

Сколько зарабатывает
бесплатная
медицина

Где пропадают
фонды
и инноваторы

Что не построили
федеральные
инвесторы

Кто возьмет
под контроль
раков

Обозрение

ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. № 7/АВГУСТ/2016

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

| www.b3media.ru | журнал о компаниях и людях

«Версиво»
может
развалиться
после 25 лет
развития

АЛЕКСЕЙ
ДОЛМАТОВ
ДЕЛИТ
СО СВОИМИ
ПАРТНЕРАМИ
БИЗНЕС
С ДОХОДОМ
6 МЛРД РУБЛЕЙ
В ГОД

ДЕСТРУКЦИЯ ДОЛМАТОВА



*вторское
исполнение*



ВТБ24

*Услуги частного банковского обслуживания
и управления большими капиталами*

Private Banking

г. Самара, ул. Молодогвардейская, д. 204

8 (800) 700-00-24

www.vtb24.ru/private-banking 0+

Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество).
Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.

Private Banking — частное банковское обслуживание.

ПАТОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ

Платные услуги
приносят самарским
больницам
миллиардные
доходы стр. 4



Тупики прогресса стр. 16

Главное

4 Патология развития

Постоянное недофинансирование приводит к росту платных услуг в государственной медицине. «Болезнь выживания» поразила практически всю систему регионального здравоохранения. Переживут ли это «лечение» пациенты?

Инновации & Инноваторы

16 Тупики прогресса

В инновационной инфраструктуре Самарской области теряются и инноваторы, и фонды

25 Зияющие высоты

Финансировать самарские проекты хотели несколько крупных федеральных инвесторов. Что из этого вышло?



Деструкция Долматова стр. 42

28 Инвестиционное перепроизводство

Могут ли площадки бывших заводов стать альтернативой дорогим технопаркам в чистом поле?

31 Построят наново

Сверхпрочный бетон, цемент на пластификаторах, износостойкая краска – на какие секретные ингредиенты надеются строители-инноваторы?

40 Идеи фикс

Раковые фермы, серпентарии, измерители энергетического состояния – что изобретают самарские инноваторы?

Кто есть кто. Story

42 Деструкция Долматова

Глава «Версиво» Алексей Долматов поссорился со своими многолетними партнерами и делит с ними бизнес с более чем шестимиллиардным оборотом.

ДЕЛО

Дело. Экономическое обозрение
№7 (838), АВГУСТ (29.08.2016)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Ю.В. Торгашева

E-mail: yuliya.torgasheva@gmail.com

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов
Ольга Коновалова
Ольга Лашина
Дарья Макушова
Елена Наумова

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков
Михаил Новоселов
Юрий Стрелец

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Лилия Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

Марина Деева

E-mail: deevamg@sr.smtlc.ru

тел.: 334-69-23, 342-50-22,

342-50-27

E-mail: reklama_delo@delo.smtlc.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. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 503.

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

E-mail: delo@delo.smtlc.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 7 000 экз.
Тираж планшетной версии
на 18.08.2016 – 10 050 экз.
Совокупный тираж – 17 050.

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

Сдано в печать 18.08.2016

Дата выхода в свет 29.08.2016

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



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Самые крупные больницы общего профиля Самарской области зарабатывают на платных услугах 10-15% общего дохода, но в некоторых поликлиниках Самары и Тольятти они приносят до 25% всех заработков, включая бюджетные субсидии

Медицина

ПАТОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ

**ПОСТОЯННОЕ
НЕДОФИНАНСИРОВАНИЕ
ПРИВОДИТ К РОСТУ ПЛАТНЫХ
УСЛУГ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ
МЕДИЦИНЕ. «БОЛЕЗНЬ ВЫЖИВАНИЯ»
ПОРАЗИЛА ПРАКТИЧЕСКИ ВСЮ
СИСТЕМУ РЕГИОНАЛЬНОГО
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ. ПЕРЕЖИВУТ
ЛИ ЭТО «ЛЕЧЕНИЕ» ПАЦИЕНТЫ?**



Государственные больницы Самарской области заработали в 2015 году на платных услугах 4,5 млрд рублей – это больше четверти общего рынка платных медицинских услуг в Самарской области. У некоторых учреждений доля платных услуг в общем доходе по итогам 2015 года превысила 25%. Почти у всех она понемногу, но растет. Больше всего спрос на те услуги, которые бесплатно получить можно – но после нескольких месяцев ожидания. Чаще всего это диагностика – УЗИ, рентген, МРТ, и хирургические операции. Кто успешнее всего зарабатывает на хронической неспособности системы ОМС лечить и обследовать больных вовремя и современными средствами?

ДОРОГОЙ ИНСТИНКТ

«Цены у нас ниже, чем в коммерческих клиниках, примерно в два раза. К тому же, даже если пациент делает процедуру у них по ОМС, у него возникают расходы на дополнительные услуги», – описывает ситуацию в одном из самых дорогих секторов медицины – лечении бесплодия – главврач «Областного центра репродуктивной медицины Династия» Ольга Тюмина (до 2016 года учреждение называлось «Центр планирования семьи и репродукции», в рейтинге «Дела» оно приведено со старым названием). У «Династии» в этом году больше тысячи квот на ЭКО, оплачиваемое государством, – и при этом существенный поток пациентов, желающих сделать ту же самую процедуру за собственные деньги.

Государство гарантирует бесплодным женщинам одну бесплатную процедуру ЭКО, сейчас в Самарской области период ожидания составляет символические девять месяцев. Последующие процедуры, если в первой случилась неудача (беременность наступает обычно в 40-45% случаев), и ряд услуг по дополнительной диагностике пациенты оплачивают сами. В коммерческих клиниках стоимость одной процедуры – около 200 тыс. руб., плюс набегает дополнительные расходы, поэтому при более низкой цене и возможности какие-то услуги получить по полису ОМС «Династия» – активный игрок на рынке материнского и отцовского счастья. «Нашими услугами пользуются не только жители Самарской области – приезжают из Нижнего Новгорода, Оренбурга, Ульяновска. Наша клиника хорошо себя зарекомендовала по показателям эффективности – по итогам 2015 года у нас частотность наступления беременности составила 47%», – говорит Тюмина. Процедура ЭКО популярна также среди пациентов из Сибири, в частности Ханты-Мансийского округа, где добывают нефть и газ выходцы из Самарской области. По словам Ольги Тюминой, сейчас примерно половина пациентов ЭКО из ХМАО получает процедуру по ОМС, остальные платят за нее сами.

ЭКО – не единственная услуга, которую «Династия» предоставляет платно: это и разнообразная диагностика, и урологическое лечение для мужчин. А Центр клеточных технологий, который входит в это учреждение, зарабатывает на российском и международном рынке

пуповинной крови. Неудивительно, что «Династия» имеет неплохой собственный доход (доход от предпринимательской деятельности, кроме средств ОМС): 33% от общего дохода.

Такой уровень платного дохода в общем заработке – практически норма для большинства учреждений здравоохранения узкого профиля. Больше всех зарабатывают в стоматологии – до 70% от общего дохода, что логично с учетом того, что по ОМС оплачивается стоматологическая помощь только некоторым категориям граждан – ветеранам,



детям. Высокая доля дохода от платных услуг у кожно-венерологических, психоневрологических и наркологических диспансеров, например, Самарский психоневрологический диспансер в 2015 году заработал на платных услугах 18% своего общего дохода. Психиатрические больницы зарабатывают на услугах по уходу за больными, на платных палатах. В наркологических диспансерах два крупных источника дохода: первый – это непосредственно лечение и реабилитация зависимых граждан, а второй – справки на права и оружие. Здесь наркодиспансеры – монополисты, поскольку справку об отсутствии наркомании могут выдать только они.

Самарская станция переливания крови заработала 24% от общего дохода в 170 млн рублей в 2015 году на анализах. Самый низкий доход – 1,25% общего дохода у Самарского областного

противотуберкулезного диспансера.

У больницы общего профиля доля дохода от предпринимательской деятельности в среднем ниже, чем у профильных учреждений, но, тем не менее, крупные городские поликлиники в Самаре – №9, №14, №15 – четверть своего дохода получают от платных услуг. В Тольятти с долей дохода больше 20% таких только одна, городская поликлиника №1.

