Алексей Анисимов затем продал консолидированную компанию «Башнефти» за 1,2 млрд рублей. Несмотря на то, что отошедший от оперативного управления Павел Анисимов, без сомнения, сохранил связи в отрасли, разработку бизнес-концепции и реализацию сделки близкие к бизнесу Анисимовых люди относят именно на счет его сына. Правда, экономический момент попался неподходящий — переговоры велись больше года, и в итоге, по мнению экспертов, дисконт от начальной цены составил 15-30%. Потратит Алексей Анисимов эти деньги на реализацию заявленных девелоперских проектов, в частности строительство гостиниц Holiday Inn Express из проблемного недостроя в Студенческом переулке, или нестабильная экономика заставит предпринимателя не рисковать, а тихо спрятать деньги в швейцарских банках? Пока о новых бизнес-проектах младшего Анисимова не слышно.

Одновременно с Анисимовыми похожие изменения произошли в бизнесе семьи продавца сети заправок «ЧИН» Николая Чудаева. Несмотря на то, что основатель группы «БизнесСфера» Николай Чудаев и сам еще очень молод — ему 54 года, в 2012 году он официально передал в оперативное управление детям два своих главных актива: ПМК «Весна» и ДК «Древо». Себе старший Чудаев сначала оставил энергетические активы «БизнесСферы», но постепенно этот бизнес был свернут, и



**СПРАВИЛСЯ**  
Алексей Анисимов реализовал проект консолидации и продажи АЗС

Чудаев остался наблюдать за работой наследников, старательно дистанцируясь от публичного присутствия рядом с ними. Учитывая жесткий характер основателя компании, трудно представить, что он полностью отпустил сыновей в самостоятельное плавание. Тем не менее один из младших Чудаевых, Виктор, управляет «Весной», где он начал работать в 2003 году, когда ему было еще 20 лет. Сначала Виктор осваивал управление финансовыми потоками предприятия в отделе бюджетирования, потом погрузился в дела других предприятий группы: в 2008 году был назначен финансовым директором СК

«Горизонт», в 2011 году — первым вице-президентом «БизнесСферы», а уже в середине 2012 года — генеральным директором ПМК «Весна». Младший сын Евгений Чудаев тоже при деле — он в 26 лет возглавил строительное направление холдинга, ДК «Древо». В отличие от брата он пришел в бизнес чистым теоретиком, поскольку до этого занимался научной деятельностью как аспирант СГЭУ. Чему научился Евгений и помогут ли ему теоретические знания экономики удержать девелоперское направление холдинга в условиях кризисной экономики, скоро станет понятно.

**ДАЛЕКО НЕ ВСЕ НАСЛЕДНИКИ КАПИТАЛОВ СПОСОБНЫ И ХОТЯТ ПРИНЯТЬ ДЕЛО РОДИТЕЛЕЙ**



## ВТОРАЯ СМЕНА

Многим начавшим бизнес еще на заре становления капитализма в новой России и уже немолодым в те годы предпринимателям сегодня уже не до активного управления своими компаниями.

Практически отошел от управления «Тольяттиазотом» 78-летний Владимир Махлай. С 2006 года он живет в Лондоне, его младший сын Сергей является председателем совета директоров «ТоАза», ему также принадлежит «Тольяттихимбанк» и часть банка «РТС». Вторая доля – у старшего сына Махлая Андрея. Оба, впрочем, давно не живут в России и в управлении своим огромным капиталом (годовой оборот активов семьи Махлай составляет более 41 млрд рублей) во многом полагаются на наемных менеджеров. Единственное публичное лицо в семье – Андрей, который из-за границы комментирует уголовные обвинения и другие неприятности своих родственников.

Разнообразными предприятиями другого известного тольяттинского бизнесмена, экс-президента Авто-

ВАЗа 69-летнего Виталия Вильчика (торговля автокомпонентами, строительство и так далее), занимается преимущественно его сын Андрей Вильчик. Его сестра Елена, кстати, замужем за Александром Дыбиным – сыном бывшего коммерческого директора ОАО «АвтоВАЗ» Николая Дыбина. Семейству Дыбиных принадлежал дилер ВАЗа, компания «Арлан-Лада». В апреле 2014 года стало известно о покупке фирмы «Архитектор» подростком внуком Вильчика Никитой. Он стал совладельцем в равных долях с Алексеем Костиным, учредителем СК «Монолитстрой». После смены владельцев компания была переименована в ООО «ИСП «Монолитстрой» и начала активно участвовать в государственных тендерах по строительству ОЭЗ в Тольятти, в настоящий момент в ее портфеле контракты на сумму около 200 млн рублей.

