

Что выросло
в «Жигулевской
долине»

Где буксует
машина инноваций
МЭРИТ

Куда дуют
ветры
Бурашкина

Где будет
пахать
Замальдинов

Обозрение

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ №5/ИЮНЬ/2015
| www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

**ПО КАКИМ КАНАЛАМ
И В ЧЬИ РЕЗЕРВУАРЫ**
должны были утечь
муниципальные активы
чапаевского ЖКХ

КАНАЛИЗАЦИЯ БЛЫНСКОГО

АДМИНИСТРАЦИЯ
ЧАПАЕВСКА
ПОДГОТОВИЛА
К РАСПРОДАЖЕ
КОММУНАЛЬНУЮ
ИНФРАСТРУКТУРУ
ГОРОДА, НО НЕ СМОГЛА
СБЫТЬ ЕЕ С ПЕРВОЙ
ПОПЫТКИ.
БУДЕТ ЛИ ВТОРАЯ?





MARIEFLEUR* – ВОПЛОЩЕНИЕ МЕЧТЫ

*Марифлёр



WWW.VILLEROY-BOCH.RU

Салон посуды Villeroy & Boch
г. Самара, ул. Садовая, д. 239
тел. (846) 310-91-36

СОДЕРЖАНИЕ

СПОНСОР НОМЕРА
ООО «Медиа-Самара»
более 10 лет эффективного управления СМИ



Канализация Бlynского стр. 32



Соха Замальдинова стр. 38

Специальный проект

4 В пролете

Несмотря на миллиардные вложения в технопарки и стартапы, регион теряет позиции в рейтингах инновационного развития

14 Засыхание «Долины»

Чем обернулись грандиозные планы развития одного из самых амбициозных проектов региона?

23 Нестабильное давление

Самарские врачи создали перспективный прибор, но с трудом пробиваются на рынок

24 В мутной воде

Создатели установки магнитной очистки промышленных стоков нашли пока только двух заказчиков

25 Режим ожидания

Тольяттинские разработчики оборудования для IP-телефонии успешно продают его на коммерческом рынке и пытаются выйти на важного клиента — государство. Состоится ли контакт?

26 Шторм Буряшкина

Куда ветры альтернативной энергетики вынесут бывшего дилера автозапчастей?

30 Челюсти Байрикова

Сможет ли создатель инновационного дентального имплантата раскусить высококонкурентный российский рынок?

Разведка

32 Канализация Бlynского

Администрация Чапаевска подготовила к распродаже коммунальную инфраструктуру города, но не смогла сбыть ее с первой попытки. Будет ли вторая?

Кто есть кто. Story

38 Соха Замальдинова

Бывший финансист и торговец собрал рекордный в Среднем Поволжье урожай перерабатывающих мощностей и земли. Какие поля миллиардер от сохи отправится засеивать дальше?

ДЕЛО

Экономическое обозрение
№5 (825), ИЮНЬ (22.06.2015)

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
«САМАРА-МЕДИА»

ШЕФ-РЕДАКТОР
А.Н. Гаврюшенко

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

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

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:
Михаил Новоселов
Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР
Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
Лилия Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:
НАЧАЛЬНИК
Марина Деева
E-mail: deevamg@sr.smrlic.ru
тел.: 334-69-23, 342-50-22,
342-50-27
E-mail: reklama_delo@delo.smrlic.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:
443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ершовского, 3,
литер СЗ, офис 503.

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

E-mail: delo@delo.smrlic.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 печатной версии 7000 экз.
Тираж планшетной версии на
11.06.2015 – 9 050 экз. Совокупный
тираж – 16 050.

Отпечатано в РПБ «ЭФФЕКТ»
(443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ершовского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)

Сдано в печать 11.06.2015

Дата выхода в свет 22.06.2015

Цена свободная

САМАРСКОЕ

Обозрение
Распространяется совместно
с общественно-политической
газетой «Самарское обозрение»
по подписчикам «СО» и в розницу
через киоски ОАО «Роспечать»,
ЗАО «Печать», торговые сети
и частных распространителей
Подписной индекс 31 019

СПОНСОР НОМЕРА
ООО «Медиа-Самара»
более 10 лет
эффективного управления СМИ
тел. (846) 3-345-385 | medhold@sr.smrlic.ru

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



ИННОВАЦИИ

&ПРОГРЕСС

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Четвертый год команда Кобенко концентрируется на поддержке инноваций, стратегии и концепции менялись уже не раз. С 2012 года на нее направлено более 2,5 млрд рублей. Что в итоге?



Счетная палата

В ПРОЛЕТЕ

ПОЧЕМУ НЕСМОТРЯ НА МИЛЛИАРДНЫЕ
ВЛОЖЕНИЯ В ТЕХНОПАРКИ И СТАРТАПЫ,
РЕГИОН ТЕРЯЕТ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГАХ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Выставка инновационных компаний на форуме предпринимательских достижений «Линия успеха-2015» вызывает ощущение

дежавю. Под палящим солнцем чиновники осматривают мини-мобили ТД «Рыбоход». В прошлом году на том же форуме этой же компании, представившей под вывеской «СТС-Самара» мотоциклы для маломобильной категории граждан, пообещали «изучить возможность формирования госзаказа под продукцию предприятия». Но, кажется, воз и ныне там. Всего на выставке вместе с «Рыбоходом» присутствовали лишь пять инновационных компаний. Это при том, что именно на развитии малых инновационных предприятий уже четвертый год якобы концентрируются усилия команды министра экономического развития Александра Кобенко и растут бюджетные вложения, которые составили с 2012 года более 2,5 млрд рублей. Первые итоги работы МЭРИТ отражены в рейтингах инновационного развития регионов, представленных в этом году и опирающихся на данные за 2013 год. По данным авторитетного рейтинга московской Высшей школы экономики (ВШЭ), Самарская область, где на словах

поддержка инноваций бесконечно растет, потеряла сразу семь позиций и опустилась на 25-е место. Почему буксует областная машина прогресса?

ГОНКИ ПО ВЕРТИКАЛИ

В 2012 году власти Самарской области вновь запустили «инновационный лифт», вставший было после кризиса 2008 года, когда несколько областных программ было приостановлено или свернуто. Минэкономразвития региона (МЭРИТ) приступило к исполнению областной целевой программы «Развитие инновационной деятельности на 2012-2015 годы», в 2013 году к нему присоединилось министерство промышленности с программой «Инновационное развитие машиностроительного комплекса Самарской области на 2013-2020 годы», а еще через год у МЭРИТ появилась еще одна программа — «Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности на 2014-

2018 годы». Суммы, заложенные в этих программах, составили более 500 млн рублей в 2012-2013 годах и 2,8 млрд в 2014 году (средства областного и федерального бюджетов).



МИНИСТЕРСТВО АЛЕКСАНДРА
КОБЕНКО — ГЛАВНЫЙ
ДВИГАТЕЛЬ ИННОВАЦИЙ

СПОНСОР НОМЕРА

ООО «Медиа-Самара»

более 10 лет эффективного управления СМИ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

ИННОВАЦИИ & ПРОГРЕСС

25

Медицина
ДАВЛЕНИЕ
ТРУХАНОВОЙ

27

Телекоммуникации
ОЖИДАНИЯ
ТУМАКОВА

30

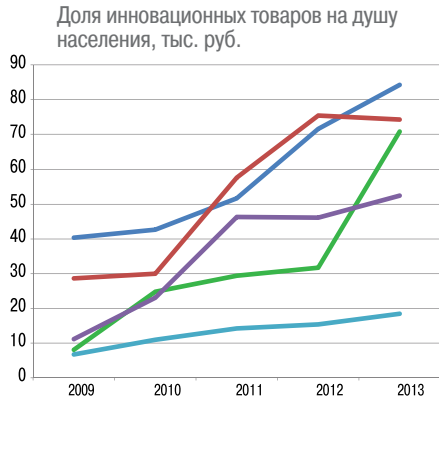
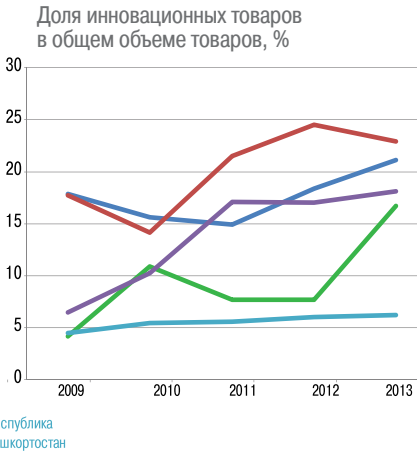
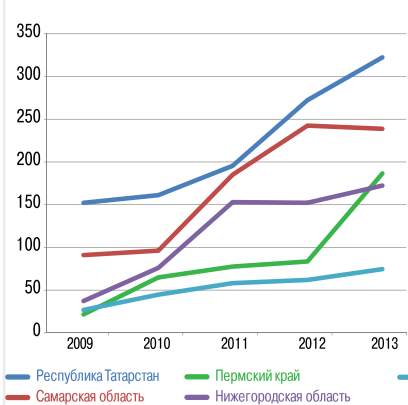
Биотехнологии
ЧЕЛЮСТИ
БАЙРИКОВА



СТОИТ НА КИТАХ

В Самарской области мало инновационных компаний, но они крупные и обеспечивают высокую долю инновационных товаров в ВРП региона

Объем инновационных товаров и услуг, млрд руб.



Источник – данные Росстата.

КТО И СКОЛЬКО ПОТРАТИЛ В ИТОГЕ?

Главное финансовое «топливо» в «бак» областной инновационной машины «заливает» МЭРИТ, который отвечает за разнообразные мероприятия (тренинги, семинары, форумы), помощь малым инновационным компаниям и авторам проектов (финансовую или консультационную) и создание технопарков, технополисов и им подобных структур. Он же финансирует Центр инновационного развития и кластерных инициатив (ЦИК) – организацию, которая управляет технопарками и занимается разработкой стратегии их развития. Всего до 2014 года инновации поддерживало более десятка организаций. Финансированием проектов занимались Инновационный и Венчурный фонды Самарской области, а также Региональный

центр инноваций и трансфера технологий (РЦИТТ). ЦИК помогал в прототипировании и подготовке финансовых моделей, Ассоциация малых инновационных предприятий Самарской области занималась консультированием. Еще несколько организаций областные чиновники относили к инновационному лифту, но по факту они помогали малому бизнесу без оглядки на инновационность. Кроме того, появилось несколько специальных инфраструктурных образований для развития инноваций: технопарк «Жигулевская долина» в Тольятти, два бизнес-инкубатора и технопарк Самары, который так и не заработал по профилю, а курировавшая его компания «Технопарк» в 2013 году стала уполномоченной организацией по развитию индустриального парка «Преображенка».

В 2012 году, по информации МЭРИТ, предоставленной в 2014 году в ответ на запрос, министерство потратило на поддержку инноваций более 200 млн рублей; в 2013-м, согласно сведениям об исполнении расходных обязательств, – 349,7 млн по целевой программе и еще почти 600 млн сверх того. Наибольшие суммы ушли ЦИК (365 млн рублей) и на создание инфраструктуры технопарков и особых экономических зон (133,7 млн).

ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

В 2014 году МЭРИТ перестроил инновационную машину. По словам замминистра экономического развития региона Дмитрия

Горбунова, это было сделано, чтобы сместить фокус с грантового финансирования на венчурное – якобы это должно стимулировать инноваторов работать на результат. Финансировать инновации на разных стадиях теперь должны Фонд посевных инвестиций Самарской области, Венчурный фонд и Фонд прямых инвестиций. Фонд долгосрочных прямых инвестиций создан в прошлом году. Управлять им будет УК «Сберинвест». Объем фонда составит 400 млн. Фонд будет заниматься венчурным финансированием, которое начнется уже в этом году. По итогам работы фонда может быть создано 10 производств и создано 300 рабочих мест. Переговоры по созданию Фонда посевных инвестиций еще идут. Материальную базу предоставляют ЦИК, который стал единым центром по созданию и развитию технопарков, созданный в прошлом году на базе СГАУ Центр молодежного инновационного

ПО СТАРИНКЕ

Малые предприятия Самарской области почти не производят инновационной продукции

Доля инновационной продукции в общем объеме продукции малых предприятий, %

Место	Регион	2009	2011	2013
1	Республика Мордовия	0,41	2,40	7,44
2	Пензенская область	0,23	2,15	5,97
3	Республика Татарстан	0,90	2,65	4,27
4	Чувашская Республика	1,62	2,33	3,59
...				
8	Самарская область	0,67	0,13	1,52

Источник – данные Росстата.

творчества, а также бизнес-инкубаторы. Консультациями, «упаковкой» проектов для представления инвесторам и помощью с кадрами занимаются Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые и средние предприятия в научно-технической сфере, Инновационный фонд, который сменил профиль деятельности, и РЦИТТ. За продвижение инновационной продукции отвечает «Торговый дом инноваций». Клуб бизнес-ангелов Самарской области поначалу планировал быть посредником между стартапами и инвесторами. Но сейчас сам занялся поддержкой проектов. Причем не только венчурными инвестициями. Но и с помощью долговых сделок, лизинговых и факторинговых операций. А также участия в корпоративном управлении. За год инвестиции превысили 80 млн рублей.

Новая модель инновационной машины потребляла почти на миллиард рублей больше, чем старая. В 2014 году поддержка инноваций и связанные с ней

мероприятия стоили МЭРИТ уже около 1,89 млрд рублей, согласно сведениям об исполнении расходных обязательств министерства. На исполнение целевой программы поддержки инноваций было направлено 796,9 млн (включая взносы в Фонд прямых инвестиций и Фонд посевных инвестиций). На создание технопарков и технополисов пошло 450 млн, еще 302,9 млн – на программу создания благоприятных условий для инвестиционной деятельности. На развитие кластеров было направлено примерно 232,9 млн.

Минпром Самарской области целенаправленно финансировать поддержку инноваций начал в 2013 году, с принятием своей целевой программы. В первый год ее работы министерство освоило всего 4,4 млн рублей, во второй, согласно расходным обязательствам, уже 275,9 млн, хотя по плану предполагалось и вовсе 600. Эти средства были направлены на сотрудничество с Роснано, развитие индустриальных парков в Тольятти и Новокуйбышевске, стимулирование спроса на инновационные товары и организацию новых производств, а также помощь нефтедобывающим предприятиям. Также минпром в своей программе учитывает инвестиции предприятий, которые в прошлом году должны были превысить 33 млрд. Красота? Не факт.

ЧЕРНЫЙ ЯЩИК

Куда везет областных инноваторов набирающий скорость «болид» любителя «Формулы-1» Александра Кобенко, понять стороннему человеку сложно: в публичном доступе отчетов структур минэкономразвития найти непросто.

Инновационный фонд Самарской области отчитывается на своем официальном сайте. С 2007 по 2013 год фонд потратил 468 млн на поддержку предприятий, которые выпустили продукции на 652 млн и перечислили в консолидированный бюджет области 491 млн в виде налогов. В прошлом году поддержка 40 проектов обошлась в 231 млн. В бюджет области поддержанные предприятия принесли 55 млн. Эффективны ли были миллиардные расходы? Вопрос. В 2013 году, по данным фонда, существовало и выпускало продукцию 30 предприятий, в 2014 – 47. Но сколько из них проживут хотя бы несколько лет – тоже вопрос.

«Технопарк» раскрыл последний отчет в 2013 году. Из него следует, что выручка его резидентов за 9 месяцев 2013 года составила 1,7 млрд рублей (305,7

Комментарий



ДЕНИС ШЕВЯКОВ

Директор,
ООО «Агентство
оценки «Интеллект»»

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПАТЕНТЫ

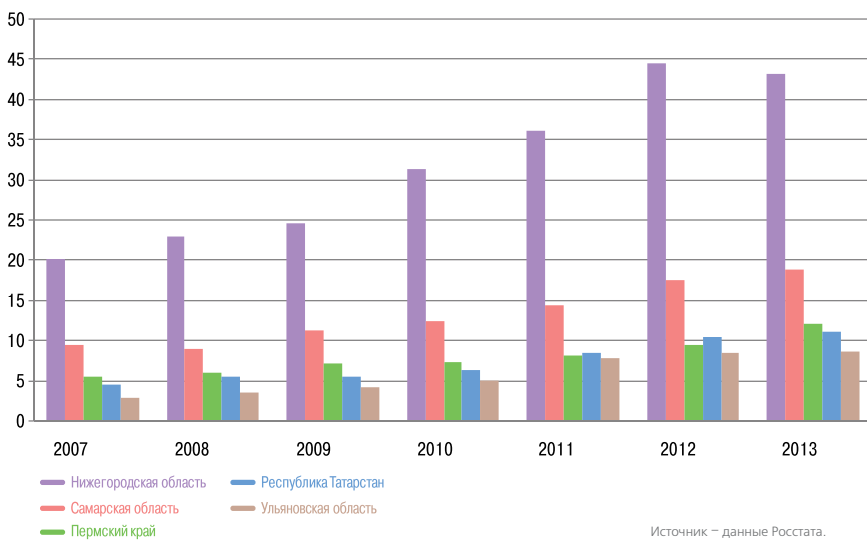
Для оценки стартапов, которую могут проводить венчурные фонды при формировании своего портфеля, не подходят традиционные методы, использующие модели оценки денежных потоков, – их у стартапов нет. Поэтому наиболее целесообразно пользоваться инвестиционными методами, которые больше подходят для оценки предприятий, не имеющих материальных активов. Как правило, под нематериальными активами понимают патенты, интеллектуальные свидетельства, однако на самом деле это понятие намного шире. При оценке учитывается управленческий потенциал автора проекта, идея, деловая репутация, под которой понимается скорей тот же управленческий потенциал, поскольку опыта на рынке у создателя проекта может и не быть, а также команда и так называемые «административные ресурсы».

Правильная оценка нематериальных активов важна многим компаниям, а не только стартапам. Например, риелторскую компанию, у которой преобладающим активом является только команда, при оценке перед началом продаж франшизы я оценил примерно в миллион долларов. Эта цена обусловлена высокой квалификацией команды, также добавляет стоимости сам факт наличия высокой деловой репутации. Или, например, компания, обладающая правом нефтедобычи, имеет ряд лицензий, но добыча еще не началась. Традиционная модель с затратным подходом учитывает только стоимость регистрации лицензий, однако использовать ее в этом случае неправильно, поскольку лицензии позволяют получить огромный доход в будущем. Кроме того, наличие на балансе нематериального актива – хороший способ оптимизации налогообложения, что особенно актуально для компаний в кризис.

СИЛА МЫСЛИ

Лучшие пять регионов ПФО по числу аспирантов

Число аспирантов, тыс. чел.



млн за 9 месяцев 2010 года). Правда, в списке резидентов «Технопарка» выручка самого «Технопарка» составила в 2013 году 11,8 млн, а прибыль – 157 тысяч. В базе данных агентства «СПАРК-Интерфакс» более свежих результатов деятельности «Технопарка» нет.

Венчурный фонд Самарской области давно не обновлял сайт – новости портфельных компаний датируются 2012-2013 годами, примерно тогда же составлен их список. Не раскрывает отчетность ни на своем сайте, ни на сайте МЭРИТ и ЦИК. На сайте агент-

ства «СПАРК-Интерфакс» также нет информации о результатах его работы. Косвенно об успехах ЦИК СО можно судить по декларации о доходах его директора Дениса Жидкова, который заработал в 2014 году чуть больше миллиона рублей. На свою относительно скромную зарплату и 58 тысяч, заработанных женой, он сумел взять кредит в испанском банке и купить в ипотеку квартиру площадью 97 кв. м. Кроме того, у семьи Жидкова есть участок площадью 1000 кв. м, дома площадью 132,1 кв. м и 240 кв. м и квартира

53,2 кв. м. Ездит Жидков на мотоцикле Honda GL 1800.

По запросу в МЭРИТ оказалось возможным узнать, что в прошлом году был сдан в эксплуатацию офисно-лабораторный корпус «Жигулевской долины», а сам ЦИК оказал 577 услуг на 29,8 млн рублей – это 100% от плана. Сейчас технопарк заполнен на 82,7%, в нем 27 резидентов, которые развивают 29 проектов. Самостоятельно о работе за 2014 год отчитался только Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Он принял участие в девяти мероприятиях российского уровня, вступил в венчурное товарищество «Акселератор венчурных инвестиций» и профинансировал два предприятия – «СамБот» и «СКП-Самара» на 250 тысяч в обмен на 26% уставного капитала. Бурная деятельность с жонглированием умными словами «венчур», «посев», «перспективы»? Возможно.

МЭРИТ, как всегда, оценивает собственную работу оптимистично. Он руководствуется (только не смейтесь) собственными коэффициентами эффективности, которые отражают количество компаний и мероприятий, направленных на коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности, объем средств, привлеченных из внебюджетных источников и федеральных средств, количество компаний, профинансированных фондами прямых и посевных инвестиций, количество созданных кластеров, а также исполнение университетами и центрами прорывных исследований мероприятий, предусмотренных картами их развития. Так вот согласно собственным оценкам, в прошлом году МЭРИТ выполнил план аж на 120,6%. Независимых оценок и вопросов нет – а судя по объемам затрат, им бы следовало появиться.