Меньше всего зарабатывают районные больницы. У них и общий доход ниже, и предпринимательский. У крупнейшей из районных больниц, Кинельской, общий доход в 2015 году составил 435 млн рублей, доля предпринимательского – 10,5%. Лидер среди районных медучреждений по платным услугам – Кошкинская больница с 13% от общего дохода (125 млн рублей). Но такие заработки – редкость в районах, в среднем здесь доля платных услуг составляет 7-8%.

На чем зарабатывают врачи?

ВЫГОДНЫЙ АППАРАТ

«Доля платных услуг в доходе больницы зависит от оснащенности медицинской организацией оборудованием, укомплектованностью персоналом (а именно узкими специалистами), площадями, на которых можно оказывать платные услуги, платежеспособности населения в районе, где она размещена», – говорит замглавврача самарской горбольницы №7 Александр Сутягин.

В горбольнице №7 Самары с доходом 413 млн рублей в год доля платного дохода составляет 9,6%. Это средний уровень для небольших (с доходом менее 500 млн рублей) городских больниц, к которым она относится. Лидеры в этой категории – Отраденская городская больница и МСЧ №5 в Самаре с долей дохода от предпринимательской деятельности 16-19%.

«Один из источников нашего дохода – хозрасчетное отделение травматологии, которое возглавляет Василий Третьяков, там можно сделать видеоартроскопию суставов», – отмечает Су-

**ДОЛЯ ПЛАТНЫХ УСЛУГ
У ЛИДЕРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ 10-15%**

тягин. – Также доходы формируются от отделения реанимации, гинекологии, общей травматологии, стоматологии и работы узких специалистов в поликлинике. Спрос на платные хирургические операции растет. Они проводятся и по ОМС, но есть очередь».

В больницах общего профиля наиболее востребована диагностика: УЗИ, рентген, МРТ. В ситуации, когда очереди на гинекологическое УЗИ по ОМС надо ждать несколько месяцев, тысяча рублей за него уже не кажется слишком высокой ценой. При этом в государственной больнице оно, скорее всего, будет дешевле, чем в частной клинике. Например, в самарской поликлинике №15, где доход от предпринимательской деятельности составляет 26% в общем доходе, такая услуга стоит 840 рублей, а в специализированной частной клинике «Самарская школа ультразвука» – 1700 рублей.

Больницам общего профиля доход приносят и поликлиники, и стационары. «Доход по платным услугам формируется из нескольких составляющих: это стоимость палаты – одноместная, двухместная, повышенной комфортности, стоимость самой операции и послеоперационного ухода, питания другой категории, фармакология, индивидуальный подход, дополнительные услуги», – комментирует Александр Сутягин.

Доля платных услуг у лидеров регионального здравоохранения со-

КАБИНЕТ ПЛАТНЫХ УСЛУГ

Лидеры государственного здравоохранения Самарской области по доле собственного дохода (кроме ОМС) в общем доходе

	2014		2015		Динамика доли 2015/2014, проц. пунктов
	Общий доход, млн руб.	Соб- ственный доход,%*	Общий доход, млн руб.	Соб- ственный доход,%*	
Областные и городские больницы общего профиля с общим доходом более 1 млрд руб.					
Самарская областная клиническая больница им. В.Д.Середавина	2732,25	16,69	3004,16	15,46	-1,23
Самарская городская клиническая больница № 1 им. Н.И.Пирогова	1044,31	14,63	1314,77	13,92	-0,71
Тольяттинская городская клиническая больница № 5	2785,90	10,96	2992,75	10,11	-0,85
Областные и городские больницы общего профиля и поликлиники с общим доходом от 500 млн руб. до 1 млрд руб.					
Самарская городская клиническая больница № 2 им. Н.А.Семашко	520	8,44	615	10,59	+2,15
Самарский медицинский клинический центр ФМБА	747	9,97	621	10,51	+0,54
Сызранская центральная городская больница	610	12,34	645	10,44	-1,90
Тольяттинская городская больница № 2 им. В. В. Банькина	804	8,27	745	10,21	+1,94
Тольяттинская городская клиническая поликлиника № 3	653	7,89	671	9,03	+1,14
Областные и городские больницы общего профиля и поликлиники с общим доходом до 500 млн руб.					
Самарская городская клиническая поликлиника № 15	304	24,94	330	26,34	+1,40
Самарская городская консультативно-диагностическая поликлиника №14	240	26,01	259	25,77	-0,23
Самарская городская поликлиника № 9 Октябрьского района	233	20,75	246	23,21	+2,46
Тольяттинская городская поликлиника № 1	216	21,53	209	22,38	+0,85
Самарская городская поликлиника № 6 Промышленного района	197	21,35	204	20,24	-1,12
Областные и городские узкопрофильные больницы с общим доходом более 1 млрд руб.					
Самарский областной клинический онкологический диспансер	1804	6,39	1927	6,66	+0,27
Самарский областной клинический кардиологический диспансер	1102	7,84	1212	8,84	+1,00
Самарский областной центр по профилактике и борьбе со СПИД	872	4,34	1262	9,89	+5,55
Областные и городские узкопрофильные больницы с общим доходом от 500 млн до 1 млрд руб.					
Самарская областная клиническая офтальмологическая больница имени Т.И. Ерошевского	519	11,47	552	12,17	+0,70
Самарская психиатрическая больница	614	8,66	671	7,80	-0,85
Самарский областной клинический противотуберкулезный диспансер им. Н.В. Постникова	752	0,77	867	1,25	+0,48
Областные и городские узкопрофильные больницы с общим доходом до 500 млн руб.					
Самарский областной кожно-венерологический диспансер	142	15,69	148	58,84	+43,15
Самарский областной наркологический диспансер	206	45,74	216	42,64	-3,10
Самарская областная клиническая станция переливания крови	307	24,40	278	33,62	+9,22
Самарский областной центр планирования семьи и репродукции	280	28,49	296	33,18	+4,69
Тольяттинский наркологический диспансер	117	24,72	147	28,25	+3,54
Стоматологические больницы и поликлиники					
Самарская стоматологическая поликлиника № 2	89	73,05	89	72,04	-1,01
Самарская областная клиническая стоматологическая поликлиника	129	70,00	124	67,57	-2,43
Самарская стоматологическая поликлиника № 5	52	62,96	52	65,10	+2,15
Самарская стоматологическая поликлиника № 6	117	61,95	130	64,06	+2,11
Сызранская стоматологическая поликлиника	125	54,91	126	53,35	-1,56
Районные больницы					
Кошкинская центральная районная больница	117	16,02	125	13,37	-2,66
Елховская центральная районная больница	48	8,77	49	11,49	+2,72
Безенчукская центральная районная больница	235	11,26	232	10,71	-0,55
Кинельская центральная больница города и района	433	11,58	435	10,49	-1,09
Нефтегорская центральная районная больница	249	8,44	260	9,04	+0,60

* Доля дохода от предпринимательской деятельности, за исключением дохода от ОМС, в общем доходе, %.
Источник: данные учреждений на сайте bus.gov.ru, данные ТФОМС Самарской области

ставляет 10-15% и не растет. Платные пациенты не главная аудитория таких учреждений, главврачи которых бьются за сотни миллионов бюджетных субсидий и во многих случаях являются крупными политическими фигурами, вроде депутата Самар-

ской губернской думы главврача ТГБ №5 Николая Ренца. В таких крупных больницах, как ТГБ №5, платные услуги зачастую ничем не отличаются от бесплатных, и пациенты массово жалуются на все те же самые очереди и нервы.

КАК МЫ СЧИТАЛИ

Рейтинг основан на собственной отчетности учреждений на сайте bus.gov.ru. В таблице приведены выборочные показатели учреждений здравоохранения Самарской области. Полные данные отчетности могут быть предоставлены по запросу. При составлении рейтинга не были учтены: санатории и дома ребенка; клиники СамГМУ, так как они не являются самостоятельным юридическим лицом; несколько районных больниц из-за низкого качества отчетности; учреждения, предоставляющие услуги другим учреждениям здравоохранения. Собственный доход рассчитан по формуле «Доход от предпринимательской деятельности из формы «Результаты деятельности и использования имущества» на сайте bus.gov.ru минус доход от ОМС по форме 0503737» или, если в отчетности отсутствуют результаты деятельности и использования имущества, взят напрямую из формы 0503737 (категория источника дохода «Собственный доход»). При отсутствии данных ОМС в форме 0503737 использовались данные протокола комиссии ТФОМС о расчетах за 2015 год.