Еще один «химический король» Тольятти, гендиректор и совладелец «КуйбышевАзота» Виктор Герасименко живет и работает в Автограде, но зато двое из его пятерых детей, дочь Наталья и сын Владимир, открывали представительство «КуйбышевАзота» в Шанхае, сначала торговое, потом производственное, и оба работали там в должности замдиректора. Интересно, что там же трудился Артем Смолев, сын Ларисы Смолевой, гендиректора «КуйбышевАзот-Инвеста» и правой руки Виктора Герасименко. Владимир Герасименко в 2011-2013 годы возглавлял департамент по продажам «КуАза», а в 2013 году от-

### НА КРЮЧОК

Большая рыба не единственный улов Геннадия Суркова



был учиться в США и сейчас получает MBA в одной из крупнейших американских бизнес-школ W.P.Carey, после чего, вероятно, вернется на Родину, где его ждет огромная корпорация, созданная отцом. Старший сын Герасименко Александр – директор по корпоративным отношениям «КуАза».

Владелец самарской макаронной фабрики «Верола» Евгений Сальников, несмотря на свой преклонный возраст (ему в этом году исполнится 77 лет), самостоятельно занимается оперативным управлением своим предприятием, хотя и вырастил смену. 37-летний сын Сальникова Евгений работает на «Вероле» с юности, а сейчас занимает должность коммерческого директора. В 2013 году обороты компании выросли на 68% и перевалили за 200 млн рублей.

## СЕМЕЙНЫЙ ПОДРЯД

Ряд владельцев крупных капиталов, поделившись полномочиями со взрослыми детьми, отходить от управления компанией не торопятся. Например, 66-летний Геннадий Кирюшин, назначив на должность гендиректора «СМАРТС» сына Константина, остался во главе компании стоимостью около 10 млрд рублей. Формально – на позиции председателя совета директоров, однако по факту от дел тоже не отошел.

Похожий расклад – в семье Майоровых, которой принадлежит компания «Управление по повышению нефтеотдачи пластов и капитальному ремонту скважин» с выручкой в 2013 году 8,2 млрд рублей. Основатель компании Николай Майоров возглавляет совет директоров и занимается «стратегическим развитием», его сын Максим – первый заместитель гене-



## МИХАИЛ ХЕНКИН СТАЛ СОВЛАДЕЛЬЦЕМ ОТЦОВСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ЗПП»

рального директора. А родной брат Николая Владимир заведует безопасностью многомиллиардного предприятия.

Семейный клан Трифоновых владеет и руководит сызранским заводом «ТяжМаш». Старшее поколение — братья Сергей и Андрей Трифоновы. Бывший гендиректор Сергей Трифонов в ноябре 2010 года был назначен замгубернатора Ростовской области, его преемником в кресле главы сызранского завода стал Андрей. Дети Сергея Трифопова тоже работают на предприятии: Евгений — замгендиректора по коммерции и внешнеэкономической деятельности, Дмитрий — замгендиректора по гидроэнергетическому и гидромеханическому оборудованию. Совокупный оборот предприятий, принадлежащих семейству Трифоновых, в 2013 году составил более 10,2 млрд рублей, чистая прибыль при этом около 1,9 млрд рублей. Чиновник Сергей Трифонов, формально не владеющий акциями предприятий, при этом декларирует скромный годовой доход в размере 2,5 млн рублей. В мае 2015 года в Ростовской области пройдут выборы губернатора. Сохранит Трифонов после них свою должность или вернется в Сызрань, и тогда текущий расклад сил в топ-менеджменте «Тяж-Маша» изменится — будет известно уже очень скоро.