Счетная палата несколько раз сообщала, что некоторые шестеренки «инновационного лифта» крутятся вхолостую. Нарушения, связанные с неэффективным расходованием средств и проведением сделок с заинтересованностью, были найдены в ЦИК, самарском «Технопарке» и Инновационном фонде. Например, ЦИК провел три сделки с заинтересованностью на общую сумму 62,7 млн, а оборудование на сумму около 23,2 млн рублей почти не использовалось или простаивало (в самом технопарке объясняют это тем, что сроки сдачи корпусов запаздывали). «Технопарк» при поиске инвестора ограничился подписанием с



лученные областью по отдельным показателям и сферам?

Самарская область лидирует по научно-техническому потенциалу. Согласно рейтингу ВШЭ, по этой группе показателей она заняла 12-е место по России, улучшив за год результат на три позиции. Область много тратит на финансирование науки – по данным Росстата, почти 19 млрд в 2013 году. Это второй результат в ПФО после Нижегородской области, однако, как сходятся во мнению авторы рейтингов ВШЭ и АИРР, в основном это бюджетные деньги. А вот затраты предпринимательского сектора в области меньше, чем в среднем по России. Область может похвастаться большим количеством исследователей – около 16,7 тыс. человек (также второй результат в ПФО), а число поданных патентных заявок областных изобретателей (три заявки на 10 тысяч человек) близко к среднему российскому уровню. Однако многие самарские исследователи не имеют ученой степени, а по количеству научных статей, индексируемых

РИНЦ, Самарская область оказалась на 60-м месте в рейтинге ВШЭ.

Социально-экономические условия в Самарской области эксперты ВШЭ и АИРР оценивают высоко. По оценкам ВШЭ, регион по этому показателю занимает 5-е место в России. В регионе большое количество занятых в высокотехнологичных областях и наукоемких сферах, а коэффициент обновления основных фондов хоть и невысок, но выше, чем у двух третей российских предприятий. Провал только в информатизации общества, но зато очень заметный – 72-е место в рейтинге ВШЭ.

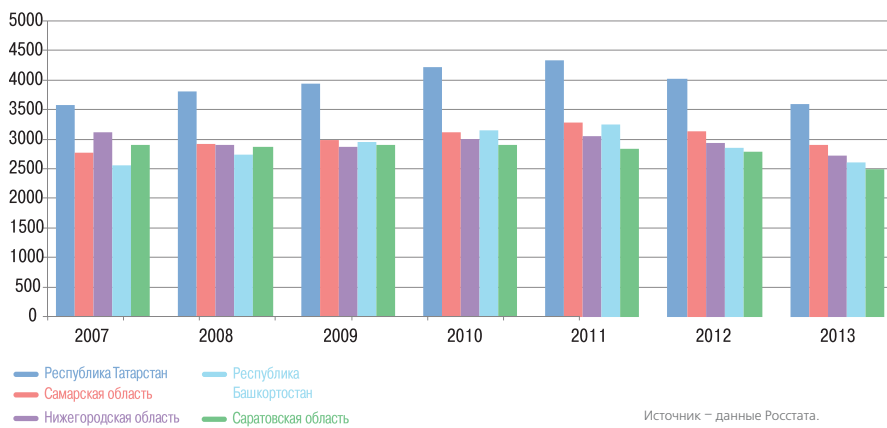
Внедряются инновации в Самарской области неравномерно. По данным экспертов ВШЭ, по сравнению с прошлогодним рейтингом по группе показателей, характеризующих ключевую – инновационную – деятельность, регион опустился с 23-го на 34-е место. С чем это связано? В области производится большое количество инновационных товаров – на сумму примерно 239 млрд рублей, это второе место в ПФО и 4-е место по России, согласно рейтингу ВШЭ. Однако эти товары производит небольшое количество компаний – всего 5,4% от общего числа фирм (это последнее место в ПФО и нижняя четверть общего регионально-го списка, по данным ВШЭ).

Наличие у региона разработанной инновационной политики злясится оценить только эксперты ВШЭ, в рейтинге АИРР такого показателя нет. Самарская область находится на 39-м месте по этой группе показателей – это на одну позицию лучше, чем в рейтинге 2014 года. В плюс области пошло наличие областных целевых программ, касающихся инновационной деятельности

ДЕНЬГИ ДЛЯ УМА

Лучшие пять регионов ПФО по затратам на науку

Сумма затрат на науку, млн руб.



и специализированных структур для их поддержки. Выше среднего — показатели региона по организационному обеспечению инновационной деятельности, бюджетным затратам на науку, объем субсидий малым предприятиям и наличие территорий, отведенных для развития инновационного бизнеса. Минусом стали отсутствие в стратегии развития региона раздела, посвященного инновациям, и маленький объем затрат

бюджета региона на технологические инновации.

Отметим, что ВШЭ оценивала только наличие того или иного документа или организации, а не их качество. При этом заведующий отделом кластерной политики ВШЭ, руководитель Российской кластерной обсерватории Евгений Куценко, подчеркивает, что у многих российских регионов типичные проблемы. «К ним относится слабое межведомственное и межрегиональное взаимодействие, недостаток критической массы в выбранных приоритетных направлениях, узкое понимание инноваций как исследований, разработок и создания объектов инфраструктуры, фокус на престижных либо уже существующих отраслевых и научных направлениях, а не возникающих и быстрорастущих индустриях», — считает он.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР

«Инновации — средство конкурентной борьбы. Если в ней можно выигрывать другими способами — посредством взяток, знакомств и прочего, — то тогда инновации не нужны бизнесу», — считает Алла Сорокина, автор рейтинга АИРР. Что выгодней самарским предпринимателям — внедрять технологические новшества или прокладывать пути к сердцам нужных людей и готовить деньги для подарков проверяющим органам? Авторы рейтингов инвестиционной привлекательности регионов считают, что инвестиционный климат Самарской области далеко не курортный.

В опубликованном в 2014 году рейтинге Агентства стратегических инициатив (АСИ) «Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ» Самарская область занимает 14-е место среди 21 региона. Эксперты присваивали регионам баллы от 1 до 5 (от лучшего к худшему) по четырем категориям. Самарская область не опустилась на дно рейтинга лишь благодаря поддержке малых и средних предприятий, которой эксперты поставили высший балл. «Четверочку» область получила за качество регуляторной среды и институтов для бизнеса. Это значит, что в Самарской области получить разрешения и лицензии, зарегистрировать право на собственность или подключить электроэнергию будет сложнее и дороже, чем в большинстве российских регионов, открывшийся бизнес будет

546

МЛН РУБЛЕЙ ПОСТУПИЛО В БЮДЖЕТ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ С 2007 ПО 2014 ГОД В ВИДЕ НАЛОГОВ ОТ КОМПАНИЙ, ПОДДЕРЖАННЫХ ИННОВАЦИОННЫМ ФОНДОМ

часто беспокоить с проверками, а качество информационной среды и организационной поддержки бизнеса оставляет желать лучшего. За доступность инфраструктуры и земельных ресурсов, качество территориального планирования, качество и доступность финансовой поддержки и трудовых ресурсов Самарская область получила самый низкий балл.

Рейтинг агентства «Эксперт РА» «Инвестиционная привлекательность регионов — 2014: бремя управления» отражает риски и возможности для бизнеса в регионе. Самарская область заняла 10-е место по инвестиционному потенциалу, хотя в прошлом году была девятой, и 16-е место по риску, которое по сравнению с рейтингом 2013 года не изменилось. Самарская область по сравнению со многими российскими регионами выигрывает почти по всем составляющим инвестиционной привлекательности региона (трудоустройство, потребительской, финансовой, институциональной, производственной, инновационной, инфраструктурной и туристической), однако это компенсируется провалом по природным ресурсам (46-е место) и высокими рисками. Низок только финансовый риск; экономический и социальный — ниже среднего; криминальный, управленческий и экологический — намного выше среднего по России.

ДОБРЫХ ДЕЛ МАСТЕРА

Лозунговой целью областной кампании по поддержке инноваций стал поиск инвестора, который увидит в стартапе

Д НЕ ДЛЯ ВСЕХ

Инновационных компаний в Самарской области меньше всего в ПФО

Удельный вес организаций, осуществляющих инновации

Место	Регион	Значение, %				
		2009	2010	2011	2012	2013
1	Республика Татарстан	14,5	14,9	18,1	19,1	21,0
2	Чувашская Республика	14,1	15,7	15,2	20,9	18,8
3	Республика Мордовия	10,6	9,4	12,4	13,1	16,9
4	Пензенская область	8,2	9,2	11,0	11,4	15,6
...						
14	Самарская область	12,3	12,1	9,8	6,3	5,4

Источник — данные Росстата.

должны пройти 68 стартапов, которые самарские чиновники надеются продать за пять миллиардов рублей. Как сообщил «Делу» руководитель дирекции популяризации Фонда инфраструктурных и образовательных программ Роснано Сергей Филиппов, «сейчас рассматривается несколько десятков интересных проектов», но их в Роснано не называют.

Крупные венчурные фонды проявляют интерес к самарским проектам, но не до такой степени, чтобы в них вкладываться. Например, Российская венчурная компания (РВК) стала партнером самарского бизнес-катализатора — ин-

тенсива для начинающих предпринимателей, помогающего за короткий срок развить проект для презентации инвестору, а также согласилась участвовать в мероприятиях «дорожной карты» по инновационному развитию региона. Однако среди нескольких десятков профинансированных фондами РВК компаний нет ни одной самарской. Кроме того, в Самаре открылось представительство Ventureclub.ru — российского клуба «бизнес-ангелов». До конца этого года Региональный центр инноваций планирует привлечь в VentureClub не менее 10 «бизнес-ангелов» из Самары и зареги-

16+

Все любят индивидуальный подход

Подберём расчётно-кассовое обслуживание для любого бизнеса

БАНК СОЛИДАРНОСТЬ

(846) 379 17 37

ул. Митирева, д.11

ОАО КБ «Солидарность»
Лицензия ЦБ РФ №554 от 05.03.2000 г. Реклама

Лайф Корпоративный

life-corp.ru

стрировать в системе около 20 стартапов из региона. Получат ли они инвестиции – вопрос открытый.

Больше всего средств достается стартапам Самарской области от конкурсов, проводимых Фондом содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере: с 2004 года компании Самарской области получили по ним 374 млн рублей. Это гранты в размере от 100 тыс. до 1 млн рублей, которые фонд выдает авторам научных разработок, имеющих коммерческий потенциал.

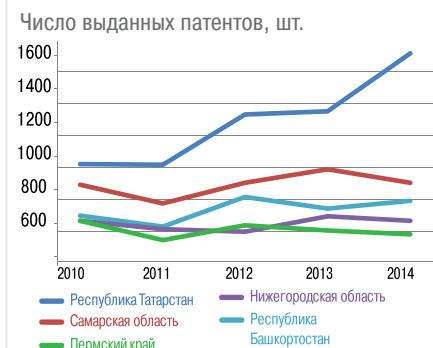
ТЕОРИЯ МАЛЫХ ДЕЛ

Наибольшая часть усилий администрации Самарской области по поддержке инноваций направлена на увеличение числа проектов и малых инновационных компаний, их финансирование или поиск инвестора, а также развитие кластеров. Как это повлияет на оценки инновационности региона?

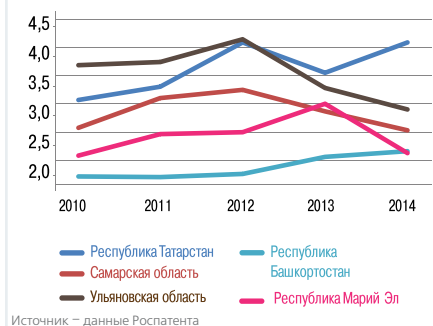
Рейтинги ориентированы в основном на крупный и средний бизнес, количество малых предприятий – лишь один из показателей в рейтингах ВШЭ и АИРР. «Инновационность региона определяется крупными и средними организациями, расположенными на его территории. Обучение стартапов и проведение форумов для них влияет на будущие позиции региона в рейтинге – повышается доля тех, которые выживут и станут средними и крупными пред-

СОБСТВЕННЫЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ

Какие регионы ПФО получают больше всего патентов



Индекс изобретательской активности (число патентных заявок на 10 тыс. человек)



приятными», – считает автор рейтинга АИРР Алла Сорокина. По мнению Евгения Куценко, если ключевая задача региона – создание потока новых проектов, связанных с формированием

новых фирм в разных видах деятельности, хорошим решением будет развитие технопарка и в целом «лифта» инновационной инфраструктуры. Если важнее связать новыми проектами уже существующие фирмы, полнее вовлечь в инновационное развитие университеты, крупные компании в традиционных для региона отраслях, то на первый план выходит кластерная политика. Самарская область в этом отношении старается усидеть на двух стульях, развивая и проекты, и кластеры – в первую очередь аэрокосмический. «С учетом того, что производство транспортных средств занимает солидную долю ВРП Самарской области, внедрение инноваций в этой сфере должно оказывать существенное влияние на инновационную активность региона в целом», – считает Сорокина.

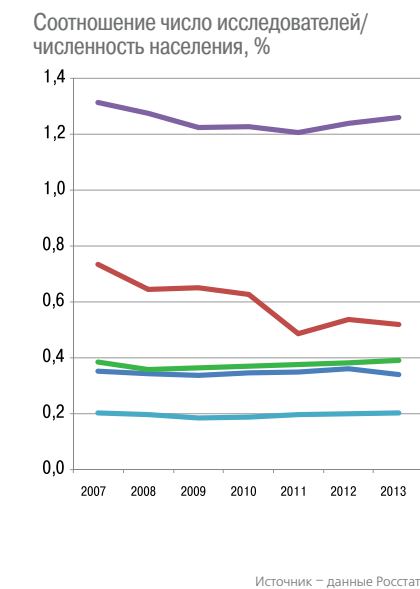
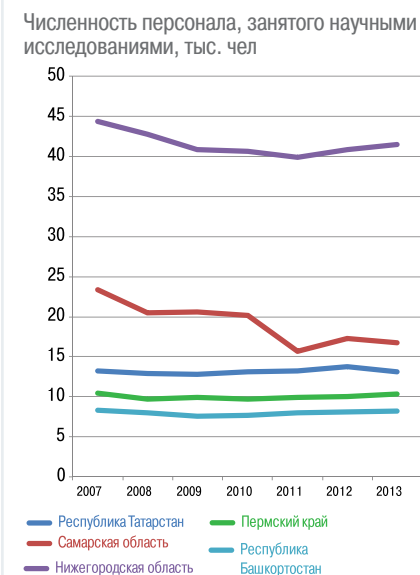
Однако постоянное изменение стратегий и политик в этой сфере обходится дорого. А судя по опубликованным документам, основной объем средств на поддержку инноваций уже израсходован в прошлом году. МЭРИТ в этом году планирует пустить на поддержку инноваций 680,7 млн (сумма может увеличиваться). Из них 450 млн пойдет на оснащение «Жигулевской долины», 200 млн – на субсидии. Минпром в 2015 году собирается потратить 543,4 млн, предприятия (согласно бизнес-планам) – около 25 млрд. Одна из программ МЭРИТ в этом году завершается, вторая будет действовать до 2018 года, но в год по ней планируется тратить не больше 150 млн. По программе минпрома наибольшие объемы средств планируется потратить в 2015-2016 годах, и они составляют примерно 400-500 млн.

Сложность в оценке эффективности инноваций в том, что это нельзя сделать оперативно. Рейтинги появляются с опозданием года на два. Областные чиновники и инноваторы подчеркивают, что инвестиции в инновации не дают быстрой прибыли. Проверки счетной палаты следуют черед год, два, а то и три после нарушений, и когда становится известно о новых сомнительных тратах, уже ничего нельзя изменить. Только через несколько лет будет ясно, что стоит за титулом эталонной экосистемы инноваций, присвоенным области в конце прошлого года на одноименном сочинском форуме – реальные достижения или их имитация. Возможно, поэтому чиновники Минэкономразвития спят спокойно. **Д**

– Дарья Макушова

ПОЗНАЕТСЯ В СРАВНЕНИИ

В каких регионах ПФО больше сотрудников занято научными исследованиями



CORUM
LA CHAUX-DE-FONDS • SUISSE

3 СТОЛПА CORUM

CORUM – это марка премиум-класса, представленная высококачественными часами с уникальным новаторским дизайном и высокотехнологичными часовыми механизмами. Основные исторически сложившиеся коллекции марки – Admiral's Cup, Corum Bridges и Heritage.

HERITAGE



В этом году на выставке Baselworld-2015 были представлены гиперпопулярные в прошлом часы Bubble. Идея часов Bubble принадлежит талантливому Северину Вундерману, человеку, который был владельцем марки CORUM. Вундерман, переживший Холокост и поборовший рак, обладал пытливым, творческим умом. На создание Bubble его вдохновила экспериментальная модель для глубоководного дайвинга с огромным выпуклым стеклом, разработанная в 1960 году. Так появились одни из самых узнаваемых часов своего времени, за которыми и по сей день охотятся коллекционеры.

Бесспорная уникальность часов Bubble и их экстраординарный дизайн стали продолжением заложенной создателями марки философии. Со дня своего основания в 1955 году CORUM являет миру уникальные часовые творения с оригинальным дизайном и сверхсложными механизмами.

ADMIRAL'S CUP



Коллекция Admiral's Cup с 1960 года остается верной своим идеалам, представляя элегантные спортивные часы с сильным мужским характером. Линией AC-One CORUM открывает новую главу в истории. Безель хронографа сохранил оригинальную двенадцатигранную форму, но архитектура 45-миллиметрового корпуса стала более плавной и округлой. Конструкция состоит из слоев с титановыми вставками, которые чередуются в двух направлениях, создавая игру объемов. Корпус, выполненный из титана 5-го класса, снабжен автоматическим механизмом CO132 с хронографом. Сапфировое стекло открывает взору ротор черного цвета. Эксклюзивный декор циферблата le grenadier fendu напоминает разрезанный гранат. Маленькие, как бы надрезанные по диагонали квадратики формируют рельефный узор, а внутренний безель украшен знаменитыми морскими флажками – символом коллекции Admiral's Cup. Стрелка хронографа выполнена в форме ключа – эмблемы Часового Дома.



CORUM BRIDGES

Модель Golden Bridge, впервые представленная в 1980 году и оснащенная уникальным механизмом типа «багет», по сей день остается флагманом среди высокосложных часов. Переходными эти часы делает еще и то, что их механизм помещен в центре прозрачного корпуса из сапфирового стекла. В 2011 году коллекция Corum Bridges пережила значительные преобразования с появлением первой модели с устройством автоматического подзавода – Golden Bridge Automatic. Golden Bridge празднует свое тридцатипятилетие в 2015 году.

Под ковром

ЗАСЫХАНИЕ «ДОЛИНЫ»

ЧЕМ ОБЕРНУЛИСЬ ГРАНДИОЗНЫЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ОДНОГО ИЗ САМЫХ АМБИЦИОЗНЫХ ПРОЕКТОВ РЕГИОНА?

Федеральный министр, губернатор, десятки чиновников рангом мельче – к «Жигулевской долине» в

день торжественного открытия технопарка в декабре 2014 года один за другим подъезжают машины и автобусы. В самом технопарке – это комплекс из восьми зданий высотой в три-четыре этажа – еще не везде доделан ремонт, но несколько корпусов и гостиница уже могут принимать посетителей. Вокруг – чистое поле, видны корпуса АвтоВАЗа напротив – именно на работников автогиганта как на главную движущую силу индустриальных стартапов в свое время и рассчитывали разработчики проекта «Долины». С момента официального открытия технопарка прошло полгода, а резидентов он набирает с 2011 года. Здесь должны были создать три тысячи рабочих мест уже в I полугодии 2015 года, но пока их только 443. Так стоила ли овчинка технопарка высокобюджетной выделки?

В ЧИСТОМ ПОЛЕ

В «Жигулевской долине» хорошо. Если не оборачиваться в сторону Тольятти, можно представить себя если не в центральном офисе Microsoft, то где-нибудь в «Сколково» – вокруг все новое, много стекла и разноцветных фасадов, очень чисто, разбиты клумбы. Вывесок, правда, нет. Вход в административное здание можно опознать по листочку на большой стеклянной двери. Внутри – большой холл со стойкой рецепции и... никого. Рядом электронный киоск – экран горит, но на прикосновения не реагирует. «Пока не работает», — улыбается охранник, появляющийся откуда-то из гулких пустынных коридоров. Он выдает

карты, которыми открываются двери в корпус – просто так по зданиям «Долины» не побродишь.

Разыскивая офисы резидентов, мы встречаем в гулких коридорах только уборщиц. Зимой, после открытия, здесь еще пахло ремонтом, с тех пор запах краски уже выветрился, но все так же пусто. На 45 компаний, работающих сейчас в «Долине», приходится 55 тыс. кв. м площадей, из них небольшая часть – производственные цеха, а основная – 35 тыс. кв. м – «офисно-лабораторные». Внутри корпуса на фоне серых стен выделяются яркие указатели – оранжевые, зеленые, фиолетовые. Судя по ним, на каждом этаже корпуса 3.1 с большим простором расположились по одной-две компании. На фоне тишины становится слышен далекий звук, похожий на щелчки шарика для настольного тенниса, но определить его направление трудно. Что происходит в «Жигулевской долине», которая по плану должна была к лету 2015 года бурлить жизнью, приняв на себя нагрузку в 3 тысячи рабочих мест?