НА ВСЕ РУКИ
Николай Ренц – самый влиятельный политик среди главврачей

Другое дело, что несмотря на эти жалобы, сюда все равно идут сюда – самоотечком, без особой рекламы. Иное положение дел – в относительно небольших городских больницах и поликлиниках, в которых менеджеры внимательно следят за рынком. «Все зависит от себестоимости услуги и процента маржинального дохода. Если себестоимость приближается к уровню рыночной цены с минимальной маржой или вообще нулевой – не имеет смысл оказывать услугу, – рассуждает

Александр Сутягин. – А если ее себестоимость позволяет нам оказывать ее ниже рыночных цен, не потеряв плановую маржу, то почему бы и нет? Привлечем пациентов, тем самым увеличим долю платных услуг. Рентабельность в разных услугах может быть разная, с учетом рынка, в некоторых случаях это 5-10%, если себестоимость услуги высокая. У нас, в частности, высока доля затрат на техническое обслуживание оборудования, на коммунальные услуги, так как имущественный

комплекс далеко не новый и оборудование не все современное».

На особом положении – узкопрофильные больницы, которые прямо конкурируют с частным сектором по своему профилю. Здесь рыночные механизмы работают еще более четко: пациенты прямо сравнивают сроки, стоимость, качество исполнения услуги, говорят врачи.

ПРЯМО В ГЛАЗ

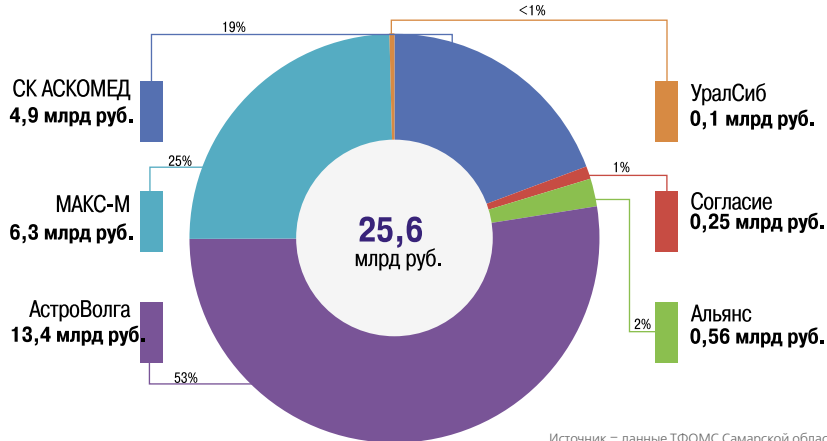
Прямая конкуренция с частным сектором возникает у государственных больниц чаще всего тогда, когда они сталкиваются в одних и тех же узких нишах.

Например, основной конкурент уже упоминавшейся «Династии» – клиника «Мать и дитя», которая тоже проводит ЭКО. Причем на рынке и платных, и бесплатных услуг. «Пациент может выбирать, куда идти по ОМС делать ЭКО, так что на этом рынке существует реальная конкуренция», – подчеркивает Ольга Тюмина. А больница им. Ерошевского делит часть пациентов с частной глазной «Клиникой Бранчевского» и «Октопусом». «Ниша наших конкурентов, кроме лазерной коррекции, – катаракта, чаще всего неосложненная. Они обеспечивают доступность лечения платежеспособным людям и тем, кто не хочет ждать. Да и условия у нас, мягко говоря, похуже. Если у пациента есть, например, болезни крови или сочетание с глаукомой или гипертонией, идут к нам», – объясняет замглавврача по экономическим вопросам Самарской областной офтальмологической больницы им. Ерошевского Николай Прохоренко.

Очередь в больнице им. Ерошевского на бесплатное лечение катаракты – полгода, сейчас записываются на март. За это время катаракта обычно не прогрессирует, но у работающего человека может повлиять на трудоспособность. Платную операцию можно сделать без очереди, она стоит 30 тыс. рублей плюс стоимость хрусталика – от 12 до 80 тыс. рублей, который пациент может купить самостоятельно по рекомендации врача. «При бесплатной операции выбора хрусталика уже не будет. Будет то, что мы купим по 44-ФЗ, – мрачно констатирует Прохоренко, который, как и многие заместители главврача по экономическим вопросам, является также контрактным управляющим учреждения. – А нам ФАС даже не дает возможности описать в техзадании все параметры, которые

ЧУЖОЙ ПИРОГ

Как страховые компании делят между собой терпрограму ОМС



и отличают одну модель от другой. Считается, что мы ограничиваем конкуренцию, описываем продукт под конкретного производителя. Но это на самом деле не одна линза, разные компании их делают».

В больнице им. Ерошевского доход от предпринимательской деятельности составляет 12% от общего дохода в 552 млн рублей в 2015 году. Примерно половина дохода от платных услуг – это эксимер-лазерная коррекция зрения, это самая популярная платная операция. «Цена на эту операцию формируется рынком, мы смотрим за ним, и рассчитываем так, чтобы наше предложение было не самым низким, скорее чуть выше среднего, – говорит Прохоренко. – У нас выше доля высококвалифицированных специалистов, кроме того, мы можем обеспечить комплексный подход, более глубокий, заметить другие проблемы со здоровьем, связанные со зрением, – поэтому такой расчет».

Важным преимуществом больниц, участвующих в системе ОМС, была возможность оплаты части лечения по ОМС, а другой части пациентом – при его желании получить лечение с более качественными материалами, чем по ОМС, но дешевле, чем в частной клинике. Но, по данным «Дела», в середине августа ФФОМС разослал по территориальным фондам письмо, рекомендуя не оплачивать медицинские услуги без расходников, то есть, например, операции, в которых пациент отдельно заплатил за особый наркоз или за более качественные «комплектующие» – стены, водители ритма, клапаны. Раньше в больнице им. Ерошевского делали операции замены хрусталика при катаракте по ОМС, а пациент покупал нужный ему хрусталик, и операция обходилась относительно недорого. «Теперь или все платно, или все бесплатно. Цены на лечение катаракты будут начинаться с 40 тыс., – разводит руками Прохоренко и напоминает: – А ведь у нас есть приоритет интересов пациента и его право на выбор».

«Территориальная программа обязательного медицинского страхования сформирована с учетом обеспечения потребности населения в медицинских услугах, – заявил «Делу» директор ТФОМС Виктор Мокшин. – Однако нельзя сказать, что все вопросы решены, и потребность в медицинских услугах полностью удовлетворена. Сохраняется очередность оказания медицинской помощи, не всегда соблюдаются сроки