Бывший банкир, экс-президент «Самарского кредита» Евсей Кордит участвует в бизнесе, хотя и передал оперативное управление бизнесом младшему поколению в лице сына Петра. Два предприятия семьи Кордит — «Адверс» и «Теплостар» — производят предпусковые подогреватели двигателя и устройств обогрева салона. На этом бизнесе изобретательные Кордиты, обладатели ряда патентов, «нагрели» 2 млрд рублей в 2013 году.

Переключился на «стратегическое управление», но не оставил полностью свою компанию 62-летний Александр Хенкин. «Завод приборных подшипников» (с выручкой 1,2 млрд рублей по итогам 2013 года) на 20% принадлежит Александру Хенкину, а на 10% — его сыну, 35-летнему Михаилу Хенкину (женат на дочери известного самарского банкира Михаила Липовецкого), который и возглавляет компанию, а также входит в совет директоров еще нескольких предприятий семьи. Окончив вуз по



оборот бизнеса Сурковых — около 8 млрд рублей.

В прошлом году на одном из некогда крупных промышленных предприятий Самары, заводе им. Тарасова, гендиректором стал москвич Александр Шутов, сын бенефициара группы «Тадем», владельца ЗиТа 59-летнего Николая Шутова. Старший Шутов сохраняет на ЗиТе должность председателя совета директоров, как

**ПРИ ДЕЛЕ**  
Дмитрий Трифонов активно участвует в управлении «ТяжМашем»

и на других предприятиях группы. Сейчас Шутовы активизировали процесс подготовки территории завода, стагни-

ровавшего после потери ряда контрактов АвтоВАЗа, под гражданскую застройку: они занимаются проектированием, понемногу начали распродавать активы. Ответственность за реализацию этого проекта будет лежать, видимо, именно на Александре. Удается ли ему превратить в доходный девелоперский бизнес останки промышленного монстра?

Почти вся семья задействована в диверсифицированном бизнесе группы «СИНКО» Эдуарда Мнацаканяна, совокупная выручка компаний которого составила в 2013 году более 1,5 млрд рублей. Сын Мнацаканяна Армен возглавляет «Метиду» (книжная сеть), супруга Наира активно участвует в бизнесе «Метиды», брат Вартан стоял у истоков зернотрейдерского бизнеса. Сам Эдуард возглавляет всю группу «СИНКО». Работой в группе не занимается только дочь Нора.

## ТЯЖЕЛО В УЧЕНИИ

Дети капитанов промышленных флагманов нередко подключаются к родительскому бизнесу именно тогда, когда в их фарватере появляются не отмеченные на карте бизнеса рифы. Скорее не потому, что обладают особыми бизнес-способностями, а потому что в кризисной ситуации ставки возрастают во много раз и привлечение наемных менеджеров может обойтись слишком дорого.

Так, на спасение «Винзавода Тольяттинский» сейчас брошены все силы семьи его нового владельца, бывшего высокопоставленного сотрудника ГУВД по Самарской обла-

специальности «Бухучет и аудит», младший Хенкин начал работать бухгалтером в ООО «ТД Завод приборных подшипников» и параллельно учился в аспирантуре. Сам Хенкин-младший работу с отцом называет «хорошо слаженным тандемом».

Глава «Корпорации Виктор и Ко» 66-летний Виктор Сурков также не торопится оставлять свой бизнес, хотя в 2014 году и сделал сыновей Андрея и Геннадия собственниками отдельных компаний и реструктурировал сложную схему управления группой своих юрлиц. Вместо ООО «Виктор и Ко центр управления проектами» создано «Виктор и Ко Управление бизнесом», его возглавил Геннадий Сурков, а Андрей занимается управлением «Мега комплексом Московский». Считают, что наследники торговой империи Суркова между собой не очень ладят: Геннадий позиционируется в семье как талантливый предприниматель, именно он с супругой Ольгой занимаются активным развитием компании и ее имиджевой составляющей; Андрей редко появляется на публике. Годовой

# 10,2

**МЛРД СОСТАВЛЯЕТ  
ГODOVOY ДОХОД  
СЕМЬИ ТРИФОНОВЫХ**



ботаает в компании заместителем генерального директора по экономике и финансам, маркетингу и логистике. Начинал он (по его, по крайней мере, словам) с работы на складе. Младший Литвишков – наследник бизнеса по розничной торговле медикаментами с оборотом более 2 млрд рублей и 13 филиалами по стране, хотя до того момента, когда его отец уйдет на пенсию, явно еще очень далеко.