КАЙЛОМ И МОТЫГОЙ

История «Жигулевской долины» началась в 2010 году, когда была запущена федеральная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». Правительство Самарской области смогло попасть в нее с проектом технопарка, разработанным областным минтрансом при тогдашнем министре Валерии

Матвееве. Важным аргументом в пользу Тольятти стал его статус моногорода, нуждающегося в дополнительной поддержке в целях диверсификации экономики. Изначально проект был оценен в 4 млрд рублей, итогом его реализации должно было стать появление в Тольятти более 10 тыс. рабочих мест и рост экономики региона на 6,3 млрд рублей. Технопарк позиционировали как «ИТ-парк, специализирующийся на работах по снижению энерго- и материалоемкости в машиностроении и нефтепереработке, в космических и информационных технологиях, в медицине и в создании программного обеспечения в области стратегических



У ДЕНИСА ЖИДКОВА БОЛЬШОЙ ОПЫТ ОТЧЕТОВ О ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ



БЕСПЛОДНАЯ ПОЧВА
Темпы привлечения компаний в «Жигулевскую долину» отстают от плана

информационных технологий». Проект был включен в федеральную программу с финансированием в сумме 2,1 млрд рублей. Правда, со временем его параметры были немного скорректированы: стоимость увеличилась до 4,8 млрд рублей, а число новых рабочих мест – до 3100. Предполагалось, что в рамках проекта будут созданы 100-150 компаний. Довольно быстро, в течение 2010 года, минтранс подобрал площадку под строительство – напротив АвтоВАЗа, общей площадью почти 26 га. Одновременно проект включили в «Комплексный инвестиционный план модернизации городского округа Тольятти Самарской области на 2010-2020 годы».

В проект технопарка, «спущенный» из федерального минэкономразвития, вошли здания общей площадью 55 тыс. кв. м. Это четыре офисно-лабораторных корпуса каждый по 8,8 тыс. кв. м, бизнес-инкубатор (офисное здание и конференц-зал) площадью 3 тыс. кв. м, административное здание 13,8 тыс. кв. м, гостиница 2 тыс. кв. м, два офисно-производственных корпуса по 1,6 тыс. кв. м и ЦТО 2,8 тыс. кв. м, парковка на 600 мест. Оставлены пустыми два резервных участка по 12,8 га, на которых желающие инвесторы могут возвести собственные офисные или производственные мощности.

Расчетная стоимость строительства в

итоге составила 87 тыс. рублей за кв. м – существенно выше, чем в большинстве региональных девелоперских проектов. Смета, впрочем, включала в себя не только коммуникации и строительство, но и оснащение технопарка компьютерами, лабораториями и мебелью. Работы начинали быстро – отставать от федеральной программы опасно, – так что даже не стали дожидаться разрешения на строительство.

Перспективный и политически выгодный проект немедленно стал предметом торга среди министерств и ведомств областного правительства и подрядчиков. Сначала, в октябре 2010 года, вице-губернатор

Алексей Бендусов инициировал создание в правительстве отдельного департамента информационных технологий и связи и наделение его руководителя статусом заместителя председателя правления. Соответственно, профильные полномочия должны были быть выведены из министерства транспорта и связи, которое курировало проект «Жигулевской долины». Правда, сразу же возникли вопросы, кто в таком случае будет решать массу проблем, связанных с непосредственным управлением строительством, землеотводом, имущественными отношениями – у будущего департамента связи явно не хватило бы для этого полномочий и компетенций. В итоге департамент все же был создан, но для управления строительством «Долины» создали ЗАО «Инновационный центр «Жигулевская долина», принадлежащее подведомственному минтранс ГКУ «Региональный телекоммуникационный центр». А департаменту связи во главе со Станиславом Казариным предложили в будущем отвечать за наполнение профильных подразделений «Долины» оборудованием (эти полномочия ему так и не достались). Директором «Долины» назначили финансиста Валерия Дунисова, на которого, кроме курирования строительства, возложили почетную обязанность поиска 1,5 млрд кредита для строительства – в областном бюджете 2011 года средства на



КОМПАНИЙ ИЗ 141, получившей статус резидента, приступили к работе в «Жигулевской долине»

технопарк предусмотрены не были, а отказываться от проекта с федеральным финансированием было совершенно невозможно. Удалось договориться со Сбербанком, который также выступил кредитором основного подрядчика строительства – ООО «Русич», входящего в ГК «Уран». С размаху тогдашний министр экономразвития Владислав Капустин предложил банку и самому стать резидентом технопарка, но в Сбербанке выгоды этой идеи не оценили.

К октябрю 2011 года Дунисов продемонстрировал быстрые темпы строительства новому министру транспорта Николаю Силеньникову и даже обещал, что объект будет введен в эксплуатацию в 2013 году — на год раньше запланированного срока.

На тот момент были построены (но не сданы) два офисно-лабораторных корпуса, шло возведение административного корпуса и бизнес-инкубатора. Все это трех-четырёхэтажные здания простой городской архитектуры, безо всяких излишеств. Отличаются они друг от друга только цветом. В учебном центре кроме офисов есть конференц-залы, в офисно-лабораторных корпусах несколько помещений оборудованы водопроводом, вентиляцией и дополнительными электрическими мощностями, а в производственных корпусах подготовлены помещения под цеха – с высокими потолками, упрочненным фундаментом.

К середине 2012 года строительство явно замедлилось и затем вовсе было приторможено, чтобы, как заявил тогда уже новый директор «Жигулевской долины» Денис Жидков, провести аудит после кадровых перемен в правительстве области. «Нужно было понять, что же именно было построено, и оценить стоимость работ», – говорил Жидков. Поводом для аудита стал визит в «Долину» нового губернатора Самарской области Николая Меркушкина и высказанные им сомнения относительно стоимости проекта и сроков его реализации. «Многие вещи, которые делаются в Самаре, стоят дороже, чем в других регионах, а качество у них при этом хуже», — усомнился в эффективности потраченных средств тогда Меркушкин. Задержка строительства позже «аукнулась» технопарку – в начале 2015 года Счетная палата Самарской области выяснила, что оборудование на 218 млн было слишком рано закуплено в «Долине» и в ожидании размещения хранилось на улице.

63

**МЛРД РУБЛЕЙ
ДОЛЖНА БЫЛА
ПРИНЕСТИ
«ЖИГУЛЕВСКАЯ
ДОЛИНА»
В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА**

Потом претензии были сняты, поскольку оборудование не пострадало.

РАЗДЕЛ УЧАСТКОВ

Денис Жидков, бывший руководителем департамента экономического развития Тольятти при мэре Александре Пушкове, после того как тот проиграл выборы, ушел из мэрии и в конце 2012 года занял место Валерия Дунисова в «Жигулевской долине». До мэрии Жидков работал на АвтоВАЗе. Вслед за аудитом последовала смена заказчика и подрядчика строительства. Стройку получила компания «Волготрансстрой» Вячеслава Сонины. Одновременно в областном правительстве перераспределили полномочия в отношении технопарка. Министерство строительства под управлением нового министра Алексея Гришина получило новое подведомственное ему ГКУ «Управление капитального строительства», которое было выделено из ГАУ СО «Региональный телекоммуникационный центр» (РТЦ), подведомственного министерству транспорта и автомобильных дорог Самарской области. УКС стало заказчиком-застройщиком «Долины», а соответственно заказчиком по большинству торгов по технопарку. Уже в начале 2014 года, когда технопарк был близок к

завершению, управление им взяло в свои руки минэкономразвития во главе с выходцем из Тольятти Александром Кобенко. Управление «Долиной» передали подведомственному МЭРИТ учреждению «Центр инновационного развития и кластерных инициатив Самарской области» (ЦИК СО). Сначала его директором был назначен Константин Серов, потом его потеснил Денис Жидков, а Серову досталась должность его зама.

ЦИК является заказчиком по торгам, связанным с оснащением технопарка техникой, компьютерами, программным обеспечением. Он также управляет Самарским технопарком на территории СГАУ — там расположены в основном предприятия самого университета, а еще разрабатывает концепцию технополиса «Гагарин-центр», который областное правительство хочет построить в поселке Радиоцентр, рядом с новым футбольным стадионом. Проект технополиса в Минэкономразвития РФ пока не утвердили, его предварительная стоимость 26 млрд рублей, из каких источников реально получить эти средства – пока также неизвестно.

В 2014 году ЦИК стал одним из крупнейших бюджетных заказчиков в Самарской области, разместив, по данным системы «СПАРК-Интерфакс», почти 240 заказов на общую сумму 2,18 млрд рублей. Самый крупный контракт – на 1,25 млрд рублей с компанией «ЛАНИТ» на ИТ-оснащение «Жигулевской долины».

Ряд контрактов – на поставку оборудования, ПО, учебных программ для резидентов – более-менее прозрачен. Но список конкурсов ЦИК пестрит и такими продуктами, качество и стоимость которых невозможно адекватно оценить: например, за 6 млн рублей это учреждение заказывало услугу «Оказание содействия организациям — участникам кластера в выводе на рынок новых продуктов (услуг), развитию кооперации организаций — участни-

ков кластера в научно-технической сфере, в том числе с иностранными организациями». Или – за 6,5 млн — «Оказание консультационных услуг организациям-участникам. Разработка технико-экономического обоснования проекта

создания современного энергоисточника предприятий аэрокосмического кластера Самарской области». Таких контрактов у ЦИК больше десятка. Например, за 18,5 млн рублей был заказан проект «Реализация комплексных проектов поддержки



малых и средних инновационных предприятий, содействие их выходу на рынки крупных заказчиков. Мероприятия по привлечению СМСП к создаваемым и действующим производствам компаний, локализованных на территории Самарской области». Конкурс единолично выиграло ООО «Поволжская инженерная академия», которое раньше уже разрабатывало такого рода исследовательские проекты для минэкономразвития. Аналогичный договор, только с сопровождением реализации планов мероприятий, стоил 30 млн рублей. Отчетность ЦИК в открытом доступе отсутствует.

ЦИК является учредителем ООО «Жигулевская долина», которое размещает небольшие заказы, связанные с хозяйственной деятельностью на территории технопарка. Контрагентов у него немного. Так, некое ООО «Ламель» выиграло конкурс на 120 тыс. руб. на оказание услуг по уборке фасадного остекления, и оно же победило в конкурсе ЦИК на право управлять деятельностью гостиницы в технопарке. «Ламель» принадлежит некоему Максиму Кондакову, чей полный тезка работает в департаменте по управлению муниципальным имуществом мэрии Тольятти.

НА СВОИХ УСЛОВИЯХ

Технопарк начал набор резидентов, когда строительство еще только шло. Подразумевалось, что среди резидентов будут компании, разрабатывающие инновационные идеи в определенных областях — машиностроение и нефтепереработка, космические и информационные технологии, медицина и создание программного обеспечения «в области стратегических информационных технологий» (этот термин в «Долине» с тех пор не расшифровывали и больше не употребляли). В технопарке такие компании должны проработать свою идею, создать опытно-промышленный образец продукта, а затем отправляться с ним на производство – например, в особую экономическую зону Тольятти или на другие производственные площадки. Государство предоставляет таким компаниям поддержку в виде низкой арендной платы (сейчас это 275 рублей за кв. м – дешевле, чем везде в Тольятти, по отзывам резидентов технопарка), организует семинары, консультации по разработке бизнес-плана, стыкует резидентов, которые могут работать вместе. Резиденты могут пользоваться дата-центром, конференц-залами, центром коллективного доступа к оборудованию на льготных условиях. Взамен они должны ежеквартально отчитываться о своей работе, а максимальный срок пребывания в технопарке составляет пять лет. Если показатели работы ком-



пании более чем на 30% не соответствуют планам, технопарк может расторгнуть с ней соглашение.

«Проблем с привлечением резидентов нет», — весьма оптимистично отмечал незадолго до открытия технопарка Денис Жидков. А в декабре 2014 года он сообщал: «В полном масштабе «Жигулевскую долину» мы запустим до конца года. На ключевой показатель — порядка 3000 рабочих мест — выйдем в первом полугодии 2015 года». Что получилось в реальности?

ПЕРВЫЙ УРОЖАЙ

Далеко не все первые резиденты «Жигулевской долины» дожили до торжественного запуска технопарка в эксплуатацию. Так, компания «СовТехСвар», пришедшая в технопарк с проектом «Инновационное оборудование и технологии для сварки трехфазной дугой» и получившая затем инвестиции от пропавшего тольяттинского бизнесмена Александра Душкова, сейчас ликвидирована. Самарская компания «СКБ-Связь» с проектом «Модульное синхронное транспортное оборудование МСТО-Н» продолжает работу и, по словам ее директора Николая Селиверстова, регулярно отчитывается перед технопарком, но открывать в нем офис не торопится – экономическое положение пока не позволяет. Сейчас она располагается в здании ПГУТИ в Самаре, ее учредители – сам ПГУТИ и несколько его сотрудников. Компания производит модули логического управления микросхемами и в 2014 году заработала 1,8 млн рублей.

Интересно, что в число резидентов «Жигулевской долины» в разное время попадали проекты местных вузов, муниципальных МФЦ из Тольятти, а также областной проект «Создание и развитие

инфраструктуры электронного правительства Самарской области», разработанный ГБУ СО «Региональный центр управления государственными и муниципальными информационными системами и ресурсами Самарской области». Эта организация размещает заказы среди ИТ-компаний на разработку сайтов и информационных систем для правительства области и подведомственна, вопреки всякой логике, не департаменту связи и информационных систем Самарской области, а департаменту управделами губернатора. При этом департамент связи ведет самостоятельную работу по развитию электронного правительства. На территории технопарка офисов у них нет.

Судьба лишь нескольких первых резидентов технопарка сложилась удачно.

Так, среди крупнейших резидентов «Долины» по выручке и числу созданных рабочих мест замгендиректора ЦИК СО Алексей Кокоткин назвал разработчика ПО для автоматизации конструкторских работ «Аскон-Волга». Это региональная «дочка» крупной Санкт-Петербургской компании «Аскон-Интеграция», выручку в компании не раскрывают. Другой крупный резидент из числа первых – компания «Профтруба» с выручкой в 2014 году 20,6 млн рублей. У нее в самой «Долине» офис, а производства — в Жигулевске и на территории колонии общего режима в Тольятти.

Сейчас в «Долине», по данным технопарка, 141 резидент, выручка которых за I квартал 2015 года составила 66,5 млн рублей. Всего за 2013-2015 годы резиденты технопарка заработали 403,5 млн рублей. Также по итогам I квартала 2015 года на территории технопарка компаниями-резидентами создано 443 рабочих места.

**11 ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ
В «ДОЛИНЕ», ПОСВЯЩЕНЫ
ТРАНСПОРТУ И КОСМОСУ**

Д ТЕРРИТОРИИ РОСТА

Каких успехов добились технопарки, построенные по федеральной программе

Наименование технопарка (местоположение)	Компаний (ед.)	Рабочих мест	Произведенной продукции и услуг (тыс. руб.)
Технополис «Химград» г. Казань, Республика Татарстан	250	6 857	16 092 283
«АКАДЕМПАК» г. Новосибирск, Новосибирская область	171	4 500	9 469 906
«ИТ-парк» г. Казань, Республика Татарстан	62	2 464	5 651 045
«ИТ-парк» г. Набережные Челны, Республика Татарстан	95	1 396	3 052 614
«Западно-Сибирский Инновационный Центр» г. Тюмень, Тюменская область	50	914	2 265 515
«Кузбасский технопарк» г. Кемерово, Кемеровская область	43	338	1 546 984
«Технопарк-Мордовия» г. Саранск, Республика Мордовия	63	1 643	1 455 300
Технопарк «Рамеев» г. Пенза, Пензенская область	12	287	567 693
«ИТ-парк Анкудиновка» г. Нижний Новгород, Нижегородская область	33	499	798 693
Технопарк «Жигулевская долина» г. Тольятти, Самарская область	27	331	180 283
«Физтехпарк» г Москва	0	0	0
Технопарк «Университетский» г Екатеринбург, Свердловская область	0	0	0

Всего, по данным технопарка, с момента начала набора резидентов 19 из них приостановили или прекратили деятельность по 20 проектам.

Число рабочих мест в «Жигулевской долине» пока далеко от запланированных 3 тысяч, а вот число самих резидентов вроде бы отвечает плану в 100-150 компаний, анонсированному Денисом Жидковым. Однако формулировка «141 резидент технопарка» вовсе не означает, что в свежих разноцветных корпусах работает именно столько компаний. У статуса резидента есть своя специфика, из-за которой разобраться в том, что же на самом деле происходит в «Долине», не так-то просто.

ИГРА В ПРЯТКИ

Резидент «Жигулевской долины» — звание почетное. Но, как выяснилось, в реальной жизни оно мало что означает.

С самого начала деятельности экспертного совета технопарка через него

прошло 170 заявок – рассматривались не компании, а конкретные проекты, авторами которых могли быть как частные компании, так и корпорации, и государственные учреждения. Из них одобрение получили 154 проекта от 141 заявителя. По условиям технопарка, после одобрения экспертного совета компания обязана в течение полугода заключить с управляющей компанией соглашение о ведении деятельности на территории технопарка. «Это время дается на создание юридического лица или обособленного подразделения, на решение юридических вопросов и подготовку необходимых документов для управляющей компании технопарка», — сообщили в ЦИК. Сейчас из 141 резидента соглашение о ведении деятельности на территории технопарка подписали 112 компаний. После подписания соглашения резидент должен вести деятельность на территории технопарка, однако многие компании, такие как «СКБ-Связь» или разработ-

чик электрооборудования самарское НПО «ИШторм», оказались к этому не готовы. В основном в «Долине» работают тольяттинские компании. Не нашло «Дело», например, следов одного из крупных резидентов – местного представительства крупного китайского производителя оборудования для телекоммуникаций Huawei.

Сроков переезда в «Долину» после подписания соглашения в его типовом тексте нет. Резидент должен «в течение 30 календарных дней после получения от ГАУ «ЦИК СО» письменного уведомления заключить с Обществом договор аренды помещения и разместить на территории Технопарка свой постоянно действующий исполнительный орган и подразделения, необходимые для реализации проекта(ов)». Как сообщил «Делу» один из резидентов, в технопарке есть возможность неформально «заморозить» проект — в ЦИК адекватно оценивают возможности резидентов и не торопят их с переездом, если по объективным причинам те пока к этому не готовы. Ведь кроме того, что резиденты должны арендовать помещение и оснастить себе офис (пусть и по льготным ставкам), завести персонал, им по условиям соглашения нужно еще встать на налоговый учет на территории городского округа Тольятти. Мероприятие, вряд ли оправданное для небольших компаний. А съездить на обучающие семинары можно и из Самары. А крупные... трудно представить, чтобы резидент «Долины» «УАЗ-Автокомпонент» с его 4,7 млрд выручки в 2013 году вдруг перерегистрировался из Ульяновска в Тольятти. Впрочем, свой проект на территории «Долины» эта компания все же реализует.

В итоге сейчас на территории технопарка, по данным ЦИК СО, работают 42 компании, реализующие 45 инновационных проектов. По данным минэкономразвития, это 25 компаний с 27 проектами — видимо, обмен данными в МЭРИТ немного тормозит.

Общего списка реально работающих в технопарке резидентов в открытом доступе нет. Распознать их можно по вывескам в офисах «Долины» и «методом тыка» — обзванивая десятков резидентов из списка на сайте «Жигулевской долины». Этот список был размещен там в 2013 году и, похоже, немного устарел, поскольку у многих компаний просто не отвечают телефоны. В ЦИК «Делу» представили выборочный список проектов технопарка, но как выяснилось, и из этого списка не все компании реально рабо-



48 МЛРД РУБЛЕЙ
СТОИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО
И ОСНАЩЕНИЕ
«ЖИГУЛЕВСКОЙ ДОЛИНЫ»

тают в «Долине». Некоторые собирались это сделать, но пока не позволяют обстоятельства. Так, например, директор компании «Три Дз Технология» Илья Панин рассказал, что собирался открыть в технопарке лабораторию по разработке сырья для 3D-печати, условия работы там представлялись ему выгодными. Но из-за кризиса его проект, требующий инвестиций в размере 100 тыс. долларов, сильно подорожал, и его реализация пока отложена. Панин, тем не менее, очень доволен тем, как в технопарке устроено консультирование и обучение резидентов.

Кому же все-таки удалось добраться до самых урожайных земель «Жигулевской долины» и отвечает ли их деятельность изначальноным целям технопарка?

ТЕХ ИЛИ НЕ ТЕХ

«Жигулевскую долину» позиционировали как технопарк, поэтому частью проекта стало создание производственных мощностей – отдельных зданий с помещениями под цеха, которые должны были переоборудоваться под резидентов. Реально получилось так, что из 45 проектов на территории технопарка почти половина (18) принадлежит кластеру «Информационные и телекоммуникационные технологии». Еще 11 проектов относятся к профильному для Самарской области -кластеру «Транспорт и космические разработки», пять - к кластеру «Энергоэффективность и энергосбережение», семь - это «Химия и разработка новых материалов», и четыре - «Биотехнологии и медицина».

Несколько ИТ-компаний занимают крепкие позиции в своих секторах рынка. Так, «Аскон-Волга» разрабатывает и успешно продает решения для автоматизации производства, в том числе автокомпонентов. «Лаборатория свободных решений» успешно автоматизирует госсектор недорогими решениями на основе свободно распространяемого ПО (правда, все клиенты компании почему-то за пределами Самарской области), а «Пауэр-Воип Девайс» — известный разработчик решения для IP-телефонии MyAsterisk.