С МИРУ ПО НИТКЕ

Лидеры государственного здравоохранения Самарской области по доходам

Наименование	2014	2015	Динамика 2015/2014, %
Топ-10 учреждений здравоохранения Самарской области по общему доходу			
Общий доход, млн руб.			
Самарская областная клиническая больница им. В.Д.Середавина	2732,25	3004,16	+9,95 ↑
Тольяттинская городская клиническая больница № 5	2785,90	2992,75	+7,42 ↑
Самарский областной клинический онкологический диспансер	1804,09	1927,43	+6,84 ↑
Самарская городская клиническая больница № 1 им. Н.И.Пирогова	1044,31	1314,77	+25,90 ↑
Самарский областной центр по профилактике и борьбе со СПИД	872,01	1262,29	+44,76 ↑
Самарский областной клинический кардиологический диспансер	1102,33	1212,16	+9,96 ↑
Самарский областной клинический противотуберкулезный диспансер им. Н.В. Постникова	752,94	867,42	+15,20 ↑
Тольяттинская городская больница № 2 им. В. В. Баныкина	804,64	745,08	-7,40 ↓
Тольяттинская городская клиническая поликлиника № 3	653,33	671,94	+2,85 ↑
Самарская психиатрическая больница	614,04	671,01	+9,28 ↑
Топ-10 учреждений здравоохранения Самарской области по субсидиям на госзадание			
Субсидии на госзадание, млн руб.			
Самарский областной клинический противотуберкулезный диспансер им. Н.В. Постникова	662,93	639,67	-3,51 ↓
Самарская психиатрическая больница	557,89	618,65	+10,89 ↑
Самарский областной клинический кардиологический диспансер	396,90	395,25	-0,42 ↓
Самарский областной центр по профилактике и борьбе со СПИД	251,99	349,59	+38,73 ↑
Самарский медицинский клинический центр ФМБА	485,17	345,15	-28,86 ↓
Самарская областная клиническая больница им. В.Д.Середавина	303,41	276,78	-8,78 ↓
Тольяттинский психоневрологический диспансер	189,26	196,46	+3,80 ↑
Самарская областная клиническая станция переливания крови	201,32	184,76	-8,23 ↓
Самарский областной детский санаторий «Юность»	136,84	136,47	-0,26 ↓
Тольяттинская областная станция переливания крови	112,61	128,11	+13,76 ↑
Топ-10 учреждений здравоохранения Самарской области по субсидиям на иные цели			
Целевые субсидии, млн руб.			
Самарский областной центр по профилактике и борьбе со СПИД	582,16	787,89	+35,34 ↑
Тольяттинская городская клиническая больница № 5	578,88	595,00	+2,78 ↑
Самарский областной клинический противотуберкулезный диспансер им. Н.В. Постникова	84,23	216,93	+157,54 ↑
Самарская городская клиническая больница № 1 им. Н.И.Пирогова	13,90	176,17	+1167,14 ↑
Самарская областная клиническая больница им. В.Д.Середавина	88,98	145,01	+62,97 ↑
Тольяттинский противотуберкулезный диспансер	18,53	49,64	+167,97 ↑
Самарский областной наркологический диспансер	9,80	19,47	+98,65 ↑
Самарская городская стоматологическая поликлиника № 1	10,95	15,21	+38,87 ↑
Сызранский противотуберкулезный диспансер	6,72	14,76	+119,84 ↑
Самарская клиническая гериатрическая больница	12,36	13,00	+5,21 ↑
Топ-10 учреждений здравоохранения Самарской области по доходу от ОМС			
Средства ОМС, млн руб.			
Самарская областная клиническая больница им. В.Д.Середавина	1883,80	2117,85	+12,42 ↑
Тольяттинская городская клиническая больница № 5	1809,15	1997,00	+10,38 ↑
Самарский областной клинический онкологический диспансер	1458,79	1719,17	+17,85 ↑
Самарская городская клиническая больница № 1 им. Н.И.Пирогова	852,88	928,67	+8,89 ↑
Самарский областной клинический кардиологический диспансер	619,04	709,75	+14,65 ↑
Тольяттинская городская больница № 2 им. В. В. Баныкина	657,45	633,03	-3,71 ↓
Тольяттинская городская клиническая поликлиника № 3	596,81	610,35	+2,27 ↑
Сызранская центральная городская больница	530,14	576,28	+8,70 ↑
Самарская городская клиническая больница № 2 им. Н.А.Семашко	472,04	545,00	+15,46 ↑
Тольяттинская городская клиническая больница № 1	546,55	533,72	-2,35 ↓
Топ-10 учреждений здравоохранения Самарской области по собственному доходу			
Доход от предпринимательской деятельности (кроме ОМС), млн руб.			
Самарская областная клиническая больница им. В.Д.Середавина	456,06	464,52	+1,85 ↑
Тольяттинская городская клиническая больница № 5	305,23	302,44	-0,91 ↓
Самарская городская клиническая больница № 1 им. Н.И.Пирогова	152,80	182,99	+19,76 ↑
Самарский областной клинический онкологический диспансер	115,20	128,37	+11,43 ↑
Самарский областной центр по профилактике и борьбе со СПИД	37,87	124,82	+229,62 ↑
Самарский областной клинический кардиологический диспансер	86,39	107,16	+24,04 ↑
Самарский областной центр планирования семьи и репродукции	79,83	98,48	+23,36 ↑
Самарская областная клиническая станция переливания крови	75,00	93,60	+24,81 ↑
Самарский областной наркологический диспансер	94,56	92,46	-2,22 ↓
Самарский областной кожно-венерологический диспансер	22,26	87,40	+292,66 ↑

Источник: данные учреждений на сайте bus.gov.ru, данные ТФОМС Самарской области

ЦЕНА ЗДОРОВЬЯ

Больше четверти рынка платных медицинских услуг Самарской области занимают государственные больницы

Территориальная
программа
госгарантий
в 2015 году

34
млрд руб.

Минздрав
Самарской области
6,8 млрд руб.

10,8
млрд руб.

ТФОМС
Самарской области
27 млрд руб.

16 млрд руб.



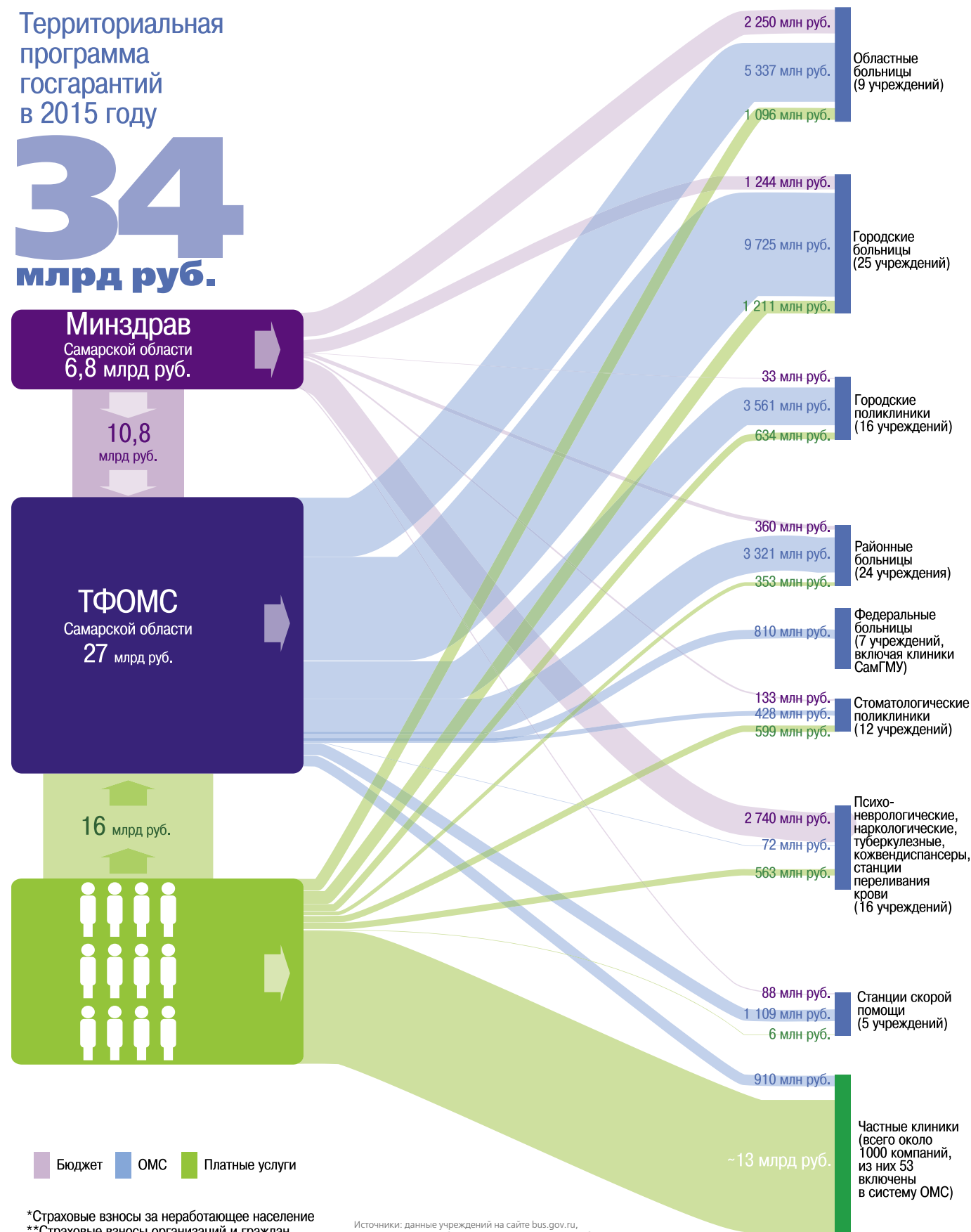
Бюджет

ОМС

Платные услуги

*Страховые взносы за неработающее население
**Страховые взносы организаций и граждан

Источники: данные учреждений на сайте bus.gov.ru,
ТФОМС Самарской области, Минздрава Самарской области



ожидания медицинской помощи, уставленные Территориальной программой госгарантий. Это связано, прежде всего, с кадровым дефицитом, недостаточной материально-технической базой учреждений здравоохранения».