Похоже складывается ситуация в бизнесе семьи Сегал, владельцев туроператора «Самараинтур». Владельцами холдинга являются Елена и Михаил Сегал, а их дочь Серафима занимает должность заместителя исполнительного директора группы. Отчетность ООО «Самараинтур» за 2013 не раскрыта, однако известно, что в 2012 году оборот компании составлял 133 млн.

Вице-президент АСП «Берег» Вячеслав Сидорович привлек к работе в «Береге» всех своих детей. Сын Артем пока занимается подбором арендаторов в ОЦ «Башня» на ул.

#### СО ШПАТЕЛЕМ

Евгению Чудаеву в семье поручили строительный блок

сти 58-летнего Михаила Карпухова. В июне 2014 года Карпухов приобрел 22,65% предприятия, после чего его возглавил младший сын Карпухова Павел. До этого Павел, по его словам, занимался другим бизнесом. Его брат Максим также трудится на «Тольяттинском». Покупка оказалась хлопотной: сначала конфликт с другими акционерами, потом потеря лицензии, а теперь процесс самобанкротства.

В глубинах отцовского бизнеса, некогда, до банкротства, базировавшегося вокруг ГК «Уран», трудится сын депутата Самарской губернской думы Владимира Купцова Максим. Известно, что он занимается проектом строительства базы отдыха в Бобровке. Пока успех проекта туманен – попытка Максима Купцова снизить кадастровую стоимость земельного участка под базой не увенчалась успехом. Сам Купцов недавно получил должность руководителя самарского представительства «Ростеха», но компанию оставляет в надежных семейных руках: кроме сына в ней работает его брат Вячеслав – на по-

зиции главного инженера ГК «Уран». В 2013 году компании Купцова, раскрывшие отчетность, показали оборот около 150 млн рублей.

«Семейное» банкротство пришлось также на долю отца и сына Ардалиных. Экс-министр транспорта, связи и автомобильных дорог Самарской области, 65-летний Борис Ардалин вместе с сыном Василием занимался строительным бизнесом, однако не слишком удачно – основанные ими компании, строившие жилой комплекс «Город мира», не смогли его закончить, бизнес был реорганизован, а Ардалины из него вышли. Сейчас они совместным бизнесом не занимаются.

## ВОСПИТАНИЕ ЧУВСТВ

Ряд самарских и тольяттинских предпринимателей только готовят своих детей к управлению бизнесом. А пока доверяют им нетоповые должности в своих компаниях.

Так, сын владельца ООО «ФармСКД» Евгения Литвишкова Артем ра-

Авроры, техническое открытие которого состоялось 1 июля прошлого года. Дочь Елизавета тоже работает в «Береге». Общий объем выручки компаний группы, в которых участвует Сидорович, в 2013 году составил около 1,4 млрд рублей, его доля составляет примерно одну четвертую.

Еще в одной строительной компании — СК «Трансгруз» — дочь бенефициара компании Эдуарда Волкова Ольга заведует отделом маркетинга. Это вообще популярное место работы среди многих наследников компаний. Оборот бизнеса Эдуарда Волкова в 2013 году перевалил за 3 млрд рублей.

У владельца металлургического предприятия «Роскат», девелопера и акционера «АВБ» 54-летнего Николая Тарана двое детей. С сыном Александром отношения, как считают некоторые, прохладные, а дочь Елена, по данным «Дела», заведует арендой в ТОЦ «Вертикаль» и к промышленности, банковскому и девелоперским проектам отца отношения не имеет. Основной актив Тарана, ОАО «Рос-



скат», в 2013 году продемонстрировал оборот 6,6 млрд рублей.

## ДОЧКИ-МАТЕРИ

Случаев, когда управление бизнесом переходит в руки дочерей, а не сыновей владельцев крупных капиталов, немного. Видимо, большие деньги не способствуют экспериментам с традиционными ценностями российского общества. Однако есть и исключения, когда на первый план выходят дочери основателей бизнеса, даже при наличии у них братьев.