Среди работающих в технопарке ИТ-компаний некоторые, однако, реализуют проекты, которые трудно назвать стратегическими. Так, Bright Studio – это веб-студия, специализирующаяся на сайтах на основе системы управления контентом UMI.CMS. В технопарк компания пришла с проектом разработки дополнительных модулей для UMI.CMS, которые должны снизить стоимость разработки новых сайтов и требования к квалифи-



кации разработчиков. Дело, безусловно, полезное, но инновационное ли?.. Заодно, правда, компания разработала сайт самой «Жигулевской долине» — по крайней мере это хороший пример «горизонтальных связей» в технопарке, о которых много говорилось. «Директ Лайн» — тоже веб-студия, только кроме разработки сайтов она поддерживает еще собственные контентные проекты attiva.ru и sogobka.ru – сайты, посвященные развлечениям и автомобилям. Как и в случае с «Со-вТехСваром», инвестором компании был Александр Душков. В технопарк эта компания пришла с проектом создания сети региональных порталов на платформе, которая будет объединять CMS (система управления сайтом) и CRM (система управления проектами). Сейчас «Директ Лайн» — один из лидеров в технопарке по занимаемым площадям, отчетность компания не раскрывает.

Среди резидентов технопарка есть компания ИТ, которая собирается автоматизировать ведение бухгалтерии стоматологии при помощи облачного приложения, «Тольятти Софт» разрабатывает модуль на 1С для потребительских кооперативов с личным кабинетом заемщика, «Досуг-Сервис» придумал систему централизованного управления показом рекламы на цифровых экранах в общественных местах. Большая часть из таких разработок явно дублирует функции уже существующих коммерческих продуктов и уж никак не является «стратегической», на что изначально рассчитывал технопарк. Всего на рассмотрение экспертного

ЕСТЬ КОНТАКТ
Виталий Кудряшов – пока единственный обитатель производственных корпусов «Долины»

совета технопарка за все время его работы было подано 170 заявок – при принятых 154 отсев совсем небольшой, фактически берут почти всех. Может быть, проблема в том, что регион в принципе пока не может обеспечить технопарку нужного количества молодых технологичных компаний, и система сбоят где-то на подступах к «Долине»?

НАШЛИ ДРУГ ДРУГА

Производственные проекты «Долины» вызывают гораздо меньше вопросов.

Так, один из эталонных проектов технопарка – цех, который занимают компании «БИА» и «ЭНП-И» («Энергопром-инжиниринг»). В ООО, в котором 75% принадлежит французскому производителю оборудования для машиностроения BIA, 15 и 10% владеют тольяттинцы Виталий Кудряшов и Надежда Лазутина. В «ЭНП-И» учредители Виталий Кудряшов и его брат Александр. «БИА» дорабатывает до нужд российских заказчиков и продает испытательные стенды BIA, а «ЭНП-И» зашел сюда с собственной разработкой кабельных вводов для опасных объектов. У Кудряшовых два патента на взрывозащищенные кабельные вводы, в «Жигулевской долине» у них размещено небольшое производство. Цех, который занимают компании, по словам Виталия Кудряшова, проектировался с учетом их потребностей. На резервных площадях «Долины» «ЭНП-И» в будущем планирует построить собственный производственный цех площадью около 1 тыс. кв. м и производить до 6 тыс. штук кабельных вводов в месяц, стоимость такого проекта — 37 млн рублей. В цехе площадью около 100 кв. м у Кудряшовых оборудование для сборки испытательных стендов, планируется установить покрасочную камеру. Здесь уже разработана и собрана система охлаждения для мотор-колес по заказу «КАМАЗа».

Один из первых резидентов «Долины» – компания «Наномет», которая разрабатывает технологии добавления наночастиц в различные материалы. Ее сосед в технопарке – компания «Прототип»,

ПОКА ТЕХНОПАРК СТРОИЛСЯ,
20 ПРОЕКТОВ РЕЗИДЕНТОВ
ОКАЗАЛИСЬ ЗАКРЫТЫ

которая занимается прототипированием на 3D-принтерах по заказу промышленных компаний и разрабатывает собственный промышленный принтер. Он почти в метр высотой и занимает центральное место в небольшом офисе «Прототипа». Рядом небольшой принтер печатает для него деталь. Владелец компании Олег Герасимов рассказал «Делу», что сотрудничает с «Нанометом». «Прототип» пока резидент не «Долины», а бизнес-инкубатора Тольятти, но работает в технопарке и собирается стать его резидентом (у бизнес-инкубатора и технопарка подписано соглашение о партнерстве). По словам Герасимова, в обычных офисных зданиях в Тольятти ему было бы трудно подобрать помещение для лаборатории и найти партнеров буквально в соседнем офисе. Он также отмечает, что Региональный центр инжиниринга, который управляет центром коллективного доступа к компьютерному оборудованию и 3D-принтерам, может помочь ему в подготовке технической документации. Именно для этого подразделения покупалось в 2014 году множество лицензий на специфическое ПО для проведения конструкторских работ, 3D-проектирования.

Неподалеку от «Прототипа» офис компании «Профтруба», одного из первых резидентов «Долины». Фирма занимается производством и продажей композитных труб, но ее инновационный проект не сами трубы, а оборудование, на котором они выпускаются. Расположено производство, правда, не в технопарке, а в Жигулевске. Владелец «Профтрубы» Владимир Строчков рассказывает, что вложил в производство 9 млн рублей собственных средств – продал два дома, квартиру и другое имущество, а также взял в Сбербанке кредит в 2 млн рублей на весьма жестких условиях – около 20% годовых. Выручка в 2014 году составила 20 млн рублей. «Жигулевская долина» пока собирает образ, — рассуждает Строчков. — В дальнейшем это будет такой центр связи между правительством региона и местными компаниями».

Возможность работать в РЦИ все компании, с которыми общалось «Дело», оценивают очень высоко. Но в подробностях о том, что предлагает центр, знают далеко не все. Может быть, потому, что сейчас технопарк еще продолжает активно заниматься его оснащением – последний конкурс на технику для центра был объявлен в марте на сумму 180 млн рублей, по нему будет закупаться ПО для работ по проектированию штамповой и литейной оснастки, а также для проекти-

рования производственных процессов. Таким ПО может пользоваться, например, один из активных резидентов – производитель пластмассовой тары «Тара-Строй». Для освоения оборудования РЦИ будет проводить обучающие курсы. Чем еще «Долина» будет привлекать интересных резидентов?

НАНОТЕМПАМИ

Некоторые корпуса «Долины» еще только ждут своих резидентов — ряд ключевых проектов технопарка пока не реализован.

Первый — учебно-тренинговый центр, оборудование для которого должно поставить министерство образования Самарской области. Предпола-



ЗАЯВОК было подано в экспертный совет «Жигулевской долины» за четыре года

гается, что им смогут пользоваться как местные профессиональные колледжи, так и резиденты технопарка. Флагманский проект – размещение на площадях технопарка наноцентра – совместного проекта Самарской области и Роснано. В начале 2015 года было создано соответствующее юрлицо, в капитал которого вошли область и Фонд инфраструктурных и образовательных программ. По словам руководителя дирекции популяризации Фонда Сергея Филиппова, фонд выполнил обязательства по финансированию проекта — внес денежные средства в уставной капитал в размере 490 млн рублей, а общий объем инвестиций партнеров составил около 1 млрд рублей. Под наноцентр отведен ряд помещений в технопарке, но работа в них пока не ведется. Филиппов планы по размещению в «Долине» назвал актуальными и сообщил также, что сейчас в фонде рассматривается несколько десятков интересных проектов. Партнером проекта должна была стать самарская ИТ-компания «Открытый код», от которой фонд ожидает работы в соответствии с существующими догово-

ренностями. В силе также создание НТИЦ УАЗ в технопарке.

Больше всего «Жигулевская долина» пока напоминает образцово-показательный пионерский лагерь, в котором все прекрасно, только детей завезти забыли. В 2014 году «Долина» вошла в международную ассоциацию технопарков IASP, и водить по территории высоких гостей действительно можно с гордостью. В офисах хороший ремонт и мебель, работают современные лифты. Семинары и лекции – кладезь информации для сотрудников резидентов, большинство из которых – очень увлеченные своей работой молодые специалисты, для которых принципиально важно видеть в соседнем офисе единомышленников и работать в окружении коллег, а не в полном одиночестве где-то в случайном офисе. Как выразился один из сотрудников технопарка, «главное, что все эти люди остаются работать в нашем городе, а не уезжают в Москву». Создание приятной и вдохновляющей атмосферы, конечно, важное дело, но достаточно ли этого, чтобы МЭРИТ мог с гордостью отчитываться за успехи технопарка?

Недавно Минкомсвязь России подвело итоги реализации программы по созданию технопарков, по которой строилась и «Жигулевская долина». На 12 технопарков работает 775 компаний – темпы инновационного прогресса явно ниже, чем ожидалось. По итогам 2015 года министр связи Николай Никифоров ожидает увидеть «существенный прирост как количественных показателей — компаний, рабочих мест, объемов выручки, так и качественных — развития инфраструктуры, повышения привлекательности технопарков, вывода их резидентов на международный уровень. Помимо создания собственно площадей необходимо наполнять технопарки жизнью, развивать сервисную инфраструктуру, повышать качество и статус уже созданных объектов».

Возделывание «Долины», как, наверное, и многих других технопарков, явно займет намного больше времени, чем планировались при ее основании. Возможно, как на многих трудных для освоения землях, для этого потребуются работа не одного поколения высокооплачиваемых чиновников. □

— Юлия Торгашева
— Светлана Минаева

ОТТЕПЕЛЬ НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ – НОВЫЙ ИМПУЛЬС ДЛЯ БИЗНЕСА



В декабре 2014 года рынок кредитования фактически замер. В условиях кризиса и повышения ключевой ставки ЦБ банки заняли выжидательную позицию. Однако сейчас можно говорить о том, что лед тронулся, предприятия и индивидуальные предприниматели могут рассчитывать на финансовую поддержку. О тенденциях на рынке кредитования малого и среднего бизнеса мы поговорили с директором по развитию бизнеса БИНБАНКа в Самаре Татьяной Васильевой.

— Как с конца 2014 года менялись настроения предпринимателей?

— Сначала все были в растерянности и ждали, что будет дальше. Но даже в этих нестандартных условиях мы продолжали

активно работать и привлекать новых клиентов, которые искали надежный банк для сотрудничества. Сейчас, когда ключевая ставка ЦБ снизилась до уровня 12,5%, на рынке наступило заметное «потепление», а в глазах многих клиентов читается оптимизм.

— Какими теперь стали условия кредитования?

— Банки более детально оценивают клиентов, тщательно анализируют структуру их финансовых потоков. К примеру, для того чтобы получить дешевые деньги, нужно предоставить более твердый, ликвидный залог. Но даже в случае отсутствия у заемщика залога мы все равно открыты для диалога.

— Снижаются ли ставки по кредитам вслед за ключевой ставкой?

— Безусловно. И если говорить конкретно о БИНБАНКЕ, то мы недавно снизили ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса на 2,5-5 процентных пунктов. Также мы продолжаем сотрудничество с государственным МСП Банком, что позволяет нам сделать условия по кредитованию еще более доступными для предпринимателей. В рамках совместной с МСП Банком программы мы предоставляем долгосрочное финансирование на приобретение автотранспорта, оборудования, недвижимости, ремонт помещения, расширение действующего производства и другие цели.

В целом сейчас мы наблюдаем тенденцию реализации коротких проектов, средний срок которых 2-3 года. Клиенты заинтересованы и в меньших сроках, при этом зачастую при совместном анализе становится ясно, что лучше продлить срок кредитования, но зато снизить долговую нагрузку и иметь относительную финансовую свободу, работать с прибылью.

— Рассматривает ли БИНБАНК долгосрочные инвестиционные проекты?

— Да, многие предприятия по-прежнему заинтересованы в реализации серьезных долгосрочных проектов. Более того, сейчас их даже выгоднее запускать, поскольку многие локальные ресурсы стали дешевле. Ключевая тема, которая важна для государства и на которую предприятия готовы обращать внимание — импортозамещение. Так, один из наших клиентов — компания, производящая комплектующие для нефтяного оборудования, в начале 2015 года получила у нас кредит в объеме 30 млн рублей на 3 года, наладила работу цехов и сейчас успешно реализует продукцию. До этого у компании не было собственного производства — она торговала комплектующими и хорошо видела рынок сбыта. Был сделан верный прогноз: спрос на фоне удорожания импортных комплектующих начинал расти, а возможности его удовлетворить не было. Через два месяца после одобрения кредита производство уже работало и поставляло продукцию на рынок.

«САМАРАНЕФТЕГАЗ» — ЭКОЛИДЕР РЕГИОНА

Получили народное признание



ОАО «Самаранефтегаз» стало победителем конкурса «ЭкоЛидер».

В преддверии празднования Дня охраны окружающей среды в Самарской государственной филармонии состоялось награждение победителей конкурса «ЭкоЛидер». ОАО «Самаранефтегаз» по итогам работы в 2014 году получило две награды: диплом I степени в номинации «Промышленный гигант» и диплом победителя интернет-голосования в этой же номинации.

«На плечах экологов лежит очень высокая ответственность, — отметил, открывая церемонию награждения, первый вице-губернатор Самарской области Александр Нефедов. — В Самарской области сконцентрированы предприятия машиностроительной, нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей, химической и нефтегазовой промышленности. Именно поэтому от эффективного решения проблем охраны окружающей среды во многом за-

висят здоровье и благополучие жителей региона, их социальное самочувствие, уверенность в будущем. Наша общая задача — сберечь родную природу и передать это бесценное национальное достояние будущим поколениям. 2014 год для «ЭкоЛидера» стал рекордным: на конкурс было подано 345 заявок — наибольшее количество за все 14 лет. Победителей выбирали в 10 номинациях: «Город», «Район», «Промышленный гигант» (численность работающих свыше 1000 человек), «Предприятие» (до 1000 человек), «Экологическая организация», «Общественность», «Образование», «СМИ», «Энтузиаст» и «Профи».

На вручение наград заместитель генерального директора по промышленной безопасности, охране труда и окружающей среды Дмитрий Смородин выходил дважды. Диплом первой степени в номинации «Промышленный гигант» ему вручил председатель Самарской губернской думы Виктор Сазонов, а диплом победителя интернет-голосования в этой же номинации он получил из рук председателя самарской областной организации Союза журналистов России

Ирины Цветковой. Победа в результате интернет-голосования обеспечила предприятию звание «Народный ЭкоЛидер-2014».

«Рациональное использование природных ресурсов и управление экологической безопасностью являются составной частью эффективного руководства производством и одним из главных приоритетов деятельности ОАО «Самаранефтегаз», — отметил заместитель генерального директора предприятия по промышленной безопасности, охране труда и окружающей среды Дмитрий Смородин. — На предприятии действуют несколько целевых программ, направленных на повышение надежности трубопроводов, повышение уровня полезного использования газа, и ряд других. Наши главные задачи — минимизация ущерба от текущей производственной деятельности, а также снижение производственных рисков за счет обновления оборудования и соблюдения технологической дисциплины. Мы широко используем международный опыт, ориентируемся на современные экологические стандарты».

В рамках целевой экологической программы «Самаранефтегаз» ведет строительство специализированных полигонов по переработке нефтесодержащих отходов. Они позволяют значительно сократить остаток исторически накопленных нефтесодержащих отходов советского прошлого. За 2014 год план по переработке таких отходов перевыполнен на 30%. В целом в 2014 году объем финансирования на охрану окружающей среды увеличился на 30% по сравнению с 2013 годом и составил 2 млрд рублей. Неслучайно «Самаранефтегаз» второй год подряд стал лауреатом конкурса «100 лучших организаций России. Экология и экологический менеджмент».

Иван ХЛЕБНИКОВ

Игроки

НЕСТАБИЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ

САМАРСКИЕ ВРАЧИ СОЗДАЛИ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПРИБОР, НО С ТРУДОМ ПРОБИВАЮТСЯ НА РЫНОК

Самарские врачи-анестезиологи Инна Труханова, Юлия Кутырева, Владимир Стадлер и Антон Гуреев разработали и начали продавать новый медицинский датчик измерения венозного давления, но выйти на массовое производство им не удается до сих пор. Смогут ли доктора вынести давление сложившихся обстоятельств?

СДЕЛАЛИ ДЛЯ СЕБЯ

Компания «ЦВД» — разработчик портативного датчика венозного давления — была создана в 2007 году, когда в Самарском медицинском университете (СамГМУ) заговорили о коммерциализации научных разработок. Одним из первых проектов в этой сфере стало предприятие профессора кафедры анестезиологии-реаниматологии СамГМУ Инны Трухановой и ее коллег Юлии Кутыревой, Антона Гуреева и Владимира Стадлера. Труханова вместе с коллегами сформулировала потребность в новом приборе — небольшом датчике венозного давления, который можно использовать при транспортировке пациентов внутри больницы.

Идея прибора была основана на разработках коллеги Трухановой, анестезиолога Владимира Стадлера. Он модернизировал методику измерения низкого давления, к которому относится центральное венозное давление в теле человека. Патент на изобретение получил СамГМУ, в котором трудился изобретатель. Вуз безвозмездно, как утверждает Труханова, передал им этот патент для использования в ИВД (измеритель венозного давления). По словам заведомления анестезиоло-



при массовом производстве — 20-25 тыс., говорит Труханова. Выручка от продажи приборов у «ЦВД» пока символическая — 46 тыс. рублей в 2012

году, 84 тыс. — в 2013-м.

ВЕРНОСТЬ РОДИНЕ

Инна Труханова не продала патент иностранцам, хотя денег ей он пока не приносит

Долгая дорога к рынку проредила ряды учредителей: Стадлер и Кутырева из предприятия вышли — по словам

Трухановой, переключились на другой проект по разработке медицинского оборудования. Сейчас учредители компании — Инна Труханова и Антон Гуреев с равными долями в капитале.

СКОРЕЕ МЕРТВ

Дмитрий Камынин, который три года назад занимал должность начальника отдела конкурсов и сопровождения проектов Инновационного фонда Самарской области и курировал проект, рассказал «Делу», что большой сложностью было определить объемы рынка. По его словам, оптимально выпускать ИВД не слишком большими партиями, при условии поддержки качественным маркетингом.

Дальнейшие перспективы продажи прибора пока неясны. «ЦВД» вел переговоры о поддержке с минздравом Самарской области. Но бюджет самого минздрава в 2015 году снизился на 250 млн рублей, и переговоры пока остановлены. Денег в итоге нет, а их планировалось использовать для разработки еще двух медицинских приборов: РИД (регистратор инвазивного давления) и компактного сканера для маммографии — при получении дополнительного финансирования через очередной конкурс «Старт».

Самарские врачи пока что лучше лечат людей, чем собственный бизнес. Выживет ли их «пациент»? **Д**

— Светлана Минаева

Игроки

В МУТНОЙ ВОДЕ

СОЗДАТЕЛИ УСТАНОВКИ МАГНИТНОЙ ОЧИСТКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТОКОВ НАШЛИ ПОКА ТОЛЬКО ДВУХ ЗАКАЗЧИКОВ

Тольяттинские инженеры разработали установку для магнитной очистки промышленных стоков от вредных примесей, которая дополняет существующие на предприятиях очистные сооружения. Удастся ли им доказать потенциальным заказчикам, что в промышленных стоках кроются запасы экономической эффективности?

УЛЫБКА ТРИТОНА

«Ни один банк не дал кредит под наш проект, — рассказывает Сергей Сопельняк, генеральный директор НПК «НТК», компании, которая разработала и пытается продавать промышленным предприятиям комплекс очистки промышленных стоков «Три-Тон». — Все говорили, что проект хороший, но обязательно требовали залог. Пришлось нам брать обычные потребительские кредиты». Команда «НТК», которую в 2013 году приютил Тольяттинский бизнес-инкубатор, — это семь инженеров и ученых из Тольятти, Москвы и Нижнего Новгорода. Все они работали в сфере природоохранных технологий и давно планировали совместный проект. Компанию в итоге открыли в 2013 году, у нее семь учредителей: по 18,94%, у Сопельняка и Августина Зембатова, по 15,15% у Сергея Маркелова и Сергея Серебренникова, по 12,12% у Игоря Жукова и Игоря Пиманова и 7,58% у Сергея Кравченко. Сам Сопельняк после окончания тольяттинского политеха по распределению работал в Сибири на Камско-Ачинском ТЭК, потом зарабатывал мелким бизнесом, а перед тем, как заняться «Три-Тоном», разработывал природоохранную документацию. В презентации в числе участников команды указывается также



бывший замгендиректора АвтоВАЗа Александр Зибарев, но в числе учредителей его нет.

Пока разработчики проекта вкладывают в него только собственные деньги — уже около 10 млн рублей. Выручка в 2014 году составила символические 84 тыс. рублей.

Суть применяемой в установке «Три-Тон» технологии — магнитно-волновое воздействие на примеси, при котором происходит кристаллизация углеводородов и солей. После этого примеси выпадают в осадок, а чистая вода поступает в систему распределения. Область применения установки «Три-Тон» — локальные очистные сооружения, станции нейтрализации сточных вод, городские очистные сооружения, аэротанки (резервуары, где происходит биохимическая очистка сточной воды). По словам Сопельняка, патентная заявка на эту разработку должна быть получена компанией к осени 2015 года. Удастся ли пустить ее в дело?