ДЕФИЦИТ ГОСГАРАНТИЙ

«Доля средств, получаемых государственными учреждениями здравоохранения от предпринимательской деятельности, последние годы стабильно растет (по сравнению с 2014 годом на 3,23%), что обусловлено экономической ситуацией и востребованностью дополнительных медицинских и сервисных услуг, – сообщили «Делу» в областном минздраве. – В Самарской области объем доходов от предпринимательской деятельности за 2015 год составил 4 579,3 млн рублей, доля доходов от предпринимательской деятельности в общем объеме доходов медицинских учреждений в 2015 году составляет 12,17 %».

Однако основной рост государственным клиникам все еще гарантирует государство. Стоимость территориальной программы госгарантий бесплатной медицинской помощи жителям Самарской области в 2015 году выросла на 5,2% по сравнению с 2014 годом и составила 34,15 млрд руб. «Основное увеличение произошло в системе ОМС – 1,3 млрд рублей, финансовые обязательства областного бюджета увеличены на 400 млн рублей», – уточнили в пресс-службе областного правительства.

Терпрограмма состоит из двух частей: финансирование из бюджета Самарской области – 6,8 млрд рублей – и финансирование из средств ОМС, то есть из ТФОМС Самарской области, в размере 27,3 млрд рублей. Бюджет Самарской области финансирует заболевания и направления медпомощи, не входящие в федеральную базовую программу ОМС, – это психиатрия, лечение туберкулеза и СПИДа, наркология, кожно-венерологические заболевания. У соответствующих учреждений – это профильные диспансеры, «Центр по профилактике и борьбе со СПИД», Самарская психиатрическая больница – дохода из средств ОМС нет, а средства из бюджета поступают в виде субсидий на выполнение госзадания. Бюджетные средства поступают также в больницы общего профиля на определенные виды медпомощи, например, паллиативный



КУРС ЛЕЧЕНИЯ

Главврач центра СПИД Алексей Спирин в 2015 году получил больше всех целевых субсидий

уход (хоспис) в горбольнице №7.

Самое крупное в Самарской области по субсидиям на госзадание учреждение – областной противотуберкулезный диспансер с доходом в 2015 году 867 млн рублей и госзадаанием 639 млн. Расходы оправданные: в области высочайшие показатели заболеваемости туберкулезом. В 2012 году было зафиксировано 95,6 случая на 100 тыс. населения – твердое первое место в России. По итогам 2015 года стало чуть лучше: 77,2 случая на 100 тыс. населения.

В больницы из средств минздрава Самарской области поступают также целевые субсидии – они направляются, как правило, на текущий, профилактический или капитальный ремонт, а также на закупку оборудования для реализации целевых программ минздрава. Лидер по этому доходу – «Центр по профилактике и борьбе со СПИД», который в 2015 году получил по этой статье дохода 739 млн рублей. Как и по туберкулезу, по СПИД показатели заболеваемости в Самарской области катастрофические.

«Этот показатель в некоторой степени говорит о том, насколько активен и напорист главврач в выбивании средств, – рассуждает один из них. – Если учреждение постоянно получает целевые субсидии, значит, главврач всегда находит что «продать» минздраву и умеет это делать».

ЛИШНИЕ КОЙКИ

«Ну о чем я могу рассказать – о том, как от меня требуют сокращать койки,

очередь на которые расписана на год вперед?» – с такими словами отверг просьбу «Дела» об интервью главврач одной из областных больниц.

Отношения с ТФОМС Самарской области – самый больной вопрос для него и его коллег. Финансирование из средств ОМС – самая большая статья дохода большинства учреждений здравоохранения Самарской области. Крупнейшая в области больница, СОКБ им. Середавина, в 2014 году получила доход более 3 млрд рублей, из которых 2,2 млрд – средства ОМС. Минздрав РФ и ФФОМС уже несколько лет пытаются приблизиться к идеальной – для них – конструкции «одноканального финансирования», в которой все финансирование бесплатной медпомощи проходит через страховые фонды. И хотя до этого еще далеко, все же бюджетные субсидии составляют уже всего 17% общего дохода больниц в регионе. Когда-то доходило до 50%. При этом к ТФОМС больше всего претензий.

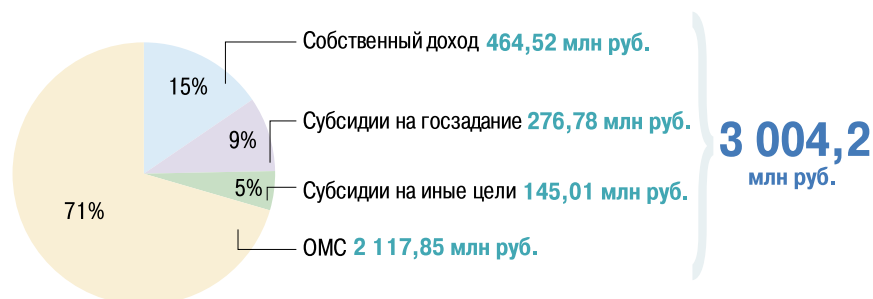
«По госзаданию мы всегда знаем, что оно, если установлено на год, не изменится ни в целом, ни в стоимости конкретной услуги, – к такому выводу пришли в беседе с «Делом» сразу несколько главврачей. – Со средствами ОМС такого никто не гарантирует». «В этом году тариф на АПП снижали уже два раза», – подчеркнул в беседе с «Делом» один из главврачей.

«В Пензе ЭКО (экстракорпоральное оплодотворение) стоит по ОМС 112 тыс., в Санкт-Петербурге 130 тыс., у нас 102 тыс.», – разводит руками Ольга

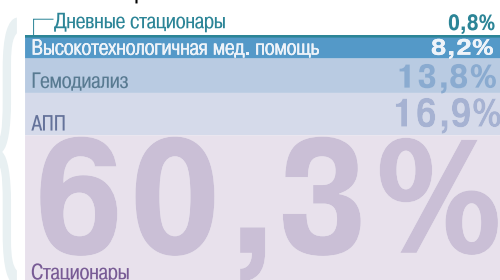
ЧАСТИ ТЕЛА

Как зарабатывает и на что расходует деньги крупнейшая больница Самарской области

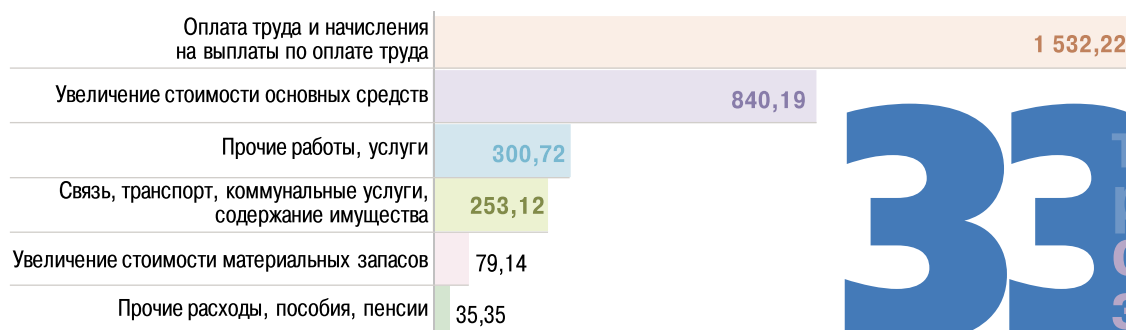
Структура доходов СОКБ им.В.Д.Середавина



Структура дохода по видам медпомощи по данным ТФОМС Самарской области



Структура расходов СОКБ им.В.Д.Середавина, (млн руб.)