Так, у владельца обанкроченной «Цыпочки из Обшаровки» 77-летнего Бориса Волкова пятеро детей – четверо дочерей и сын, у которых также есть уже взрослые дети. В бизнесе все задействованы по-разному. Самая активная из дочерей Волкова Елена, так же как и ее брат Михаил, выступает совладельцем ряда компаний холдинга Волкова. В 2014 году к ним присоединилась самая младшая из детей Волкова, Дэнэ. Еще одна из его дочерей живет с семьей в Австралии и не участвует в бизнесе. Кроме детей в бизнесе задействованы жена Волкова и ее сестра, а также его племянники и внук – сын Елены Андрей Данцевич. Именно он курирует самое живое на сегодняшний день направление холдинга – розничную сеть. Остальные предприятия переживают разной степени трудности, основной актив – Обшаровская птицефабрика – не работает. Так что дочерям и сыну Волкова, возможно, скоро придется строить собственный бизнес, а не наследовать отцовский.

Неофициально лидирует в группе «Амонд» дочь ее основателя, 63-летнего Ростислава Хугаева Юлия Хаджиева. Хугаев несколько лет назад работал премьер-министром своей родины Южной Осетии. Хозяйство оставил традиционно на семью, во главу холдинга официально встал его брат Ирбег. Он и дети Хугаева – Юлия и Алан – владеют долями в различных компаниях группы с общим оборотом около 800 млн рублей в год, однако Юлия, по мнению близких к компании источников, с каждым годом усиливает позиции в группе.

В управлении бизнесом группы «Форра» – ее владельцем является основатель банка «Солидарность» Михаил Калмыков – участвует его дочь Мария. По данным «Дела», воз-

можно, именно ее идеей является выход группы на рынок жилищного строительства – сейчас «Форра» строит несколько домов в разных концах Самары. В официальной отчетности роль Марии, правда, никак не отражена.

Иногда своим детям бизнес передают не отцы, а матери. Один из самых известных примеров – история семьи Натальи Лелюк, основателя старейшей выставочной компании региона «Экспо-Волга». Управление бизнесом Лелюк передала сыну от первого брака Андрею Левитану, а старшее поколение семьи от непосредственного участия в делах дистанцировалось и вообще редко бывает в Самаре – доход приносит оставленная в городе коммерческая недвижимость. Второй муж Натальи Лелюк, бывший банкир Валерий Лотин, из числа совладельцев «Экспо-Волги» вышел, его новым проектом стала «энергетическая компания, специализирующаяся на альтернативных способах получения электроэнергии» – ЗАО «Интерскол», в котором у бизнесмена 15%.

Нередко владельцы компаний к бизнесу привлекают не дочерей, а их мужей. У основного бенефициара «Фиа-Банка» 59-летнего Александра Носорева двое дочерей. Старшая дочь Наталья к бизнесу отца интереса не проявила. Зато младшая Алена, в прошлом году защитившая диплом на юридическом факультете, в этом году приступает к работе в группе отца. Ее муж Олег Нуждин руководит компанией, которая управляет непрофильными активами банка и осуществляет инвестиционную деятельность. Основной актив Носорева – «Фиа-Банк» с капиталом более 2,5 млрд рублей, небанковский ресурс – автодело «Инкомцентр» с выручкой 737 млн рублей в 2013 году.

Зять-партнер, кстати, есть не только у Носорева. Бывший акционер нефтяной компании «Санеко» и нынешний девелопер, владелец ТРК

«Вива Лэнд» 67-летний Владимир Кузьмин в работе пользуется помощью старшей дочери Марины и ее мужа Валерия Сайгашкина, который занимает должность замгендиректора оператора ТРЦ «Вива Лэнд» компании «Рубин» с выручкой 692 млн рублей в 2013 году. Младшая дочь Кузьмина Ольга управляла книжным магазином «Букинист». Возможно, ей найдется работа в новом предприятии отца в Крыму – в октябре Кузьмин, который всегда говорил, что планирует расширить свой девелоперский бизнес в других городах, учредил на присоединенной территории ООО «ИК «Рубин».