ГЛУБОКОЕ ПОГРУЖЕНИЕ

По словам Сопельняка, «Три-Тон» не заменяет другие технологии очистки воды — биологическую, механическую, а

дополняет их, поэтому может быть установлен на любом предприятии без технологических изменений. Более чистые промышленные стоки, соответственно, снижают экологические риски предприятия. Стоимость «Три-Тон» зависит от объема обрабатываемой воды в сутки, цена начинается от 5 млн рублей. Сейчас собраны две установки, их испытали и готовы установить на «КуйбышевА-

КАК МАГНИТОМ
Разработчик «Три-Тона» Сергей Сопельняк надеется продать свою установку всем предприятиям области

зоте» (официально сделки пока нет) и на Тольяттинской птицефабрике. «Энергозатраты на комплексе минимальные — до 3 кВт

в час», — отмечает Сопельняк.

Требуемые проекту инвестиции Сергей Сопельняк оценивает в 69 млн рублей — на эти деньги он хочет построить цех для серийного производства установок. Инвесторам «НТК» готова предложить за эти деньги 30% компании с обещанием будущей рентабельности 25-35%.

Крупнейшие игроки рынка очистных сооружений — компании «Экос», «АкваБиоМ», «ЭкоЛос», «АКС» — зарабатывают от 200 до 600 млн рублей в год. У «НТК» запросы масштабнее — потенциальный рынок в компании оценивают ни больше ни меньше как по числу всех работающих в Самарской области предприятий. Гендиректор «Эколоса» Александр Степанов не стал комментировать конкретные перспективы «Три-Тона», но отметил, что спрос на такие установки растет и что заказчики в последнее время чаще оценивают рентабельность очистных сооружений в терминах полного периода его работы — около 50 лет, а значит, готовы к более серьезным затратам, чем раньше.

Найдет ли «Три-Тон» дорогу к этим заказчикам в мутных водах промышленных стоков? **Д**

— Светлана Минаева

Телекоммуникации

РЕЖИМ ОЖИДАНИЯ

ВЫЙДУТ ЛИ ТОЛЬЯТТИНСКИЕ РАЗРАБОТЧИКИ IP-ТЕЛЕФОНИИ НА СВЯЗЬ С ГОСУДАРСТВОМ?

Тольяттинцы Антон Тумаков и Андрей Стенькин начинали с разработки «легкой» IP-телефонии для небольших компаний, потом создали более дорогой продукт для крупных корпоративных клиентов и теперь хотят оснащать экстренные службы. Удастся ли им дозвониться до такого весьма непростого заказчика, как государство?

ПЕРВЫЙ ЗВОНОК

Выпускники ТГУ Антон Тумаков и Андрей Стенькин учились на автомобилестроителей, но увлеклись более высокими технологиями и уже через несколько лет после окончания вуза, в 2009 году, основали компанию, которая стала разрабатывать ПО для одного из наиболее прогрессирующих рынков — IP-телефонии. Свой первый продукт — MyAsterisk — компания Стенькина и Тумакова (сегодня она называется Power Communications) разработала на самой популярной в мире среди свободно распространяемых платформ для IP-телефонии Asterisk. К бесплатному «ядру» системы тольяттинские программисты добавляли собственные модули (например, функции автообзвона, панели телефонии, онлайн мониторинга). Основные потребители решения — небольшие компании с числом пользователей до 30-50, стоимость внедрения решения в таком масштабе составляла около 300 тыс. рублей. С таким продуктом компания заняла, по ее оценке, около 30% рынка свободного ПО для IP-телефонии на рынке СНГ и стран Восточной Европы. Выручка MyAsterisk в 2013 году составила 12 млн рублей.

Работа с мелкими клиентами была хлопотной, и компания разработала на базе MyAsterisk новый продукт Callbox, предназначенный для компаний от 3000 сотрудников, со стоимостью внедрения от 2,5 млн рублей. Кроме программных решений, в MyAsterisk разработали и оборудование — конвертер сигнализации, который позволяет принимать звонки по разным каналам, включая традиционные телефонные



НА ПРОВОДЕ
Антон Тумаков (справа) и Андрей Стенькин (в центре) предлагают свои разработки министру связи Николаю Никифорову

линии. С этим проектом MyAsterisk вошел в число резидентов технопарка «Жигулевская долина». Среди крупных пользователей Callbox — дистрибьютор техники «Мерлион» и его розничная сеть «Ситилинк», «Росводоканал», Тверской филиал «Почты России», есть также пока некоммерческие проекты в госсекторе — правительствах Тульской и Магаданской областей.

По словам руководителя одного из крупнейших операторов рынка виртуальных АТС компании Mango Office в Самаре Андрея Иванова, «на фоне сжимающегося рынка традиционных АТС рынок IP АТС, особенно на базе Asterisk, показывает прекрасный рост». Иванов отмечает, что в «нижней» части своего рынка (малый, средний и частично крупный бизнес) Asterisk-решения конкурируют с облачными АТС, а в «верхней» — с традиционными поставщиками АТС для корпоративного сектора». В целом, говорит он про Callbox, «ниша для продукта видна. Если не будет маркетинговых и бизнес-ошибок, перспективы хорошие».

В 2014 году Тумаков и Стенькин начали искать инвестора в обмен на 20% компании, с оценкой этой доли в 1,5 млн долларов. Выручка в 2014 году предполагалась в размере 60 млн рублей, официальной отчетности пока нет, в 2015-м планируется 315 млн, в 2016 — более 900 млн.

Но в ожидании инвестора привлечь средства для дальнейшего развития проекта удалось в итоге по-другому — по-

средством продажи продукта MyAsterisk. Поскольку сделка пока не закрыта, покупателей и сумму в компании не называют.

ШЛЮЗ К ЧС

Сами же Тумаков и Стенькин собираются сосредоточиться на Callbox и разработке нескольких нишевых продуктов — центра обработки вызовов для «Системы 112», диспетчерского комплекса для ТЭК, линейки VoIP-оборудования. «Крупные интеграторы, которые работают с государственными службами и большими компаниями, сейчас могут предложить только импортное ПО, но со стороны ведомств есть заметный интерес к отечественным продуктам», — отмечает Андрей Стенькин. Легко ли зайти на рынок госзаказа в этой отрасли? Сам номер 112 уже работает, но регионы должны внедрять систему каждый сам у себя, и до комплексной автоматизации и объединения диспетчеризации всех экстренных служб еще далеко. По оценке руководителя департамента информационных технологий Самарской области Станислава Казарина, стоимость реализации такого проекта в регионе — не менее 500 млн рублей. Но государство, скорее всего, не будет финансировать его в таком объеме, поэтому, как отмечал в своих интервью Казарин, «надо искать компромиссные решения». Как будет финансироваться проект, кто сможет поставлять для него оборудование и ПО?.. Ответа от оператора пока нет. **Д**

Андрей Карнов



Альтернативная энергетика

ШТОРМ БУРЯШКИНА

КУДА ВЕТРЫ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ВЫНЕСУТ БЫВШЕГО ДИЛЕРА АВТОЗАПЧАСТЕЙ?

Альтернативная энергетика никому не нужна», — отрезает совладелец НПО «Шторм» Сергей Буряшкин, садясь за стол и отодвигая в сторону чертежи и детали. Несмотря на пессимизм, он находит заказчиков на генераторы для ветроэнергетических установок собственной разработки, пусть и немного — в 2015 году в «Шторме» надеются заработать на генераторах 6-7 млн рублей. Чем еще Сергей Буряшкин планирует ловить набирающие силу потоки альтернативной энергетики?

ШТИЛЬ

Конструктор завода имени Масленникова Сергей Буряшкин начал путь в коммерцию после перестройки. В 1996 году он стал соучредителем Средневолжского завода вторичных цветных сплавов (СЗВЦС), где его партнерами выступили Виктор Першин и бывший директор завода имени Тарасова (ЗИТ) Владимир Анисимов. Буряшкин вошел в совет директоров ЗИТ, но покинул его после того, как в 2001 году акции опутанного долгами ЗИТ приобрел москов-

ский «Тадем-Холдинг».

Вскоре начинающему бизнесмену вместе с несколькими топ-менеджерами ЗИМа и другими партнерами удалось стать совладельцем компаний «ЗИМ-Автокомплект» и «ЗИМ-Металлургия», на которые были выведены отдельные производства завода. В середине «нулевых» бывший конструктор отметил в числе совладельцев еще нескольких компаний, в том числе Красноярского молочно-консервного комбината в Волгоградской области и фирмы «Конверсия-Лада», которая занималась производством комплектующих для АвтоВАЗа на базе бывших оборонных заводов.

К 2011 году «наследники» ЗИМа были ликвидированы, а сам Сергей Буряшкин пустился в свободное плавание и занялся бизнесом по сборке дизель-генераторов, а также продаже несерийных решений в области энергетики под нужды конкретных заказчиков.

Одно из юрилиц, где он был соучредителем, ООО «ТД «Сателлит», в 2011 году показывало выручку 7,5 млн рублей, еще одно, «АТЭ Групп», — 13,5 млн. Кроме дизелей доход приносила торговля запчастями. «С крупным бизнесом, конечно, было бы проще найти деньги на разработки», — вздыхает предприниматель.

ВЕТЕР КРЕПЧАЕТ

В 2012 году Буряшкин занялся проектами в сфере альтернативной энергетики. Самый успешный из них, производство генераторов для ветроэнергетических установок (ВЭУ), начался с предложения знакомых бизнесмена из Санкт-Петербурга малого предприятия изготовить для них «ветряк». «Начало производства ветрогенераторов было в каком-то смысле авантюрой — в Самарской области и ветра-то не бывает, а количество установленных ветряков можно пересчитать по пальцам», — говорит Буряшкин. Через полтора года зареги-

стрированному в феврале 2012 года и принадлежащему в равных долях Буряшкину и его сыну НПО «Шторм» удалось сконструировать устроивший заказчика генератор. Остальную часть механизма сначала пытались построить своими силами, но специалисты из Аэрокосмического университета, куда обратился Буряшкин, не смогли разработать конструкцию, поэтому производством лопастей, мачты и прочего для НПО «Шторм» занялась фирма «Питерстрой». Мелкосерийное производство бизнесмен создал на базе завода «Салют».

Проект получил одобрение на городском конкурсе бизнес-идей, но этим дело закончилось: ни грантов, ни субсидий, ни помощи от областных властей. «Зато потребители проголосовали за продукт рублем», — радуется Буряшкин. В 2013 году «Шторму» удалось продать более десятка генераторов. Кроме того, изделие получило награду «Золотой знак качества». Однако весь оборот компании, согласно данным агентства «СПАРК-Интерфакс», составил около 2 млн, прибыль — всего 4 тысячи рублей, а об окупаемости, по мнению Буряшкина, не придется говорить еще долго, хотя дела идут в гору. В 2014 году у компании появилось несколько дилеров и обороты производства ветрогенераторов утроились. Сколько вообще можно заработать на нестабильных порывах российских ветров?

РОЗА ВЕТРОВ

Оценить объем рынка небольших ветрогенераторов мощностью до 100 кВт (а именно такие производит НПО «Шторм») не берется ни президент Российской ассоциации ветроиндустрии Игорь Брызгунов, ни главный инженер ведущего российского производителя малых ветрогенераторов Санкт-Петербургского НПО «Электросфера» Борис Стрелов. Однако они сходятся во мнении, что рынок этот крайне сложный и ограничивается, с одной стороны, узостью применения ветроустановок, а с другой стороны — консерватизмом потребителей.

«Использовать ветроустановки целесообразно только в качестве альтернативы дизельным генераторам», — считает Стрелов. По его оценкам, киловатт-час энергии, полученной от электросети, будет стоить потребителю три рубля, от ветрогенератора — семь рублей, а солярка для получения той же мощности обойдется в 32 рубля. Поэтому производители малых ветроустановок продают их в основном оленеводам в Якутию, метеорологам или владельцам яхт.

В таких суровых условиях смогли выжить совсем немногие российские



производители. По подсчетам Брызгунова, в 2008 году их было около 12, сейчас остается три-четыре, и работать им непросто. НПО «Электросфера», считающееся лидером рынка, по словам Стрелова, продает в год 12-20 ветроустановок, каждая из которых стоит от 800 тысяч до миллиона рублей. Впрочем, посчитать всех производителей трудно — Брызгунов сравнил этот рынок с неорганизованной торговлей с лотков у дороги. Про НПО «Шторм» или «Питерстрой» ни Брызгунов, ни Стрелов не слышали.

Многие компании, начинавшие с малых ветроустановок, со временем переключаются на производство каких-либо комплектующих для промышленных ВЭУ. Но это уже совсем другой рынок со своими правилами. Он регулируется законодательством, и до 2020 года его оборот, по оценкам Брызгунова, может составлять около триллиона рублей. На рынке много иностранных производителей (китайских, голландских), но сейчас, в условиях дешевого рубля, у отечественных производителей есть ценовое преимущество.

КУДА ВЕТЕР ДУЕТ

В 2015 году Буряшкин надеется нарастить выручку от продажи ветрогенераторов до 6-7 млн рублей и освоить несколько новых ниш на рынке. Проходят испытания модели для Якутии — нужно, чтобы ее было легко собирать, перевозить на оленях и разбирать.

Вместе с «Питерстроем» Буряшкин сейчас работает над заказом по созданию ветрогенераторов для яхт. Эксперты считают, что зайти на этот рынок непросто. «В этой сфере очень прочные позиции у испанской фирмы Bornay», — поясняет Игорь Брызгунов. НПО «Электросфера» ветроустановку для яхт американского производства пыталось сбывать три года. Как Буряшкину удастся находить заказчиков на столь нестабильном рынке — загадка. Возможно,

помогают знакомства, завязавшиеся со времен работы на крупных самарских заводах, возможно — клиентская база покупателей дизель-генераторов.

Другие инновационные разработки НПО «Шторм» пока только на стадии проекта или образца, но, в отличие от переменчивого рынка ветрогенераторов, по ним у «Шторма» уже есть потенциаль-

МОЗГОВОЙ ШТОРМ
Кроме ветрогенератора, Сергей Буряшкин разрабатывает и другие проекты

ные заказы. Проект микро-ГЭС выиграл конкурс бизнес-идей, но пока создан только опытный образец. В отличие от иностранных разработок, которые

предназначены для работы на малых реках и бытовых системах водоснабжения, конструкция «Шторма» предназначена для работы на сбросовых водах предприятий, загрязненных многочисленными примесями. Самарское ОАО «Кузнецов» проводит испытание системы электрозапуска. Дизель-генераторные установки, разработанные специально по заказу оборонных предприятий для роботизированных платформ, уже более полутора года проходят испытания. Проявили интерес к разработкам «Шторма» также «Газпром», моторостроительные и оборонные предприятия. Однако все они ограничены в средствах, которые могут выделить на разработки. По словам Буряшкина, в этом году оборот всего бизнеса может превысить 50-60 млн рублей.

Осенью 2014 года НПО «Шторм» стал резидентом технопарка «Жигулевская долина» и Самарского технопарка, но единственная выгода от этого — возможность снимать помещение по цене ниже рыночной. К венчурному финансированию Буряшкин обращаться не хочет. «Инвесторам нужна быстрая прибыль, но все помнят, чем кончились инвестиции в ГПЗ-4, заводы Масленникова и Тарасова», — ворчит он. «Сколково» интересуется разработками Буряшкина давно, но чтобы стать резидентом, нужно перевезти компанию в Москву.

В этом году ветер, раздувающий паруса НПО «Шторм», переменился. После венчурной ярмарки Буряшкина пригласили на июньское заседание совета директоров «Татхиминвест-Холдинга», объединяющего предприятия Татарстана по добыче, переработке и продаже нефти. Буряшкин надеется, что это выльется в сотрудничество и заказы. Идут переговоры о финансировании и с фондом Бортника. Куда бизнесмен доплывет на этом порыве попутного ветра?

- Дарья Макушова

МАЛЫЕ ВЕТРОУСТАНОВКИ
ПОКУПАЮТ ТАМ, ГДЕ НЕТ
ДОСТУПА К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ

СамГМУ активно внедряет инновационные разработки

В настоящий момент при участии ученых СамГМУ разрабатывается более 40 инновационных проектов, находящихся на разных этапах реализации. Многие проекты уже апробированы и внедрены в клиниках медуниверситета, ведется их подготовка к внедрению в других лечебно-профилактических учреждениях Самарской области. Цель всех

инноваций вуза — совершенствование диагностики и лечения, процесса обучения и научных исследований.

Виртуальные технологии

Серьезным шагом в развитии инновационной деятельности СамГМУ стало создание в вузе в апреле 2014 года Института инновационного развития, а в сентябре в Самаре был образован инновационно-территориальный кластер медицинских и фармацевтических

технологий Самарской области, куда вошли более 45 предприятий и вузов региона. Ядром его стал медуниверситет. В кластере СамГМУ выполняет все функции научно-образовательной организации. Это подготовка и переподготовка кадров, генерация новых проектов, выполнение НИОКР, экспериментально-клиническая апробация: вуз имеет государственную аккредитацию на клинические испытания лекарственных препаратов и медицинских изделий. «Университет успешно нашел свое направление движения в современном бурно развивающемся научном и инновационном процессе», — отмечает ректор СамГМУ, академик РАН профессор Геннадий Котельников. — Он стал одним из локомотивов инновационного развития региона». В СамГМУ создан Центр прорывных исследований «Информационные технологии в медицине» (ЦПР «ИТ-медицина»). Оснащены отделы виртуальных технологий, высокопроизводительных вычислений, нейроинтерфейсов и инжиниринговый отдел, проведена их частичная передислокация и интеграция в единый комплекс. В настоящее время подразделения ЦПИ «ИТ-медицина» в своей деятельности вышли на плановую мощность: реализуются более 20 иннова-



ционных проектов мирового и российского уровня, 5 из них доведены до серийного образца, и началась их коммерциализация; осуществляется научно-техническое и финансовое взаимодействие с 20 российскими компаниями и 7 зарубежными. На базе ЦПИ «ИТ-медицина» создана Виртуальная хирургическая клиника, которая решает ряд наукоемких учебно-методических и клинических задач. Возможности созданных подразделений охватывают собственно выполнение научно-инновационных проектов; хирургические и терапевтические направления подготовки врачей на этапе дипломного и профессионального образования являются площадкой для организации междисциплинарных и межотраслевых направлений подготовки — на стыке медицинской науки и инженерно-технических специальностей.

Реальные перспективы

Другим крупным инфраструктурным проектом явилось развертывание в СамГМУ Научно-производственного технопарка, который позволяет решать задачи проектирования, моделирования и изготовления опытных образцов медицинских приборов и изделий широкого профиля. «Это первый научно-производственный технопарк среди медицинских вузов России», — поясняет проректор по научной и инновационной работе СамГМУ, профессор Игорь Давыдкин. — Уже сейчас на его базе выполняется порядка 15 инновационных проектов ученых СамГМУ, ряд из них не имеет аналогов в России». Также значимым достижением представляется создание в конце 2014 года Центра молодежного инновационного творчества при Сам-

ГМУ, основными направлениями подготовки молодежи в котором являются ИТ-медицина, робототехника (в сотрудничестве со СГАУ), аддитивные технологии.

Результаты работы этих подразделений имеют реальные перспективы выхода в систему регионального здравоохранения, в учреждения науки и образования, поднимают на новый качественный уровень подготовку специалистов в медицинской сфере и некоторых смежных отраслях, путем генерации знаний на стыке медицинской науки и инженерной мысли формируют новое научное направление — информационные системы и технологии в медицине. Осуществляется трансфер в индустриальный сектор экономики Самарской области, причем в формате создания нового сектора экономики (ИТ-медицина), организации новых высокопроизводительных рабочих мест и формирования наукоемких бизнесов, развития инновационной инфраструктуры региона (технополис «Гагарин-центр», Самарский наноцентр, технопарк «Жигулевская долина»).

Наращивают сотрудничество

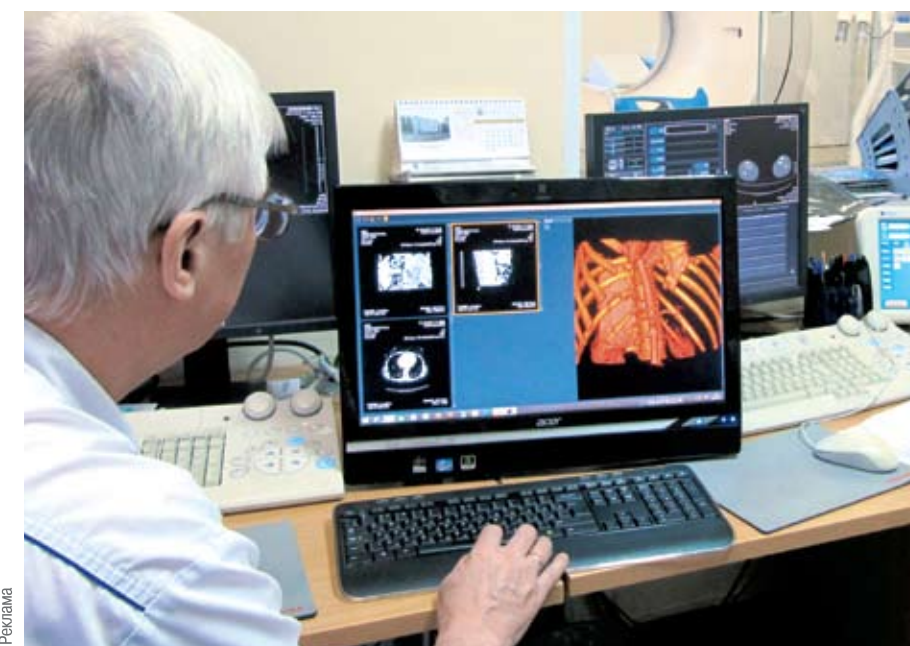
СамГМУ разрабатывает первую в России систему комплексной автоматизации службы трансплантации и органного донорства с функцией поддержки принятия врачебного решения. Она позволяет рассчитывать качество донорских органов и оптимизировать их подбор по математическим критериям. Подписано соглашение по работе над проектом «Нейроинтерфейс «Мозг-Компьютер» с разработкой экзоскелета между СамГМУ, МГУ, СГАУ, французской компанией BIA, ОАО «НПП «Андроидная техника» и двумя самар-



скими ИТ-компаниями. Технология определения специфичности сигналов электрической активности головного мозга, соответствующих движениям различных конечностей, позволяет использовать его в качестве управляющего сигнала для внешних исполнительных устройств. Такая система может применяться в реабилитации пациентов с двигательными нарушениями, для управления внешними устройствами и в качестве средства общения. Технология дополненной реальности «Автоплан» включает в себя помощь в анализе и планировании операции на наглядной трехмерной модели, построенной на основе предоперационного КТ-исследования, и навигацию в процессе операции при помощи наложенной на операционное поле визуализации модели и плана операции. В университете разрабатывается отечественная система PACS, которая представляет собой профессиональный программно-аппаратный комплекс, реализующий задачи получения, передачи, обработки, анализа и архивации медицинских изображений в формате DICOM, корректного протоколирования результатов исследования, многопланового анализа работы врача, содействия принятию врачебного решения.