Источник: данные учреждений на сайте bus.gov.ru, данные ТФОМС Самарской области

Тюмина. Территориальный фонд ОМС до 2016 года финансировал 300 квот на ЭКО в год, с 2016 года ему передали еще 1100 квот, которые раньше оплачивали региональный и федеральный бюджеты. При переходе из бюджетного финансирования в систему ОМС тариф для клиник снизился: из бюджета одно ЭКО оплачивалось в сумме 140 тыс. руб., из ОМС финансируют только 102 тыс. «Тем не менее, мы понимаем, что за счет снижения стоимости удалось сохранить количество квот – все же их передача в ТФОМС большая нагрузка на фонд, ведь его финансирование при этом не увеличилось, – избегает претензий к фонду Тюмина. – Сократить квоты нельзя, люди стоят в очереди в реестре Минздрава, они привыкли, что есть эта услуга и что она бесплатна. В той же Пензе около 700 квот, у нас в два раза больше – этим надо гордиться».

«Принципы распределения объемов медицинской помощи неоднократно доводились до сведения медицинских организаций, – говорит Виктор Мокшин. – Если это поликлиника, то ее финансирование зависит от численности и половозрастного состава прикрепленного населения, объемов «внешних» медицинских услуг, т.е. услуг, которые, не имея возможности оказывать собственными силами, медицинская организация заказывает у других учреждений. Для стационара расчеты основаны на нормативах территориальной программы, уровне госпитализации за пределы территории муниципального образования. Стоимость законченного случая определяется по факту предыдущего периода».

Для спорных случаев существует ежемесячная открытая комиссия ТФОМС, напоминают в фонде. Впрочем,

наличие проблемы Мокшин все же признает: «На сегодняшний момент в подготовке проекта распределения объемов принимает участие большое количество специалистов различных профилей. И, возможно, главному врачу порой сложно разобраться, как сформировано его задание на текущий год и почему оно больше (или меньше), чем у его соседа. В этом случае всегда можно получить консультацию специалистов ТФОМС».

В тарифы ОМС не заложена инвестиционная составляющая, говорят врачи, они позволяют применять лишь самые дешевые лекарства.

«Несмотря на увеличение финансирования медицинской помощи, Территориальная программа госгарантий все же остается дефицитной, – признают и в минздраве. – Принимая во внимание действующие условия социально-экономической ситуации в России и в регионе в частности, увеличение финансирования Территориальной программы госгарантий в настоящее время не представляется возможным». Дефицит терпрограммы в ведомстве оценивают в 4,1 млрд руб. Случайное или нет совпадение – это почти столько же, сколько собственных денег граждане

ГЛАВВРАЧИ НЕДОВОЛЬНЫ НИЗКИМИ И НЕПРОЗРАЧНЫМИ ТАРИФАМИ ОМС

потратили в 2015 году в государственных больницах.

На недофинансирование в больницах жалуются постоянно, объясняя этим необходимость работать на коммерческом рынке.

«Часть доходов, полученных от предпринимательской деятельности, расходуется на содержание имущественного комплекса, расходы по содержанию, которого должны ложиться на средства ОМС и бюджетные средства, – говорит Александр Сутягин. – И такие расходы доходят до 30%. А эти средства можно было бы вложить в переоснащение, повышения квалификации, на развития методик лечения, ремонт, стимулирования медицинского персонала, «покупку» специалистов».

С учетом сложностей с ТФОМС и дефицита средств неудивительно, что частные клиники, несмотря на большие на них надежды, так и не смогли – вернее, не захотели – стать заметными участниками системы ОМС. По данным ТФОМС, сейчас частные клиники составляют 32,3% от общего числа учреждений, работающих в системе ОМС. Но на всех они получили из ТФОМС в 2015 году всего лишь 910 млн рублей – это всего лишь 3,4% средств фонда. Лидеры по доходу от ОМС в частном секторе – Дорожная больница РЖД (340 млн рублей) и Самарский диагностический центр Владимира Шарапова (179 млн).

Все это несравнимо с обычным доходом частных клиник. «Дело» оценило отчетность компаний из Самарской области, предоставляющих медицинские услуги, в системе «СПАРК-Интерфакс». Всего их около тысячи, в 2014 году они все вместе заработали 13 млрд рублей, то есть без учета средств ОМС – 12 млрд. Из них 200 крупнейших организаций в 2014 году получили выручку 7,5 млрд рублей. Отчетности за 2015 год по всем компаниям пока нет, но, по данным «Дела», у лидеров рынка положение не изменилось или произошел рост, так что можно сказать, что объем рынка остался прежним. Крупнейшая из частных клиник в Самаре – ЗАО «Медицинская компания ИДК» (клиники «Мать и дитя») с выручкой 695 млн рублей в 2014 году. Дорожная больница РЖД заработала 572 млн, «Медгарт» Эдуарда Мнацаканяна – 390 млн рублей.

СПРАВКИ ПОД КОНТРОЛЕМ

«Года два назад минздрав прислал письмо с требованием привести себестои-

мость всех наших платных услуг, – вспоминает один из главврачей. – А у нас их больше тысячи, как это возможно?»

Выборочный анализ рынка – максимум контроля со стороны минздрава в отношении платных услуг. Больницы обязаны следовать принятому министерством регламенту при ценообразовании, но в конечном счете устанавливает цены на свои услуги самостоятельно, без ограничений максимума. Они только обязаны прислать в минздрав прейскуранты или изменения в них. «Основной показатель

СИСТЕМНЫЙ ДИАГНОЗ

Минздрав оценивает здравоохранение по смертности и снижению количества жалоб

Наиболее значимыми, по данным минздрава Самарской области, показателями работы системы здравоохранения являются:

- » снижение смертности населения, в том числе от болезней системы кровообращения, туберкулеза, онкологических заболеваний
- » снижение материнской и младенческой смертности
- » повышение удовлетворенности населения медицинской помощью
- » снижение количества обоснованных жалоб
- » выявляемость на ранних стадиях онкологических заболеваний
- » оказание в первые 6 часов от начала заболевания медицинской помощи больным с инфарктами и инсультами
- » проведение профилактической работы

финансовой деятельности больниц, который интересует минздрав, – средняя зарплата», – говорят главврачи. План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в Самарской области на 2013 – 2018 годы» предполагает, что в 2015 году средняя зарплата медработников составит 13 тыс. рублей у младшего медицинского персонала, 21 тыс. – у среднего и 36 тыс. – у врачей. К 2018 году зарплата врачей должна вдвое превышать среднюю зарплату по региону, а остального медперсонала – равняться ей. Агрегированная зар-

плата по всем видам работников в 2015 году должна на 35% превышать средне-региональную.

В каком месте «дорожной карты» находятся сейчас самарские врачи и медсестры и кто впереди?

Разбег средних зарплат – от 15,5 тыс. рублей в Приволжской районной больнице (у районных больниц худшие показатели по зарплате в Самарской области) до 44 тыс. рублей в областной офтальмологической больнице им. Ерошевского. Любопытно, что на втором месте – «Центр контроля качества лекарственных средств Самарской области», который людей не лечит, но зато средняя зарплата персонала в нем – 39 тыс. рублей.

По словам замглавврача больницы им. Ерошевского Николая Прохоренко, в больнице приложили массу усилий для повышения зарплат, а основным инструментом стало сокращение неэффективных расходов по другим статьям, в том числе, как он признается, «борьба с нечестными покупателями», которая позволяет экономить десятки миллионов рублей. «Средняя зарплата врачей у нас сейчас около 60 тыс. руб.», – уточняет он.

Средний показатель средней зарплаты по всем учреждениям – 23 тыс. рублей, это меньше, чем средняя зарплата по Самарской области. Кроме собственно низкого размера зарплаты, медперсонал чаще всего недоволен разницей в доходах с руководящим составом клиник. С 2011 года в области действует коэффициент, определяющий соотношение между ними. Последний раз он был установлен в 2014 году на уровне 4,5, с 2017 года, по данным «Дела», он будет снижен до 4. Заместители главврача и главный бухгалтер должны зарабатывать на 10% меньше. Итого главврач больницы им. Середавина Дмитрий Купцов должен зарабатывать не больше 150 тыс. рублей в месяц.