Крепко стоит во главе Самарской кабельной компании 79-летний Анвар Бульхин. До 2003 года он воз-



**ПАВЕЛ КАРПУХОВ И ЕГО БРАТ ДОЛЖНЫ СПАСТИ ВНОВЬ ПРИОБРЕТЕННЫЙ БИЗНЕС ОТЦА**

главлял предприятие, сейчас председательствует в совете директоров (гендиректором СКК недавно назначен главный юрист предприятия Роман Губанов). У Булькина двое детей. Дочь – Алия Шерстникова, ее муж Игорь Шерстников до середины «нулевых» был начальником Ленинского РОВД, потом занимался бизнесом, попутно занимая должность консультанта генерального директора СКК по стратегическим вопросам. В 2013 году Шерстников вернулся на госслужбу — получил должность сначала руководителя самарского филиала, а потом гендиректора ФГУП «Управление Ведомственной охраны Министерства транспорта РФ» в Москве. Давно живет в Москве и сын Анвара Булькина Андрей, которому недавно перевалило за 30. Он возглавляет московское представительство Самарской кабельной компании.

Алия Шерстникова была соучредителем компаний — спутников СКК вместе со своими двоюродными братьями Ринатом и Фаридом Алишевыми. В



## АРТЕМ ЛИТВИШКОВ ЗНАЕТ БИЗНЕС «ФАРМ-СКД» ИЗНУТРИ

Самаре остался сын Алии Анвар Шерстников. На СКК он не работает, так что активным управлением предприятием никто из наследников Анвара Булькина, по сути, не занимается.

## НА ВЫРОСТ

Бенефициар группы компаний «АвтоКом» Вячеслав Малеев своего сына, 20-летнего студента Михаила Малеева, к работе пока не привлекает. Михаил, как и его отец, увлекается гонками. Но совсем скоро ему придется, видимо, подумать о более серьезных делах. Его отец — бенефициар ОАО «АвтоКом», выручка которого в 2013 году составила почти 1,4 млрд рублей, а общий оборот предприятий с участием Вячеслава Малеева — почти 2 млрд рублей. Кому передавать сложный бизнес, если не сыну?..

Сын 75-летнего гендиректора ОАО «Салют» Николая Поролло Станислав, хоть и является совладельцем ряда юрлиц вместе со своим отцом, двоюродным братом Романом и семьей экс-члена совета директоров «Салюта» Владимира Смирнова, пока бизнесом не занимается. Доля самого Поролло на «Салюте» мизерная — 0,036%, однако выручка руководимого им предприятия составила в 2013 году 1,5 млрд рублей, и еще 400 млн принесли другие компании, бенефициаром которых является старший Поролло.

Константин Анцинов, основатель строительной компании «Самаражилинвест», предпринимал попытку привлечь своих дочерей Марию и Елену к строительному бизнесу. Они фигурировали в составе учредителей ООО «СК «Самаражилинвест», ООО «Фирма «Меридиан-1», ООО «Компания «Самаражилинвест», но после 2010 года следов сестер в этих компаниях обнаружить не удалось. По данным «Дела», вся семья Анциновых переехала за границу.

То же самое произошло и с семьей основателя «Самара Телекома» Бориса Скворцова, сын которого Андрей долгое время возглавлял компанию. Сейчас оба поколения Скворцовых предпочитают спокойную жизнь

вне Самары.

Иногда дети крупных предпринимателей работают и занимаются независимым от родителей бизнесом. Правда, такие случаи крайне редки. Например, Марку Ланцову, сыну совладельца и гендиректора ООО «Волжская топливная компания» с оборотом 283 млн рублей в 2013 году Германа Ланцова, оказалась ближе торговля не нефтепродуктами, а водной техникой и яхтенным обслуживанием. В Самаре у младшего Ланцова работают два магазина под брендом «Мореман», в Тольятти — специализированный яхтенный магазин «Парусная лавка».

Виктор Попов, король ЖКХ Автозаводского района Тольятти с выручкой в 2013 году более 1,2 млрд рублей, вырастил сына Ивана, который де-юре дистанцирован от сложного бизнеса отца и занимается сельским хозяйством. В 2008 году Иван приобрел 500 га земли в Шигонском районе, и к 2013 году его компания «Группа аграрных предприятий «Волга» ввела в севооборот 14 тыс. га. Иван планировал заняться животноводством, открыть производство полуфабрикатов, довести площадь посевов до 100 тысяч га. Реализованы ли его планы, точно неизвестно — компания была реорганизована, отчетность не публикуется. Не исключено, что площадки младшего Попова под аграрными проектами в районе Климовки стали долгосрочной инвестицией в надежде, что мост через Волгу рано или поздно построят и стоимость земли увеличится.