Это лишь часть инновационных разработок СамГМУ. «Наращивается научно-техническое сотрудничество университета с ведущими российскими производственными предприятиями и ведущими российскими вузами», — рассказывает директор Института инновационного развития СамГМУ, профессор Александр Колсанов. — Оно может стать залогом дальнейших успехов, так же как и большая работа всего коллектива университета в выбранном направлении, нацеленность на опережающие результаты. Кроме того, выстраивается сотрудничество с университетами Франции, Германии, Бразилии, Перу, Люксембурга.

— Светлана Минаева



Реклама



Биотехнологии

ЧЕЛЮСТИ БАЙРИКОВА

СМОЖЕТ ЛИ СОЗДАТЕЛЬ
ИННОВАЦИОННОГО
ДЕНТАЛЬНОГО
ИМПЛАНТАТА РАСКУСИТЬ
ВЫСОКОКОНКУРЕНТНЫЙ
РОССИЙСКИЙ РЫНОК?

Профессор Иван Байриков снимает со стеллажа, на котором дипломы соседствуют с макетами челюстей, клубок, похожий на металлическую мочалку для мытья посуды размером с шарик для пинг-понга. Это основа для дентального имплантата, над которым Байриков работал около 25 лет. В 2011 году благодаря победе на конкурсе «УМНИК на СТАРТ» Фонда Бортника он создал компанию, которая занялась разработкой и продвижением имплантата на рынок. За четыре года работы проведено несколько тысяч операций с использованием разработки Байрикова, но пока она не очень известна даже в Самаре. Приживется ли новый имплантат на рынке?

ЗУБЫ МУДРОСТИ

Вся карьера Ивана Байрикова связана с Самарским государственным медицинским университетом, где он в 2007 году стал завкафедрой челюстно-лицевой хирургии. Вместе с профессором Игорем Федяевым Байриков организовывал один из первых стоматологических институтов в России, созданный в 1999 году, параллельно немного занимался бизнесом: созданный им вместе с коллегами Поволжский специализированный реабилитационный стоматологический центр — одна из первых частных стоматологических клиник в Самаре. Также с 1992 года Байрикову и его супруге в равных долях принадлежит стоматологическая студия «Денс», выручка которой в 2013 году составила около 6 млн рублей, и с 2010 года он в равных долях с СамГМУ владеет фирмой «Биокерамика».

Научными исследованиями Иван Байриков занимается тоже давно, он соавтор 25 патентов, из них семь связано с дентальными имплантатами и способами их вживления. Ключевая разработка — дентальный имплантат из нетканого пористого титанового материала. Подобный, по словам Байрикова, используется в авиапромышленности для шумоизоляции. В подборе и испытании материала ему помогли сотрудники СГАУ доцент Федор Паровай и профессор Александр Ермаков. «За счет пористой структуры нагрузка от имплантата меньше действует на челюсть, он прочнее держится и лучше приживается», — объясняет Байриков. Сейчас на рынке наиболее широко используются дентальные имплантаты без пор. Кроме того, по словам сына Байрикова Алексея, также занимающегося имплантатами, их разработка в три раза дешевле аналогов. Первый раз Байриков установил имплантат пациенту около пяти лет назад,

когда разработка еще не была запущена в серийное производство.

Импульс разработке Байрикова придала победа в конкурсе «УМНИК на СТАРТ» в 2011 году. Проект, по словам Алексея Байрикова, выиграл в своей номинации «Медицина будущего» и стал лучшим из всех представленных проектов по всем направлениям. Получив грант в размере 1 млн рублей, Байриков, по условиям конкурса, в декабре 2011 года создал малое инновационное предприятие «Смарт-Имплант», где контрольный пакет принадлежит ему, а остальное — медуниверситету. Первые пару лет работы компании имплантат проходил испытания, которые профинансировал СамГМУ, затем на площадке завода «Салют» было организовано мелкосерийное производство. По словам Байрикова, завод сам подготовил площадку и оборудование стоимостью примерно 250 тысяч рублей.

Около года назад разработка начала широко применяться в клинической практике, сейчас проведено несколько тысяч успешных операций. Кроме того, уже несколько месяцев Байриков внедряет новую разработку на основе пористого титанового материала — протез, заменяющий участок челюсти. На каркас из него пересаживают мультипатентные клетки (именно их

часто называют стволовыми), из них развивается костная ткань, и затем имплантат пересаживают пациенту. Счет таким операциям пока идет на десятки.

КРЕПКИЙ ОРЕШЕК

Рынок дентальных имплантатов разработку Байрикова пока не распробовал. По словам декана стоматологического факультета института «Реавиз» Ольги Шухоровой, лидеры рынка — зарубежные производители. О разработке Байрикова она не слышала. Ее собственная компания закупает израильские имплантаты фирмы MIS, также в числе лидеров она назвала компании Semados и Alpha Bio. Конкуренция среди изобретателей имплантатов также высокая. Их авторы используют разные материалы — например, сплав титана с никелем с эффектом памяти (разработан в Сибирском отделении РАН) или пористый титановый протез, который изготавливают путем лазерного спекания. По мнению Байрикова, у этих способов есть недостатки: никель токсичный, и его попадание в организм (сведенное авторами разработки к минимуму) может быть крайне опасно, а протез, полученный лазерным спеканием, не такой прочный, как разработка Байрикова.

Тем не менее имплантат Байрикова постепенно прокладывает путь на самарский рынок. Руководитель Стоматологической ассоциации Самарской области Валентина Тлустенко сейчас изучает возможность внедрения разработки в подведомственной ей стоматологической поликлинике №3 Советского района Самары. «Интерес к разработке есть не только в Самарской области, но расширить применение имплантатов пока мешают маленькие объемы производства», — сожалеет Байриков. А поборотся есть за что — производитель дентальных имплантатов компания «Альфа-Биотех» оценивает российский рынок примерно в 500 тысяч имплантатов в год. При средней стоимости имплантата в 6-7 тысяч рублей (по оценкам Шухоровой) объем рынка в денежном выражении может достигать 3,5 млрд рублей в год. Со своим десятком тысяч операций, проведенных за несколько лет, «Смарт-Имплант» пока занимает меньше процента. Однако в будущем Байриков надеется организовать производство на базе медуниверситета и увеличить присутствие на рынке. По зубам ли ему это?

- Дарья Макушова



ЖК «ГОРОД МИРА»

ПРОДАЖА
ЖИЛЫХ
И ОФИСНЫХ
ПЛОЩАДЕЙ

Московское шоссе, 45-47
тел. 8 927 891 78 02

ООО «ТИРА3» свидетельство о гос. регистрации №1131650021469 от 17.12.2013 Реклама

Моногорода в России, такие как Чапаевск, часто зависимы не просто от экономики одного производства, но и от власти, аккумулированной в руках одного-двух десятков людей — чиновников и менеджеров

Линия фронта

КАНАЛИЗАЦИЯ БЛЫНСКОГО

АДМИНИСТРАЦИЯ ЧАПАЕВСКА ПОДГОТОВИЛА К РАСПРОДАЖЕ КОММУНАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ ГОРОДА, НО НЕ СМОГЛА СБЫТЬ ЕЕ С ПЕРВОЙ ПОПЫТКИ. **БУДЕТ ЛИ ВТОРАЯ?**

Сколько стоят муниципальные монополии в сфере ЖКХ? Недорого — если покупать их своим у своих. И десятки миллионов, если потом продать. В 2012 году администрация Чапаевска продала половину городского «Водоканала» неизвестной гражданке по цене трех стиральных машинок. Параллельно разрабатывалась схема реализации другого актива ЖКХ — теплового хозяйства. По каким каналам и в чьи резервуары должны были утек муниципальные активы?

МОНОВЛАСТИЕ

В Чапаевске тихо — разгар рабочего дня, а все будто вымерло. «Все ездят на заработки в Самару или в Новокуйбышевск, здесь-то не устроишься никуда», — пожимает плечами местный предприниматель, владелец двух магазинчиков, кафе и автомойки (он очень просил не называть своего имени — «и так одни проблемы»). По официальной статистике, около половины трудоспособных жителей города с общим населением 72 тыс. человек трудятся за его пределами. Несколько чапаевских промышлен-

ных предприятий — градообразующий «Промсинтез», «Полимер», «Промперфоратор», силикатный завод — никак не могут обеспечить всех работой. Численность сотрудников крупнейшего из них, «Промсинтеза», всего около 2 тыс. человек. И с этой невеликой цифрой Чапаевск тем не менее вошел в список моногородов, составленный Минэкономразвития РФ — городов, которые зависят от одного производства и которым нужны особые программы развития и поддержка государства.

Но, как и во многих других малых городах Самарской области и России, приставка «моно» в Чапаевске имеет особый смысл. «Моно» — это о власти в одних руках. О бывших муниципальных чиновниках, выступающих соучредителями в десятке юрлиц вместе с директорами промышленных предприятий города и их родственниками. О родственниках чиновников муниципальной администрации,

владеющих частными предприятиями или возглавляющих муниципальные. Об удивительной спаянности городской элиты, которая позволила ей тихо и по-своему элегантно подготовить к продаже всю чапаевскую «коммуналку». В процессе рас-



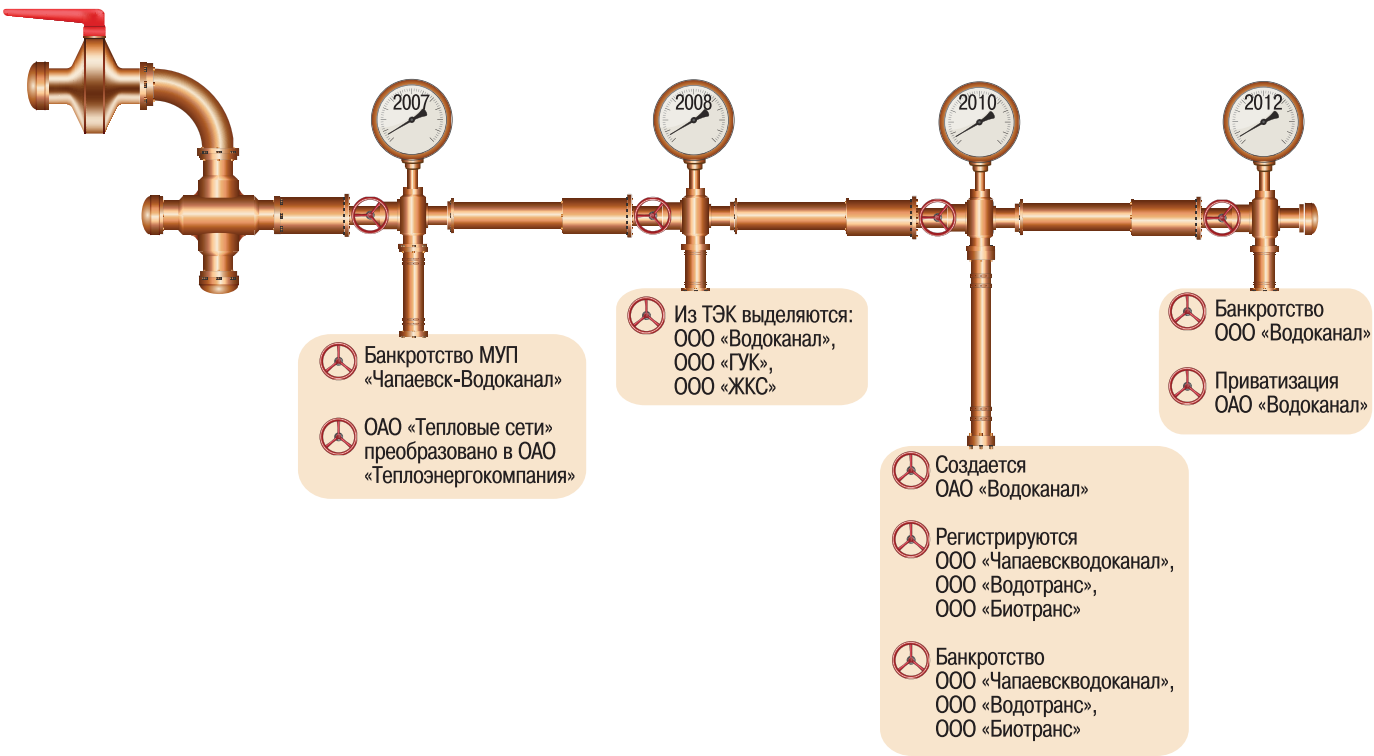
У БЫВШЕГО НАЧАЛЬНИКА ЦЕХА **ДМИТРИЯ БЛЫНСКОГО** МНОГО СВЯЗЕЙ В ЧАПАЕВСКЕ

ПРИВАТИЗАЦИЮ АКТИВЫ ЖКХ РАССМАТРИВАЮТ КАК УСЛОВИЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ, НО ОЗНАЧАЕТ ЛИ ЭТО, ЧТО МУНИЦИПАЛИТЕТЫ ДОЛЖНЫ ОТДАВАТЬ ИХ ПОЧТИ ДАРОМ?



ПУТЕШЕСТВИЕ ПО ТРУБАМ

Как менялись владельцы чапаевского водопроводно-канализационного хозяйства



вания «Делу» удалось только частично распутать цепочки взаимосвязей внутри группы, управляющей Чапаевском. К кому ведут длинные коридоры канализационных коллекторов, к выводу через которые готовили местные активы?

ТИХИЕ ВОДЫ

Чапаевский «Водоканал» — одно из самых, пожалуй, закрытых предприятий в сфере ЖКХ в Самарской области. Возможно, такая суровая позиция связана с обстоятельством, которое уже три года привлекает пристальное внимание и средств массовой информации, и местной чапаевской общественности. Но которое до сих пор и сам «Водоканал», и его учредитель — администрация Чапаевска — отказываются как-либо объяснять. Это обстоятельство — появление в начале 2012 года в числе акционеров предприятия частного лица, некоей Юлии Борисовны Ивановой (кроме имени в открытой отчетности и документации «Водоканала» о ней ничего нет). Но частных лиц среди акционеров провинциальной «коммуналки» много. Только вот мало кому из них удавалось совершить столь же выгод-

ную сделку, какую смогла проверить Юлия Борисовна: купить 49,95% акций городского монополиста за... 99,8 тыс. рублей. Как это могло произойти?

ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЫЕ РУКИ

История приватизации чапаевского водоканала тянется еще с конца 2000-х. В 2007 году МУП «Чапаевск-Водоканал» было признано банкротом. Его имущество перешло в ОАО «Теплоэнергокомпания», принадлежащее администрации Чапаевска. Сначала водоканал работал в виде службы ТЭК, затем, в 2008 году, было создано ООО «Водоканал» — 100-процентная «дочка» ТЭК. Это предприятие получило в аренду от ТЭК водопроводно-канализационный комплекс и транспорт. Одновременно из ТЭК были выделены две управляющие компании — ООО «Городская управляющая компания» и ООО «ЖКС».

В ноябре 2010 года комитет по управлению имуществом Чапаевска создает новое дочернее предприятие — ОАО «Водоканал». С мая по ноябрь 2011 года в ОАО «Водоканал» менялась стоимость чистых активов — видимо,

вносилось имущество. Так, согласно двум договорам купли-продажи, транспорт ООО «Водоканал» был продан ОАО «Водоканал» за 3 млн рублей. В 2012 году ООО «Водоканал», в свою очередь, банкротится, хотя отчетность предприятия за последний год, когда раскрывается (2010 год), выглядит совсем неплохо. Так, выручка в 2010 году составила 86 млн рублей при себестоимости товаров и услуг в 84,6 млн, прибыль составила 884 тыс. рублей (в 2008-2010 годы компания вообще работала без убытков). Кредиторская задолженность составила 37,1 млн рублей, дебиторская — 37,6 млн. Инициатором банкротства выступила межрайонная ИФНС №16 по Самарской области, которой предприятие должно 4,488 млн руб. Вместе с коммунальными активами с предприятия на предприятие перебрасывали работников бывшего «Водоканала». Впоследствии некоторым из них пришлось через суд доказывать правопреемственность этих организаций — в некоторых не сохранились архивы, необходимые для установления стажа для получения пенсии. Одна из лаборанток требовала такие справки через суд и в судебном иске перечис-

ляла свои места работы за 34 года: ПУ водопроводно-канализационного хозяйства, ПО ЖКХ, управление «ВКС» — филиал УМП «Департамент ЖКХ», МУП «Чапаевск-Водоканал». Затем ее перевели в ОАО «УК ЖКХ», потом в ОАО «Тепловые сети», потом в ОАО «Теплоэнергокомпания», потом в ООО «Водоканал» и наконец в ОАО «Водоканал»... Апофеозом этих зубодробительных преобразований стало решение о выпуске дополнительных акций компании, принятое в декабре 2011 года — 100 штук номиналом 998 рублей. В решении о допэмиссии говорилось, что размещение должно пройти по закрытой подписке в пользу физического лица — Юлии Борисовны Ивановой, которая таким образом оказалась владелицей 49,95% акций «Водоканала» стоимостью 99,8 тыс. рублей (средства были внесены в кассу предприятия наличными). С такой ценой чапаевская «коммуналка» бьет, пожалуй, все рекорды приватизации муниципального имущества в России. Конечно, это хлопотное имущество. По данным администрации Чапаевска, еще в 2011 году износ систем водоснабжения составлял 84%, а сейчас приближается к 100%. В 2011 году была принята программа комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры Чапаевска на 2011-2015 годы, согласно которой на реконструкцию инженерных сетей, в частности на теплоснабжение, водоотведение и водоочистку, городу требуется около 700 млн рублей. Однако, несмотря на износ фондов и постоянные проблемы, выручка чапаевского «Водоканала» только растет. В 2011 — 94,1 млн, в 2012 — 128, в 2013 — 138 млн руб. Предприятие значительно активизировало исковую работу по сбору дебиторской задолженности, а с 2014 года массово заключает договоры с владельцами дачных участков на оплату воды, которую они берут из колонок общего пользования — они приносят около 30 млн рублей в год. Местный общественник Александр Борщев, правда, утверждает, что тарифы на водопользование «Водоканала» завышены минимум в два раза, и собирается с предприятием судиться.

ТЕНЬ ИНВЕСТОРА

Юлия Иванова, по такой смешной цене ставшая совладелицей пусть изношенного, но все же работающего чапаевского хозяйства, — лицо непубличное. Она не входит в совет директоров ОАО



«Водоканал», никаких данных о ней в отчетности предприятия нет, дивиденды она не получает по причине убыточности предприятия. Однако человек с таким именем в Чапаевске все же находится, причем непосредственно в системе ЖКХ. Полная тезка владелицы «Водоканала», Юлия Борисовна Иванова, занимает в Чапаевске должность главного бухгалтера МУП «Городской расчетный центр». На вопрос «Дела», является ли именно она собственником «Водоканала», Юлия Иванова отвечать отказалась. Почему — вопрос, возможно, риторический. Зачем «Водоканалу» и его владельцу в лице КУМИ Чапаевска понадобилось привлекать в качестве собственника неизвестного человека и кто этот человек? Никаких инвестиций от нового владельца, судя по отчетности предприятия, не поступало. Однако в ней есть любопытный документ: в апреле 2012 года ОАО «Водоканал» приняло поправки в свой устав, согласно которым оно стало вправе провести еще одну допэмиссию. На этот раз она уже более адекватна: 499 002 акций номинальной стоимостью 100 рублей, суммарной — 49,9 млн рублей. Согласно балансу «Водоканала» за 2013 год, активы предприятия составляют 65,5 млн рублей, из них основные средства — 6 млн. Кредиторская задолженность

БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА При Алексее Овчинникове чапаевское КУМИ избавилось от множества активов

предприятия составляет 63,2 млн рублей, дебиторская — 43,8 млн рублей. Должна ли была Юлия Иванова выкупить и эту

эмиссию? Или на горизонте появился более крупный покупатель? Неизвестно. «Водоканал», так же как и ТЭК, готовят к продаже, сегодня вопрос стоит только с разрешением от думы», — уверяет один из чапаевских депутатов. Однако с момента принятия этих поправок в устав прошло уже три года, а продажа так и не состоялась. Что мешало КУМИ?