Кем в такой ситуации должен быть главврач больницы? Менеджером, ориентирующимся на рынок, с соответствующей квалификацией или госслужащим, главный заказчик и финансист которого все же государство в лице минздрава или ТФОМС? Каждый делает выбор для себя сам, результат же этого – в длинных прейскурантах и финансовой отчетности государственных учреждений, где каждый четвертый посетитель платит за все из своего кармана. **Д**

– Юлия Торгашева

НАЧАЛО «ДИНАСТИИ»

Технологии центра репродуктивной медицины помогают ребенку родиться и жить здоровым

Самарский Центр планирования семьи и репродукции, который входит в реестр «100 лучших медицинских учреждений России», с 2016 года предлагает свои услуги под брендом «Областной центр репродуктивной медицины «Династия». Вместе с Центром клеточных технологий, который также входит в число подразделений центра, «Династия» работает над задачами на передовой медицинской науки: генетический анализ, ЭКО и другие методы лечения бесплодия, безрисковые методы диагностики плода, применение клеточных технологий в гематологии и других направлениях медицины. Как инновационные разработки превращаются в доступные методы диагностики и лечения?

Деление клеток

«Три года подряд — в 2011-2013 годах — мы принимали участие в разработке реагентов для диагностики резус-фактора плода по крови матери (на средства грантов конкурса «Старт» Фонда Бортника), успешно завершили ее, и теперь этот анализ могут бесплатно сделать все женщины в Самарской области — он финансируется из бюджета области в рамках госзадания», — у главврача ГБУЗ «Самарский областной медицинский центр «Династия» Ольга Тюминой в запасе не одна такая история. В 2003 году она руководила проектированием, строительством и введением в эксплуатацию на территории Самарской областной клинической больницы имени Калинина государственного Центра клеточных технологий, который стал первым зарегистрированным в России публичным банком пуповинной крови. Позже к Центру присоединили городской Центр планирования семьи и репродукции, а Тюмина стала директором объединенного учреждения. Клеточные технологии превратились из научной фантастики в доступные медицинские услуги: ЦПСИР стал проводить

процедуру экстракорпорального оплодотворения, а позже внедрил и другие инновационные методы диагностики и лечения. Таким образом, сформировалось два крупных направления работы: первое — это банк пуповинной крови и научная работа в Центре клеточных технологий, второе — охрана здоровья, то есть непосредственно медицинская помощь, лечение бесплодия и другие медицинские услуги врачей акушеров-гинекологов, урологов, генетиков. С 2016 года ЦПСИР работает в этом направлении под новым названием — «Самарский областной медицинский центр «Династия».

ЦКТ и «Династия» непосредственно связаны: в Центре ведутся, например, клинические исследования, которые затем превращаются в услуги для пациентов «Династии», как это произошло с анализом крови матери на резус-фактор плода. Раньше для этого использовалась инвазивная методика — биопсия ворсин хориона. Однако начиная с 7-й недели беременности в крови матери начинается циркуляция ДНК ребенка, соответственно можно определить и пол, и резус, и в том числе возможна генетическая диагностика. Сейчас «Династия» проводит более двух тысяч таких анализов в год. При этом активно работает и банк пуповинной крови, с которого начиналась история ЦКТ.

Запас здоровья

«Активация образца пуповинной крови — непростая процедура: сначала центр трансплантации ищет подходящий образец крови, потом может попросить прислать образцы для собственного исследования в целях подтверждающего типирования — так делают, например, в Канаде, — рассказывает Ольга Тюмина. — Если образец подходит, мы должны доставить уже полную партию крови в нужную точку мира». Банк пуповинной крови Центра клеточных технологий провел уже 64 активации образцов, которые были переданы в 11 стран мира. Банк ЦКТ был зарегистрирован первым в России в начале 2003 года, начал работу с международным регистром

с 2012 года, когда прошел аккредитацию в международных регистрах банков крови и набрал достаточно большое количество образцов. Сейчас в банке хранится более 8 тыс. публичных, то есть взятых от доноров-добровольцев для общего использования, образцов и более 2 тыс. персональных, которые клиенты банка хранят для своей семьи. С 2010 года ЦКТ подключен к международной базе банков крови BMDW, с 2013 года является полноценным организационным членом Европейской ассоциации по донорству костного мозга, а в 2016 году получена международная аккредитация регистра доноров кроветворных клеток (WMDA).

«После трансплантации мы получаем отчет: что случилось с пациентом, прижилась ли пуповинная кровь», — подчеркивает Ольга Тюмина. В России трансплантации пуповинной крови с образцами из ЦКТ проводятся с 2010 года. Сейчас такие пересадки делают в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге — городах, где есть отделения трансплантации костного мозга. Дальнейшее направление развития клеточных технологий, говорит Тюмина, — их применение для лечения циррозов печени, инсультов и их последствий, — эти заболевания значительно чаще встречаются в жизни, чем лейкозы. Стволовые клетки обладают мощным иммунным эффектом, который способствует регенеративному процессу при этих болезнях. ЦКТ завершил несколько совместных с СамГМУ клинических исследований применения стволовых клеток при атеросклерозе, ДЦП и циррозе печени и планирует внедрять их в лечебный процесс. Еще одно перспективное направление — мезенхимальные клетки, которые выделяются из пуповинного канатика и плаценты и являются иммуномодуляторами. «Их сейчас тестируют во всем мире на предмет применения при аутоиммунных болезнях, например болезни Крона, рассеянном склерозе, системной красной волчанке, когда нужно вмешаться в аутоиммунное регулирование, — говорит Ольга Тюмина. — Есть перспективы их применения и при сахарном диабете, у себя



мы сейчас тоже будем запускать такие исследования».

От пробирки до пробирки

Кроме определения резус-фактора ребенка, еще один внедренный ЦКТ элемент пренатальной диагностики – генетическая диагностика основных пяти хромосомных аномалий. Традиционный скрининг, рекомендуемый всем женщинам после 35 лет в конце первого триместра беременности, – это определение риска хромосомной аномалии по биохимическим маркерам и по УЗИ. Если риск высокий, то в этом случае женщину направляют на инвазивную диагностику – биопсию ворсин хориона. Не все согласны на нее, кроме того, биохимический скрининг не всегда точен, есть пропуски синдрома Дауна. Однако на этом сроке по крови матери можно на 99% определить, есть или нет у плода хромосомная патология. Если да – в практике ЦКТ таких случаев было два из 60 проб, – то делается инвазивная диагностика для

подтверждения патологии, если анализ отрицательный – делать биопсию не надо. Технологии ЦКТ и «Династии» позволяют также проводить генетическую диагностику эмбриона при ЭКО – преимплантационный генетический скрининг (ПГС). Это определение 46 хромосом эмбриона с их качественными и количественными характеристиками, которое происходит на этапе ЭКО, когда эмбрион еще не имплантирован. В практике ЦПСИР имплантировались все эмбрионы, которые были перенесены после такой процедуры. Частота наступления беременности с ЭКО при такой диагностике составляет 60% – это выше, чем ЭКО без отбора эмбриона.

ЭКО – важная, но не единственная часть комплексной работы специалистов Центра по лечению пациента. Консультационный блок «Династии» отвечает за подготовку и проверку анализов, в нем проводятся консультации врачей – маммолога, акушера-гинеколога, генетика, психолога. Частота вынашивания беременности при ЭКО в

«Династии» составляет 78%. Отдельная операционная и палата в клинике предназначены для мужчин, так как им при бесплодии пары обязательно показан скрининг и консультация уролога. Все анализы пациентов хранятся в электронной форме (с дублированием и защитой), более того, их передает в историю болезни сразу лабораторное оборудование, и они доступны как врачу, так и пациенту. «Мы прошли сертификацию качества по системе ISO, и у нас внедрены индикаторы эффективности для каждого подразделения, которые позволяют не только корректировать нарушения, но и предпринимать предупреждающие действия в слабых звеньях, – говорит Ольга Тюмина. – Боремся, например, за то, чтобы строго соблюдался график приема у врачей, создали «Личный кабинет» для пациентов, чтобы можно было не приезжать за анализами».