## ДЕТСКИЙ МИР

Изучая истории деловых семейств, мы опустили откровенно печальные — ранней гибели внешне успешных молодых людей, глубоких конфликтов между отцами и сыновьями. Распознать их истоки обычно нетрудно. Точно так же отчетливо видны в удачных историях эффективные механизмы воспитания годных наследников: труд в юности, длинный опыт работы на всех ступенях отцовского предприятия. Почему в жизни такой сценарий исполняется не всегда и не сразу и можно ли воспользоваться другим?.. Ответы на эти вопросы мы попробуем найти в следующих выпусках рубрики «Отцы и дети».

– Полина Ермалюк



# GAZON NEXT City

МЕНЯЕТ ВСЁ



## кредит и лизинг 10%\*

**20 тыс. км**  
МЕЖСЕРВИСНЫЙ ИНТЕРВАЛ

**3 года**  
(150 000 км) ГАРАНТИЯ

**5 ТОНН**  
ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ

**8 ЛЕТ ГАРАНТИИ**  
ОТ СКВОЗНОЙ КОРРОЗИИ

GAZON NEXT — новый российский автомобиль с высокой функциональностью и низкой стоимостью владения, с европейским уровнем надежности и комфорта, с одним из лучших показателей безопасности в своем классе, идеально приспособленный для российских дорог и бездорожья. Представляем новую модель — грузовик City с меньшим диаметром колес, меньшей погрузочной высотой и радиусом разворота, идеально приспособленный для доставки грузов на городских и междугородних маршрутах.

Официальный дилер ГАЗ — ООО «Поволжье-Авто»



**АВТОМОБИЛЬНАЯ**  
КОМПАНИЯ ПОВОЛЖЬЯ

г. Самара, Южное шоссе, 14

**(846) 22-66-555** [www.1akp.com](http://www.1akp.com)



\* Компания-партнер ООО "Элемент Лизинг". Все расчеты осуществляются в рублях РФ. Удорожание 10% в год возможно при условиях: срок лизинга 12-36 мес.; первоначальный взнос 25-30% от стоимости автомобиля; график платежей дифференциальный. В зависимости от персональных условий финансирования договором финансовой аренды (лизинга) могут быть предусмотрены комиссии. Суммы страховых премий (КАСКО, ОСАГО) в отношении предмета лизинга, стоимость ремонта и технического обслуживания автомобиля, суммы административных штрафов, транспортного налога и иных обязательных сборов в соответствии с законодательством РФ Лизингополучатель оплачивает самостоятельно. Данная информация не является публичной офертой. Возможны иные варианты расчетов. Условия действительны на 18.02.2015г. Банк-партнер ООО "Русфинанс Банк". Данная ставка отражает затраты клиента на покупку автомобиля в кредит на основных условиях программы при одновременном субсидировании официальным дилером «ГАЗ» розничной цены автомобиля. Основные условия программы: тариф "Акция ГАЗ CITY", кредит в рублях, срок 24 мес., первоначальный взнос от 30% стоимости автомобиля, процентная ставка в кредитном договоре 19,4%, в сумму кредита включены страховые премии по КАСКО, страхованию жизни и здоровья за весь срок действия кредитного договора. Кредит предоставляется ООО «Русфинанс Банк» лицензия ЦБ РФ №1792 от 13.02.2013. Требования, предъявляемые к заемщику, решение о выдаче кредита или отказе в выдаче кредита определяются банком-партнером, подробности на сайте [www.rusfinancbank.ru](http://www.rusfinancbank.ru). Не является публичной офертой. Условия действительны на 18.02.2015г. \*\* Для кабины.



# MIKIMOTO

THE ORIGINATOR OF CULTURED PEARLS. SINCE 1893.



Галерея Бризов и Золот

г. Самара, ул. Самарская, 131, (846) 270-46-81. [www.gallerybrizo.ru](http://www.gallerybrizo.ru)