ТЕПЛЕЕ, ГОРЯЧО

Возможно, силы были потрачены на другой актив, который также готовился к продаже, — тепловые мощности. Из ОАО «Теплоэнергокомпания», кроме ООО «Водоканал», в июле 2010 года было выделено ООО «Жилищно-коммунальный сервис» («ЖКС»), чуть позже — ООО «Городская управляющая компания» (ГУК). В 2011 году 100% «ЖКС» уже принадлежало некоему Владимиру Чугурову. По интересному совпадению, гендиректором «Теплоэнергокомпания» является Владимир Вениаминович Чугуров, а директор «ЖКС» сейчас — Вера Чугурова. Возможно, именно поэтому в отчетности ТЭК за 2010-2011 год ничего не говорится о продаже принадлежащих ОАО компаний.

В ГУК 90% принадлежит чапаевскому юристу Владимиру Вандышеву — он не раз защищал интересы ТЭК и других муниципальных или дочерних им предприятий Чапаевска. У ГУК и «ЖКС» один сайт на двоих, и на нем — общий список из 155 домов, из которых на «ЖКС» приходится 26, на ГУК — 129.

ТЭК, оставшаяся без «Водоканала» и управляющих компаний, по-прежнему аккумулировала тепловые мощности Чапаевска. В ее капитал при создании вошла также котельная за-

МНОГИЕ ДЕПУТАТЫ И ЧИНОВНИКИ В ЧАПАЕВСКЕ ЯВЛЯЮТСЯ ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ

вода «Полимер», которая обслуживала преимущественно жителей Чапаевска (так «Полимер» стал соучредителем ТЭК). Всего у ТЭК 11 котельных и 76 км тепловых сетей. Одну из котельных, СВЗХ, администрация Чапаевска в 2012 году пыталась включить в план приватизации муниципального имущества. Инициатором приватизации котельной выступил руководитель КУМИ Чапаевска Алексей Овчинников, объяснив ее необходимость открывающейся возможностью участвовать в федеральных и областных программах по капремонту МКД, одним из условий которых является наличие коммерческих организаций коммунального комплекса. Сначала балансовую стоимость котельной мощностью 150 Гкал/час оценили в 8,8 млн рублей, потом, после протестов некоторых депутатов Чапаевской гордумы, подняли стоимость до 30,6 млн рублей.

Выяснилось, однако, что, в соответствии с требованиями статьи 9 ФЗ №416 «О водоснабжении и водоотведении», объекты централизованных систем горячего водоснабжения не подлежат отчуждению в частную собственность, за некоторыми, не касающимися чапаевского случая, исключениями. Это признала и прокуратура Чапаевска. Алексей Овчинников пытался доказать, что котельная не является объектом системы централизованного горячего водоснабжения, и вопрос в итоге был отложен.

В 2013 году Овчинников перешел на другую должность в мэрии Чапаевска – замглавы города по инвестициям, и тема приватизации чапаевской «коммуналки» затихла.

Один из бывших руководителей ряда жилищно-коммунальных предприятий Чапаевска уверен, что команда нынешнего мэра Чапаевска Дмитрия Бlynского не имеет общего мнения о том, стоит ли приватизировать ЖКХ города, и что Бlynский едва ли не «спас» город от идей Алексея Овчинникова, чьи лobbистские возможности приписывают тому, что его брат — вице-губернатор Самарской области Дмитрий Овчинников. Однако Алексей Овчинников, работавший в жилинспекции в Чапаевске еще в 1999-2000-х годах, появился в мэрии Чапаевска вместе с победой Дмитрия Бlynского на выборах мэра Чапаевска в 2008 году и с тех пор в течение пяти лет занимал должность руководителя КУМИ. Трудно представить, что какие-либо важные вопросы он мог решать за спиной Бlynского. К тому же тема привлечения дополнительных инвестиций в чапаевское ЖКХ вовсе не оказалась окончательно закрыта после кадрового перемещения Овчинникова. Уже после этого, в 2014 году, в ОАО «ТЭК» рассматривали вопрос о возможной допэмиссии акций и, как в случае с ОАО «Водоканал», внесли соответствующее разрешение в устав общества

– на сумму 77 млн рублей. ТЭК – более интересный актив, чем «Водоканал»: выручка компании за 2013 год составила 485 млн рублей.

До сих пор многие в Чапаевске уверены в том, что все это должно было стать началом крупной распродажи муниципального имущества – да, собственно, она и произошла в случае Юлии Ивановой. Один из собеседников «Дела» вообще нарисовал довольно фантастическую картину: мол, котельная, которую хотел приватизировать Овчинников, только первая в цепочке скупки. Якобы она должна была послужить залогом некой группы организаторов этой «распродажи» для получения кредита в банке для покупки следующих котельных, затем покупатель должен был обанкротиться, а имущество перейти с торгов к третьим лицам. Но зачем такая сложная схема, если «коммуналку» в городах и селах Самарской области и так успешно приватизируют?.. И к чему скрываться, если многие руководители муниципальных предприятий Чапаевска и местные бизнесмены и так тесно связаны между собой?

КРЕПКИЕ СЕТИ

При тщательном анализе структуры юрлиц, связанных с чапаевской «коммуналкой», обнаруживаются любопытные детали, связывающие между собой чапаевских бизнесменов, муниципальных чиновников, а также членов семьи мэра Бlynского. Так, КУМИ Чапаевска, которое возглавлял Алексей Овчинников, и бывший директор «Водоканала» Владимир Шевчук (погиб в автокатастрофе летом 2013 года) были соучредителями нескольких фирм, зарегистрированных в один день, 2 июня 2010 года, и ликвидированных накануне начала процедуры банкротства ООО «Водоканал». Их основным партнером выступала жительница Чапаевска Марина Трофимова, которой принадлежало 60% в ООО «Чапаевскводоканал», 50% в ООО «Биотранс», 50% в ООО «Водотранс».

Марине Трофимовой также принадлежит 20% чапаевского ООО «Консультативно-диагностическая поликлиника», а основной собственник этой фирмы — компания «Фармапол-Волга», некогда принадлежавшая нынешнему мэру Чапаевска Дмитрию Бlynскому. После его избрания главой Чапаевска интересы семьи в фирме стал представлять его сын Алексей.

Затем он также вышел из этой компании, сейчас он владеет ООО «ЖСК» и является директором ООО «ЧСК Плюс».

В «ЧСК Плюс» одно время выступал соучредителем Владимир Шинков, бывший директор безенчукских МУП «Водоканал» и МУП «Водоканалсервис». Он же был в 2009 году директором Чапаевской сетевой компании, которая тогда, согласно годовому отчету ТЭК, вела «деятельность по сбору платежей с абонентов, потребляющих тепловую энергию для личных нужд, на основании агентского договора». Ну а владельцем 51% в ООО «Чапаевская сетевая компания» в то время была... все та же самая Марина Трофимова. Это же предприятие владело 30-процентной долей ООО «Водоканал» на этапе создания предприятия. Нынешний владелец 51% ЧСК Роман Болдырев в 2008 году исполнял обязанности директора чапаевского МБУ «Управление по обслуживанию и содержанию объектов социальной сферы и ЖКХ», а владелец 49% того же предприятия Евгений Литвинов работал директором «ЧСК Плюс», нынешним директором которого является Алексей Бlynский.

Конечно, Чапаевск — маленький город, и специалистов по ЖКХ, способных эффективно управлять хлопотным имуществом, здесь немного. Например, Олег Аброськин в свое время поработал директором и ГУК, и «ЖКС», и ЧСК.

Но настолько ли, чтобы в нескольких компаниях совпадали интересы одних и тех же лиц, включая мэра города и его сына, да еще оказывались несколько однофамильцев? Так, в совете директоров ОАО «Водоканал» трудится Ольга Трофимова, директор МУП «Городской расчетный центр», между прочим, непосредственный руководитель той самой Юлии Ивановой, которая является как минимум тезкой загадочного совладельца «Водоканала».

Консультативно-диагностическая поликлиника, в которой участвует, видимо, однофамилица Ольги Трофимовой Марина Трофимова, выступала вторым участником в нескольких торгах на «оказание услуг по созданию условий для оказания медицинской помощи гражданам, проживающим в специализированном жилищном фонде». Их проводило чапаевское МБУ «Управление по обслуживанию

и содержанию объектов социальной сферы и ЖКХ», а выигрывала горбольница, где главврачом работал Владимир Зейлерт. Он впоследствии переключился на фармацию и вошел в группу «Фармапол», производителя сырья для фармации и самих лекарственных препаратов, которая играет существенную роль в экономике Чапаевска. «Фармапол», «Фармаполторг», «Фармаполторг+», «Фармапол-Холдинг»... Названия юрлиц, связанных с чапаевским фармацевтическим производством и аптечной сетью, множатся, как вирусы в клетках ослабленного организма. Но генов в ДНК этого вируса, в конечном счете, немного. Евгений Панов, Петр Приезжев, Сергей Кудрявцев, Михаил Бондаренко, Владимир Зейлерт владеют в тех или иных долях большинством этих и многих других юрлиц.



Крупнейший соучредитель группы, Петр Приезжев, вместе с Ларисой Масловой является соучредителем «Фармапол-Самары», той самой, что владеет Консультативно-диагностической поликлиникой. Маслова и «Фармапол» являются также совладельцами ООО «Крылья», в состав учредителей которого также ранее входили отец и сын Бlynские. Кроме них среди владельцев этой компании — директор чапаевского МУП «Ритуал» Евгений Маслов, директор школы-интерната в Чапаевске Леонид Богданчиков, некая Ольга Сорокина – в Чапаевске была ее полная тезка-директор МУП «Банно-прачечный комбинат», а также Владимир Киреев – он был директором МУП «Чапаевское ПАТП» и совладельцем ОАО «Чапаевская автотранспортная компания». В 2014 году эта компания выиграла конкурс на пассажирские перевозки в городе. Сейчас Киреев – директор МУП «Чапаевсктранссервис».

КРАН ОТКРЫТ

Ряд всех этих людей являются депутатами Чапаевской городской думы пятого созыва, полномочия которой заканчиваются в сентябре этого года: Владимир Чугуров, Михаил Бондаренко, Петр Приезжев. Есть в думе и замдиректора ТЭК Владимир Котов, и подрядчик по строительным контрактам мэрии Сейран Саркисян. Однако сегодня в Чапаевской гордуме действует и группа оппозиции власти, которая как раз и выступила против приватизации котельной в 2012 году, — это, в первую очередь, владелец Чапаевского рынка Владимир Вдовин, директор транспортной компании «Рус-Авто» Наталья Гурьянова. «Оппозиция крайне незначительна, но пока депутатские полномочия у нее есть, с ней приходится считаться, — говорит один из сотрудников мэрии Чапаевска. — Увы, так продлится недолго».

Речь идет о перевыборах в сентябре нынешнего года. По данным «Дела», по 19-му округу Вдовина будет баллотироваться Галина Борисова, директор школы №12 — сильный кандидат, а по 10-му округу Гурьяновой — член молодежного парламента и заведующая детским садом №10 Наталья Ломакина или специалист жилотдела мэрии Ольга Наумова.

БЕЗОТВЕТНОСТЬ

Загадочные хитросплетения скрытых от глаз коммуникаций в Чапаевске одновременно и уникальны, и типичны для российской провинции. Громкие имена родственников, странные однофамильцы, неизвестные граждане, вдруг появляющиеся в списках собственников привлекательных муниципальных предприятий — все это давно стало банальными приметами новейшего времени в тех городках и районах, где власть чувствует себя вполне комфортно в своей автокефальности.

Найдутся ли ответы на вопросы, которые возникают при изучении даже небольшой части чапаевских историй, во многом зависит от того, появятся ли те, кто вообще будет о чем-то спрашивать.

До сих пор таких было немного. **Д**

– Юлия Торгашева,
Полина Ермалюк



ПОКРОВИТЕЛЬСТВУ ДМИТРИЯ
ОВЧИННИКОВА ПРИПИСЫВАЮТ
УСПЕХИ ЕГО БРАТА

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Гамаль Замальдинов успешно занимался оптовой торговлей, производством сельхозпродукции и коммерческим девелопментом. Найдёт ли он для себя новые ниши в условиях нестабильного аграрного рынка?



Story

СОХА ЗАМАЛЬДИНОВА

Бывший финансист и торговец собрал рекордный в Среднем Поволжье урожай перерабатывающих мощностей и земли. *Какие поля миллиардер от сохи отправится засеять дальше?*

Каменный лев едет в Россию уже почти три года. Таможня два раза впускала скульптуру на территорию страны, но потом отправляла обратно – в Мексику, куда-то под стены древней столицы майя Чичен-Ицы, откуда он родом. Ввоз изваяния осложняется не только спорами о том, является ли он исторической ценностью народа майя, но и его весом — около 1,5 тонны. Льва в Самаре ждёт владелец оригинального сувенира — самарский землевладелец и девелопер Гамаль Замальдинов. Он купил себе замену магнитика на холодильник во время путешествия по Мексике, как говорят, за 50 тыс. долларов. «Гамаль считает, что если сувенир легко достиг родины, он не оставит неизгладимого следа в памяти людей, — хохочет один из деловых партнеров Замальдинова. — Не знаю никого из его окружения, кто не был бы вовлечен в эту транспортировку. Весь мир участвует – жители Казани, Сан-Франциско, Мехико, Торонто».

Гамалю Замальдинову, впрочем,

давно не привыкать к тому, что его покупки оборачиваются большими хлопотами. Начав в юности бизнес с оптовой торговли продуктами, он стал одним из крупнейших агробизнесменов в Среднем Поволжье: у Замальдинова больше 100 тыс. га земли, десятков элеваторов, животноводческие фермы и совокупный оборот бизнеса около 3 млрд рублей. Но сейчас в растениеводстве и переработке зерна царят еще более крупные холдинги — они скупают земли и производства, и Замальдинов все чаще рассуждает о перспективах городского девелопмента и зернотрейдинга, чем сельскохозяйственного производства. На что он заменит свой золотой плуг?

ЗОЛОТАЯ НИВА

Гамаль Замальдинов — едва ли не самый непубличный из всех региональных агроинвесторов. Он не дает

интервью («Дело» — единственное исключение) и старается минимизировать даже свое участие в торжественных мероприятиях местной татарской диаспоры, хотя его причисляют к числу ее основных финансистов. Владения Замальдинова — десятки тысяч гектаров земли, фермы, элеваторы в Самарской, Саратовской, Пензенской областях. «Я раньше уезжал в четыре утра, засыпал в машине и так трое суток по кругу ездил. Должен же как хозяин все осмотреть», — вспоминает Замальдинов. Его компания «Самарахлебрезерв» входит в «большую тройку» региональных агрохолдингов вместе с «Био-Тоном» Алексея Мартынова и холдингом «Василина» Виктора Димитриева. Рядом еще группа «СИНКО», все остальные далеко отстали от лидеров. Новое поколение «колхозников» уже давно не спит в машине — сначала в собственный вертолет

**ЗАМАЛЬДИНОВ НЕ ЛЮБИТ
ВНИМАНИЯ И ВЕДЕТ
ЗАКРЫТЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ**

БУДЕТ ЛИ ЗАМАЛЬДИНОВ ДАЛЬШЕ НАРАЩИВАТЬ СВОИ АКТИВЫ, ЧТОБЫ ВСЕ ШЕСТЕРЕНКИ ЕГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ МАШИНЫ РАБОТАЛИ МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНО?





пересел Замальдинов, потом его коллеги. И все же соперникам долго не удавалось угнаться за Гамалем на том поприще, где он начинал – в зернохранении. Откуда вообще взялись рекордные мощности и земли?

Гамаль Замальдинов вырос в Самаре, только старшие классы школы провел на Камчатке – там на военноморской базе служили его родители, оба врачи. Учеба в плановом институте пришла на конец 80-х, и Замальдинов еще успел послужить в армии СССР – в авиационном полку на территории Латвии. После армии он сразу же открывает собственный бизнес – занимается торговлей. Первона-

чальным капиталом послужил кредит в 500 тыс. рублей (стоимость примерно 10 «девяток» по тем временам), взятый в «АвтоВАЗбанке». «Наверно, просто повезло в этот момент, — вспоминает Замальдинов. — На эти деньги закупил товара, хранил его на складе». Первый же год торговли принес Замальдинову, по его словам, десятикратную прибыль. Какой вклад в эту баснословную удачу внесла самарская татарская община, бизнес которой был сконцентрирован преимущественно в торговле, остается только гадать. Сейчас Замальдинов активно финансирует мероприятия татарской диаспоры Самарской области, очень

дружен со многими ее лидерами и с публичным лицом общины Хабилем Бикташевым – тот даже назвал своего младшего сына Гамалем. Бикташев отзывается о Замальдинове как о человеке целеустремленном и работающем – «всегда в посевной или уборочной», не любящем излишней публичности; солидарен с ним и совладелец «Ипозембанка» Ильяс Шакуров.

В 1992 году Замальдинов открыл ТД «Союз», который вошел в первую тройку оптовых фирм по продаже продуктов питания и алкоголя вместе с известной в те времена «Средней Волгой» Алексея Гриншпуна. Параллельно Замальдинов занимается розницей – открывает магазин в Черноречье, где в эти годы турки строили жилье и кипела жизнь. «Вспоминаю свою молодость: время было — не расслабишься. С другой стороны, думаешь, хорошая школа ведь. А прошло все так быстро, будто сходил выпить водички», — ностальгирует Замальдинов.

ПОСЕВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Торговля в районах области вывела Гамалю Замальдинову на Ассоциацию крестьянских (фермерских) хозяйств, фермеров и сельскохозяйственных кооперативов по Самарской области (АККОР) — тогда уже крупную лоббистскую силу. Тогдашний губернатор Самарской области Константин Титов предложил АККОР создать собственный банк, в котором фермеры смогут брать недорогие кредиты. Откуда возьмутся деньги, как обеспечить заемщикам процентную ставку ниже, чем в коммерческих банках, — тогда эти вопросы сложными не казались. В «Фермер-банке» Замальдинов получил должность первого заместителя председателя совета. «Этот банк для меня был, как тот чемодан без ручки. Мне его дали, но я не хотел, чтобы его ассоциировали со мной», — утверждает Замальдинов. Банковский бизнес в те времена не был легким, вспоминает он, — например, в банк хотела зайти самая влиятельная на тот момент группа «Эл Рос» во главе с Андреем Лазаревым и Олегом Эрнезаксом, но АККОР и Замальдинов сопротивлялись как могли и банк не отдали.

«Фермерский банк» в итоге так и не получился, из его капитала вышла администрация Самарской области, а вместо Эрнезакса в банк пустили предпринимателя Бориса Иванова,

возглавлявшего некое «российско-вьетнамское предприятия RVC» и «строительную фирму «ИВС». Никаких следов в экономике региона эти компании не оставили, да и сам «Фермер-банк» через некоторое время стал чахнуть. С другим акционером, фирмой «АВС», вообще произошла анекдотическая история – ее в банке... потеряли. «Учредители не отвечают на звонки, корреспонденция возвращается», — жаловался «Фермер-банк» в ЦБ, который без подписей всех учредителей отказывался утверждать изменения в уставе.

Замальдинов говорит, что сам не брал в банке кредитов и в целом так и не привык к банковскому бизнесу. «Фермер-банк» приобрела группа татарских бизнесменов, переименовав его в «Ипозембанк», а доля самого Замальдинова в нем постепенно снизилась почти до нуля. «Он не увлекается финансовыми схемами и игрой на бирже, поэтому вышел из бизнеса», — говорит про Замальдинова нынешний президент «Ипозембанка» Ильяс Шакуров. Формально у Замальдинова осталось 0,17% в банке. «На ближайшем собрании участников общества Шакуров обещал меня, наконец, убрать из списка», — смеется Замальдинов.

ТЕМА ПОЛЕЙ И ЛУГОВ

В «Фермер-банке» Гамаль Замальдинов выдавал кредиты сельхозпроизводителям, изучал их отчетность, оформлял залоги, но идея самому заняться сельскохозяйственным производством появилась у него далеко не сразу. Продавая «Фермер-банк» Борису Иванову, Замальдинов выяснил, что у того есть хлопотный и малоприбыльный по тем временам актив — Мыльнинский элеватор в Безенчукском районе. Он и стал первым сельскохозяйственным активом молодого предпринимателя.

«К этому периоду оптовую торговлю я сворачивал — слишком много было конкурентов, — признается он. — Решил, что интересное направление — торговля зерном. Элеватор был хорошим предложением и оказался кстати. Когда я поехал его смотреть, тема полей и лугов меня вдохновила — очень понравилось».

Элеваторы в середине 90-х — в агонии. Зарплату работникам выдают в лучшем случае мукой, в худшем —

никак. Купить производство можно за бесценок, только вот что с ним делать?..

Но после первого элеватора Замальдинов купил еще десяток и сегодня входит в число крупнейших зернотрейдеров Среднего Поволжья и является крупнейшим владельцем элеваторов. «Я один из немногих, кто в

НА ДОВЕРИИ

Как распределены по собственникам активы, подконтрольные Гамалю Замальдинову

Гамаль Замальдинов	
100%	ООО «Геострой-Инвест»
49,88%	ООО «Мыльнинский элеватор»
50%	ООО «Приволжский портовый элеватор»
25%	ООО «Заволжье плюс»
75%	ООО «ОФХ «Возрождение-1»
100%	ООО «Моллинвест»
0,46%	ООО «СХПК «Ольгинский»
Ирина Замальдинова	
75,61%	ОАО «Каменский элеватор»
85,71%	ОАО «Каменка-хлеб»
25%	ООО «ОФХ «Возрождение-1»
Алексей Скрынников	
99,44%	ООО «СХПК «Ольгинский»
45%	ООО «Агроинвест»
Роман Митин	
100%	«Самарахлебрезерв»
100%	ООО «МК «Новокуровский»
100%	ООО «Сызранский комбинат хлебопродуктов»
10%	ООО «Агроинвест»
25%	ООО «СХП «Каменское» (75% — Вячеслав Кузьмин, который владеет еще несколькими перерабатывающими предприятиями в Пензе)

момент кризиса 1998 года не прогадал и остался с бизнесом», — вспоминает Замальдинов.

В 2002 году он приобрел сразу пять элеваторов в Пензенской области — у бывшего владельца ОАО «Пензахлебопродукт», депутата Госдумы Игоря Руденского. Дальше число активов Замальдинова росло с огромной скоростью: два элеватора с Пугачевским мукомольным заводом в Саратовской области, еще один элеватор в Пензенской, два в Ульяновской и шесть в Самарской области. В какой-то момент Замальдинов был владельцем 17 элеваторов – ни одному другому агрохолдингу в Среднем Поволжье такого не удавалось. Общую

стоимость покупок Замальдинов не называет. Стоимость элеваторов в России – 50-300 млн рублей, все зависит от рынка в округе и от состояния самих мощностей.

Элеваторы в конце 90-х – начале 2000-х были отнюдь не просто яркими архитектурными элементами пасторальных пейзажей. Большечерниговский элеватор делили между собой семья основного акционера элеватора Анатолия Исламова и Хасан Сафин, менеджер крупного по тем временам предпринимателя, владельца Самарского хлебозавода №2 Али Сулейманова. Не обошлось без жертв — зять Исламова Олег Струков был убит, а Сафин потом погиб в автомобильной катастрофе. Элеватор потом достался московской группе «Аркада».

Другой вопрос, насколько выгодами оказались для Замальдинова эти активы.

«Быстро стало понятно, что владельцы перерабатывающими мощностями, не имея земли и производства, нет смысла», — признается Замальдинов. Он стал одновременно заводить земли и избавляться от части своего громоздкого имущества. Так, «Самарахлебрезерв» покинул Ульяновскую область (Цильнинский и Чуфаровский элеваторы), затем из его активов были еще четыре элеватора: Кузнецкий и Саловский в Пензенской, Чагринский и Обшаровский в Самарской области.

СЛОЖНАЯ ШВАРТОВКА

Одним из самых сложных приобретенных Замальдинова стал Приволжский портовый элеватор – фактически брошенные здания на берегу Волги, являвшиеся когда-то перевалочным пунктом при водных перевозках зерна. Когда доля таких перевозок упала почти до нуля, «Портовый» остановился. В середине «нулевых» его владельцами стали «Самарахлебрезерв» и московская группа «Аркада», но ее доля в конце 2011 года перешла владельцу агрохолдинга «Василина» Виктору Дмитриеву. Замальдинов с Дмитриев-

ЗАМАЛЬДИНОВ УПРАВЛЯЛ БАНКОМ, НО ТАК И НЕ СМОГ УВЛЕЧЬСЯ ФИНАНСАМИ

Д МАТЬ СЫРА ЗЕМЛЯ

Чем владеют крупнейшие аграрные холдинги Самарской области

Компания	Земля	Производство
«Био-Тон»	более 300 тыс. га	Ивантеевский элеватор (Саратовская обл.), Челно-Вершинский элеватор
«Василина»	200 тыс. га	Большечерниговский комбикормовый завод
«Самарахлебрезерв»	126 тыс. га	Мыльнинский элеватор, «Веря» (ХПП в Безенчуке), Сызранский элеватор, Приволжский портовый элеватор, Чагинский ХПП, Пугачевский мукомольный завод, Сюзюмский комбинат хлебопродуктов, Сердобский элеватор, Балтинский ХПП, Каменский элеватор
СИНКО	110 тыс. га	«Жито», Кошкинский элеватор, Подбельский элеватор, Безенчукское ХПП

вым давно дружат, несмотря на конкуренцию: «Сошлись лет 15 назад, он хороший, настоящий мужик. Чего нет у меня — помогает он, чего не хватает ему — тем занимаюсь я».

«Портовый» тогда представлял собой одноэтажные зернохранилища с транспортерами к пристани. В управлении сельского хозяйства Приволжского района «обновку» пришло аграриев многозначительно называли «тот сарай на берегу Волги». Это был второй совместный проект Замальдинова и Димитриева — еще у них на двоих земля в Саратовской области, в Клевенском.

Но потом Гамаль Замальдинов и Виктор Димитриев все же разделили деловые и личные отношения. В 2014 году Замальдинов, которому принадлежало 37,5% капитала «Клевенского», продал свою долю Димитриеву, а взамен приобрел долю того в «Портовом». По данным системы «СПАРК-Интерфакс», по итогам работы в 2013 году выручка «Клевенского» составила 140 млн рублей, чистая прибыль — 4,5 млн.

«Совместного бизнеса у нас уже нет. Мы не ссорились, но каждый по-своему ведь командует. Я не говорю, что это плохо. Просто у нас разные подходы к ведению бизнеса», — смеется Виктор Димитриев.

По словам Замальдинова, у «Василины», «Био-Тона» и «Самарахлебрезерва» примерно одинаковые показатели урожайности. Он отмечает, что, несмотря на работу на одном и том же рынке, он не чувствует конкуренции с ними: «Мы не стесняемся друг у друга спрашивать и советоваться».

ЗАМАЛЬДИНОВ ПОДЕЛИЛ С ДИМИТРИЕВЫМ БИЗНЕС, НО НЕ ИСПОРТИЛ ОТНОШЕНИЙ

СВЯЩЕННЫЕ КОРОВЫ

В 2012 году Гамаль Замальдинов стал владельцем священной, но очень капризной коровы минсельхоза Самарской области — животноводческой фермы в Новокуровке. Строительство этого знаменитого передового молочно-товарного комплекса в 2001 году обошлось областному бюджету в 500 млн рублей. Новокуровка — гордость губернатора Константина Титова — чуть не каждый день принимала высоких гостей, но они, увы, никак не способствовали ее успехам на агони-зирующем молочном рынке. В 2009 году в Новокуровке было введено конкурсное управление, а в октябре 2012 года земельный участок у Новокуровки (12,8 га), 42 здания и сооружения фермы, а также автотранспорт, сельскохозяйственное оборудование и крупный рогатый скот были выставлены на аукцион примерно за 80 млн рублей (за год до этого они оценивались конкурсным управляющим в 197 млн рублей). Покупателем стал Замальдинов, который к тому времени уже около года был арендатором комплекса. Говорят, что попросил его об этом лично министр сельского хозяйства и продовольствия Самарской области Виктор Альтергот. Формально цена продажи составила 24 млн рублей.

К тому времени у Замальдинова уже был неудачный опыт животноводства — коровники СХПК «Ольгинский» в соседнем Безенчукском районе приносили ему до 20 млн рублей убытка в год. По словам Замальдинова, он решил попробовать еще раз.

«Поднимать заброшенную Новокуровку с колен было не страшно — если все делать правильно, почему не должно получиться?» — пожимает он плечами. «В период санкций Замальдинов докупил в Венгрии голштинских коров и пригласил известных чешских специалистов-животноводов. Сегодня они организовали в Новокуровке базу по подготовке и бесплатному обучению студентов животноводству», — рассказывает генеральный директор ООО «Геносервис Руско» Мария Петухова. Переняв опыт европейцев, Гамаль Замальдинов, как он говорит, «поставил вместе с чехами жесткого человека» и добился того, что новокуровские коровы стали давать по 30 литров молока в день — рекордные результаты (финансовая отчетность предприятия не раскрывается). В планах Новокуровки — увеличение поголовья до 1000 дойных голов через год, а Замальдинов уже советует воспользоваться услугами чехов другому увлеченному самарскому животноводу — бывшему владельцу «Электрошита» Андрею Половинкину. «Замальдинов состоялся как аграрий», — признает Альтергот.

Спасая Новокуровку, Гамаль фактически помогал и министру снять с шеи хомут пресловутого памятника потемкинских деревень времен Титова. Не помешало это и главе Хворостянского района Виктору Махову, который в один голос с главой Безенчукского района Евгением Сареевым радостно перечисляет благотворительные взносы Замальдинова: на строительство мечетей в Хворостянском и Иса克林ском районах, церквей в Хворостянском и Безенчукском районах, 200 тонн муки в фонд помощи жителям Донбасса, концерты и праздники с привозными артистами, слишком дорогими для районных бюджетов...

В Хворостянском и Безенчукском районах сосредоточена половина земельных активов Замальдинова — около 60 тыс. га. Остальное — в Пензенской области. Несмотря на такой земельный банк, о Замальдинове как о крупном аграрном предпринимателе не всегда знают даже специалисты — он этих данных не афиширует, его компании формально не объединены в холдинг. Лишь очень условно головной компанией группы можно считать «Самарахлебрезерв». Так, Замальдинов не попал в рейтинг крупнейших



ХОРОШИЙ УРОЖАЙ
Агробизнес и ТЦ принесли Замальдинову в 2014 году неплохую прибыль

землевладельцев BEFL, который составляется по данным СМИ и компаний. Хотя последние его строчки заняты компаниями со 100 тыс. га земель — а столько сейчас и у Замальдинова. По данным рейтинга апреля 2015 года, «Био-Тон» на 14-м месте в России с 240 тыс. га, «Василина» — на 18-м с 200 тыс. га, СИНКО — на 34-м со 110 тыс. га.

БОЛЬШАЯ ЖАТВА

Кроме земли, у Замальдинова в итоге сформировались две группы активов: элеваторы и ХПП (Мыльнинский, Сызранский, Приволжский, Сердобский, Каменский, Чагинский, Балтинский), ХПП «Веря», Пугачевский мукомольный завод, Сюзюмский комбинат хлебопродуктов (мукомольный завод по ржи) и две животноводческие фермы «Ольгинское» и «Новокуровское». Напрямую сам Замальдинов участвует в капитале только нескольких компаний, еще ряд юрлиц принадлежит его супруге Ирине и двум ключевым менеджерам — Роману Митину и Алексею Скрынникову.

Митин, кроме того, является гендиректором ООО «Финанскон-

салт». «Финансконсалт» владеет ООО «Торговый центр «Пассаж» с выручкой 251 млн рублей в 2014 году — это торговый центр в Пензе площадью 34 тыс. кв. м. Однако большинство активов Замальдинова отчетность не раскрывают. Известно, что выручка центрального предприятия группы «Самарахлебрезерв» составила в 2013 году 247 млн рублей. Данные об урожае полей Замальдинова в 2014 году позволяют оценить доход от растениеводства свыше 1,2 млрд рублей.

По самым общим оценкам «Дела», в 2014 году контролируемые Замальдиновым компании могли заработать около 1,6 млрд рублей. Сам он точные данные не сообщает, скромно отделиваясь лишь фразой «у нас все хорошо».

Замальдинов утверждает, что в бизнесе пользуется в основном собственными средствами и в отличие от многих коллег по отрасли «занимает немного». Кредиторская задолженность «Самарахлебрезерва» на конец 2013 года составляла 399 млн рублей — это в 1,5 раза больше годовой выручки. Но руководитель самарского отделения РСХБ Александр Васюхин никакого беспокойства по этому поводу не высказывает.

Куда больше кредиторская задолженность у другого предприятия Замальдинова — ООО «Торговый центр «Пассаж»: по данным на конец 2014 года — 976 млн рублей. Девелоперское направление бизнеса самарского бизнесмена, сосредоточенное за пределами родного региона, — отчасти загадка. Сам предприниматель об этом рассказывает без подробностей. Кроме Пензы, торговый центр у Замальдинова в Саратове — ТЦ «Оранжевый» площадью 60 тыс. кв. м. По словам Замальдинова, Пенза и Саратов были выбраны для строительства, поскольку ему попались там выгодные площадки: «Предложили бы в Самаре, построил бы и здесь». Саратовский ТЦ, якорными арендаторами которого стали «Ашан» и Obi, запущен в 2014 году, данных о выручке пока нет. Директор ТЦ Александр Потапов говорит, что Замальдинов тщательно следил за реализацией проекта и был его идейным вдохновителем — от начала строительства до выбора стройматериалов. Более того, рядом с «Оранжевым» компания Замальдинова «Геострой-Инвест» оформила в собственность несколько десятков гектар, где планирует жилую застройку.



ПОПАЛ В ЖЕРНОВА

Может быть, девелопмент станет основным направлением бизнеса Замальдинова? Вряд ли, хотя больше землю покупать он пока не планирует, так же как и элеваторы, зато с реконструкцией, начатой недавно на Приволжском портовом элеваторе, у него возникла мысль о возвращении к зернотрейдингу.

По мнению Замальдинова, сейчас рынок хранения и переработки зерна по-своему «завис». Высокая

стоимость транспортировки зерна привязывает хозяйства к ближайшим элеваторам, но небольшие производители не могут обеспечить их эффективную загрузку. «Поэтому я и стал продавать элеваторы», — уточняет Замальдинов. Самые выгодные клиенты элеваторов — агрохолдинги, у которых недалеко от элеваторов много собственной земли. Сейчас, когда процесс скупки и консолидации земель в Самарской и соседней областях замедлился, сделок с производственными активами тоже стало

меньше. «Сейчас бы я тоже половину продал, но покупателей нет, так как у людей нет земли поблизости», — говорит Замальдинов. Еще более невыгодным он считает содержание мукомолов: «Я сам не понимаю, почему с мукой так тяжело работать».

Одно из своих мукомольных предприятий — завод на ул. Венцека в Самаре, приобретенный у бывшего вице-премьера правительства Альфреда Коха — Гамаль Замальдинов продал, второе — Осинский хлебозавод — вообще закрыл, третье — Сюзюмский мукомольный завод — работает «в ноль», Пугачевский мукомольный завод был проведен им через процедуру банкротства и очищен от долгов, но сейчас не работает.




Именно активы в Пугачеве принесли Замальдинову первые в его жизни публично обсуждаемые проблемы. При банкротстве пугачевского мукомола выяснилось, что одно из его зданий — такая называемая «мельница купца Чемодурова» — в 90-х было признано памятником культуры. Отсутствие документации на здание, находившееся на территории мукомольного предприятия, позволило в период банкротства поставить его на баланс банкрота и внести в конкурсную массу.

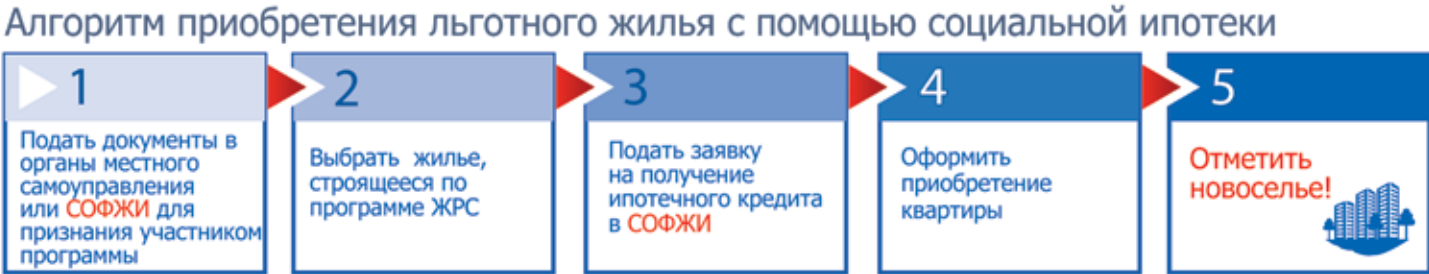
По словам конкурсного управляющего Константина Маркова, при инвентаризации имущества мукомола-банкрота выяснилось, что мельница не была зарегистрирована. Основанием для регистрации послужил план приватизации предприятия, справка из местного минимущества о том, что здание не является госсобственностью, а также справки из саратовского КУМИ и минкульты о том, что мельница — памятник архитектуры регионального значения и что мукомольному заводу принадлежат охранные обязательства по этому зданию. Здание за мукомолом зарегистрировали и продали в рамках конкурсного производства в составе имущественного комплекса. Покупатель обязался охранные обязательства сохранить. Громкие протесты саратовской общественности, публикации в СМИ и выступления заставили саратовскую прокуратуру провести проверку, а Росимущество обратилось в Арбитражный суд Саратовской области с иском о признании сделки по продаже активов

ПУГАЧЕВСКИЙ МУКОМОЛ ПРИНЕС ЗАМАЛЬДИНОВУ ПЕРВУЮ ПУБЛИЧНОСТЬ


ЖИЛЬЕ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ

Программа «Жилье для российской семьи» реализуется в рамках госпрограммы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ»

Кто может стать участником программы?	Объекты - участники программы*
 Госслужащие или работники бюджетных учреждений (врачи, учителя и т.д.)	1 СОФЖИЗнь на юге Самары (12 квартал) Самарская область, Волжский район
 Сотрудники градообразующих предприятий и предприятий оборонно-промышленного комплекса	2 Проект «Московский» г.о. Тольятти, Автозаводской район
 Нуждающиеся в улучшении жилищных условий	3 Самарское Заречье г.о. Самара, Железнодорожный район
 Проживающие в жилых помещениях, признанных аварийными, подлежащими сносу или реконструкции	4 Мкрн. «Южный город» (26 квартал) Самарская область, Волжский район
 Получатели материнского капитала	5 Мкрн. «Южный город» (5 очередь) Самарская область, Волжский район
 Имеющие 3-х и более несовершеннолетних детей	6 Проект «Смышляевка» («Кошелев-Проект») Самарская область, Волжский район
35< Молодые семьи с детьми, где возраст обоих супругов до 35 лет	7 КП «Березовка» (многоквартирные дома) Самарская область, Ставропольский район
 Участники программ по улучшению жилищных условий	8 ЖК «Экодолье Самара» (таунхаусы) Самарская область, Красноярский район
 Инвалиды	9 ЖК «Новая Самара» г.о. Самара, Красноглинский район
 Военнослужащие – участники накопительно-ипотечной системы, ветераны боевых действий	10 КП «Звездный» (таунхаусы) Самарская область, Красноярский район
	11 КП «Белозерки» (таунхаусы) Самарская область, Красноярский район



Контактная информация

 **Нас легко найти!**

САМАРА
ул. Мичурина, 21, 2 этаж, офис 201
(846) 321 36 63
mail@sofgi.ru

ТОЛЬЯТТИ
ул. 40 лет Победы, 47
(8482) 55 80 40, 55 80 48

8 800 500 36 63
www.sofgi.ru

3 МЛРД РУБЛЕЙ – СОВОКУПНЫЙ ОБОРОТ БИЗНЕСА ЗАМАЛЬДИНОВА

Пугачевского мукомольного завода недействительной и возврате активов в федеральную собственность. Судебный процесс начался в конце мая.

«Мы считаем, что при создании ФАУГИ документы о федеральной собственности на здание вовремя не попали в КУМИ, и ни в одном реестре не содержалось сведений об этом», — объясняет ситуацию Марков, хотя вопрос о том, как здание могло оказаться собственностью государства, открыт и для него. «Если ФАУГИ выиграет суд, то Замальдинов потеряет мельницу, но сохранит

сам завод», — говорит Марков.

Имя Замальдинова в связи с этой историей впервые появилось в саратовских СМИ, и с весьма неприятными отзывами. Но, по его мнению, кампания направлена скорее не против него, а против бывшего директора Пугачевского мукомольного завода Владимира Капкаева, ныне председателя саратовского областного парламента и «достаточно порядочного человека», по словам Замальдинова, — несмотря на то, что он давно продал акции предприятия. «Я случайно попал в эту тему», — уверяет Замальдинов. И добавляет

довольно жестко: «Я сказал управляющему Константину Маркову, чтобы он вернул мне уплаченные за эти стены деньги. Пусть те, кто писал те статьи в СМИ, сами содержат и охраняют эту кучу кирпичей». «Замальдинов обижен на публикации в саратовских СМИ, касающиеся Пугачевского мукомола — в городе, где он реконструировал больницу и памятник ветеранам, создал проезжую часть и аллею — облагородил целый квартал», — говорит Марков.

Даже если история с пугачевской мельницей займет время, у Замальдинова явно хватит терпения дожидаться выгодного для себя ее завершения. Не зря мексиканский лев уже третий год упорно едет в Россию. **Д**

— Олеся Симаненко



Реклама

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.effprint.ru
e-mail: sales@effprint.ru



ВБРР

ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»

www.vbrr.ru

8 (846) 270-25-73

Самарский филиал Банка «ВБРР» (АО):

Самара, ул. Осипенко, д. 11

Банк «ВБРР» (АО). Генеральная лицензия Банка России №3287

CORUM



www.corum.ch

**ADMIRAL'S
CUP** AC-ONE


CORUM
LA CHAUX-DE-FONDS - SUISSE

ADMIRAL'S CUP - ВЕРНЫЙ СПУТНИК ПОКОРИТЕЛЕЙ ВОЛН,
БОЛЕЕ ПОЛУВЕКА ЦАРИТ НА МОРСКИХ ПРОСТОРАХ


БРИЗО


САМАРСКАЯ, 131
270-46-81
GALLERYBRIZO.RU

РЕКЛАМА