История без болезни

Технологии делают возможным зачатие даже в самых сложных случаях, а после рождения человека могут помочь определить его предрасположенность к тем или иным заболеваниям. Генетический паспорт человека – это тоже услуга ЦКТ – делается один раз в жизни и может потом использоваться в самых разных случаях. Из числа самых успешно исследуемых – влияние генов на эффективность применения тех или иных лекарств. «В онкологии уже много методик лечения, в которых выбор препарата зависит от генокода пациента, – говорит Ольга Тюмина. – Например, один из самых распространенных лейкозов взрослых – миелоидный – сейчас успешно лечится препаратом Гливек, если у пациента присутствует так называемая «филадельфийская хромосома», когда 9-я и 22-я хромосомы меняются фрагментами. Хорошие сдвиги произошли в лечении онкологии молочной железы, основанные на генетическом анализе». Главное, подчеркивает Тюмина, что при помощи генетики можно сформировать систему профилактики заболеваний за счет выявления ранних, на так называемой «нулевой стадии», маркеров болезни. Возможно, что именно это будет следующей услугой Центра клеточных технологий и «Династии», доступной жителям Самарской области и других регионов России.

– Полина Андрееенко

ИННОВАЦИИ

&ИННОВАТОРЫ

Почти три года назад МЭРИТ решил перекроить систему поддержки инноваций. Каков итог – новые производства или селфи команды МЭРИТ на фоне выставочных стендов?

Инновации

ТУПИКИ ПРОГРЕССА

В ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ **ТЕРЯЮТСЯ**
И ИННОВАТОРЫ, И ФОНДЫ

На моем проекте экспериментировали», – возмущается изобретатель портативного подъемного крана Денис Бутаков. Три года он пытался сотрудничать с несколькими региональными организациями, которые должны поддерживать инновационные проекты. За это время Бутаков на свои и заемные деньги делал прототип, готовил презентации и буклеты, ездил на выставки, но так и не получил обещанного областного финансирования. При этом, когда Бутакову удавалось найти инвесторов самостоятельно, в переговорах вдруг возникал областной Инновационный фонд и брал их на себя. Пока Бутаков пытался найти деньги на проект, областное министерство экономического развития, инвестиций и торговли перестраивало экосистему поддержки инноваций. Сейчас подходит к концу трехлетний план ее развития, реализация которого обошлась в 2,8 млрд рублей. Каков итог – новые производства и прибыльные «выходы» инвесторов из растущих компаний или селфи команды МЭРИТ на фоне выставочных стендов?

ВООБРАЖАРИУМ МИНИСТРА КОБЕНКО

«Нужно, чтобы инноватор находил людей, которые хотят с ним заработать, чтобы все было ради процесса, а не ради гранта», – объяснял в 2014 году корреспонденту «Дела» замминистра экономического развития Дмитрий Горбунов. Почти три года назад МЭРИТ решил перекроить областную систему поддержки инноваций, насчитывавшую больше десятка организаций, род деятельности которых и результат мало кому были понятны. По замыслу МЭРИТ, система поддержки растущего бизнеса – преимущественно инновационного – должна была быть построена по ступеням роста самого бизнеса и не содержать элементов безвозвратного финансирования, без получения доли в компании, как это было раньше.

Согласно новому плану МЭРИТ, финансировать проекты в обмен на долю в компании должны бизнес-ангелы (на-

учные и другие разработки на стадии зарождения бизнеса), фонд посевных инвестиций (инвестиции для запуска реального производства и продаж), Венчурный фонд и фонд долгосрочных прямых инвестиций – это уже для работающих компаний.

В идеале инвестиции должны были быть частные, но пока частных венчурных фондов в России (а тем более в Самарской области) мало, МЭРИТ планировал заниматься венчурными инвестициями самостоятельно. Остальные областные структуры должны были предоставлять помещение, консультировать, помогать изготовить прототип, разработать бизнес-модель и представить проект инвестору. Эти функции МЭРИТ планировал возложить на действовавшие организации, которые должны были сменить профиль, и структуры, которые только предстояло создать.

За последние два года МЭРИТ направил на поддержку инноваций и инвестиций около 2,8 млрд рублей – пример-

ИННОВАЦИОННЫЙ ФОНД ЗА ТРИ
ГОДА **НЕ НАШЕЛ ИНВЕСТОРА**
ДЛЯ ПРОЕКТА ДЕНИСА БУТАКОВА

25

Инвестиции
ЗИЯЮЩИЕ
ВЫСОТЫ

31

Тенденции
ПОСТРОЯТ
НАНОВО

40

Проекты
ИДЕИ
ФИКС





«НА ЛАБУТЕНАХ»

Александр
Кобенко (справа)
есть что показать
и инноваторам,
и инвесторам

но 1,9 млрд в 2014 году, 996,3 млн – в 2015-м. Из бюджета МЭРИТ на 2015 год 99 млн рублей пошло на подпрограмму «Развитие инновационной деятельности», 450 млн – на создание технопарков и технополисов, 138 млн – на развитие аэрокосмического кластера, 135 млн – на развитие других кластеров, 134,8 млн – субсидия Центру инновационного развития и кластерных инициатив на выполнение госзадания. В 2016 году поддержка инноваций может обойтись в 1,6 млрд рублей (включая финансирование из федерального бюджета). По словам Горбунова, на перестройку инновационной инфраструктуры нужно было около трех лет. Они почти прошли – достигла ли инновационная экосистема Самарской области запланированного масштаба и результатов?

ЗАБЕГ ПО КРУГУ

О результатах работы областной экосистемы поддержки инноваций мог бы рассказать министр экономического развития Александр Кобенко, который активно делится новостями инноваций в соцсетях. На предложение редактора «Дела» о встрече Кобенко согласился, но за месяц встреча так и не состоялась за отсутствием у министра, по его словам, времени. Возможно, он был занят более

важными делами – например, пилотированием винтажных автомобилей на московском ГУМ-Авторалли, где он также с удовольствием позировал перед фотокамерами в восхитительных клетчатых штанах.

Зато есть что рассказать о работе экосистемы инноваций ее главным героям – самим предпринимателям.

«Я обратился в Инновационный фонд в 2013 году. Полгода ничего не происходило», – рассказывает Денис Бутаков. В это время учрежденный МЭРИТ Инновационный фонд (ИИФ) возглавлял Александр Осипов. Как показала проверка Счетной палаты Самарской области, во время его руководства за 2007-2013 годы около 56 млн рублей фонд направил на поддержку проектов без инновационной составляющей. В начале 2014 года Осипова сменил Павел Толмачев. Поменял профиль и сам фонд. Раньше он финансировал проекты напрямую, а после перестройки системы поддержки инноваций должен был заниматься «упаковкой» проектов, то есть помогать довести бизнес-модель и презентацию до ума, чтобы инвесторы могли увидеть в разработке потенциал.

По факту ИИФ продолжал финансировать проекты, хотя и в меньшем объеме. Бутаков заключил с фондом

договор – за 10% от суммы сделки фонд должен найти инвестора, который купит долю в компании. «Были какие-то переговоры по Skype, замечания по презентации», – вспоминает Бутаков. По его словам, в ИИФ сами толком не знали, какой презентация должна быть. Ни одного инвестора фонд не нашел.

Весной 2015 года Бутаков вместе с делегацией Самарской области отправился на венчурную ярмарку в Казань. Его проект занял второе место в конкурсе индустриальных проектов, им заинтересовалось руководство Республики Татарстан. Руководство ИИФ предложило взять переговоры на себя. Как они проходили – Бутаков не знает, но в результате ни одного контракта с инвесторами из Татарстана подписано не было. Тогда же, в 2015 году, инноватор начал самостоятельно, без участия ИИФ, вести переговоры с сообществом бизнес-ангелов Venture Club. Намечалась сделка, но без приглашения вмешался ИИФ. «Мне написала Елена Привалова [генеральный директор Venture Club], она спрашивала, что за Инновационный фонд и почему он хочет быть посредником», – возмущается Бутаков. По словам исполнительного директора регионального центра инноваций Сергея Богданова, ИИФ хотел получить комиссию от

сделки. Бутаков, как уже говорилось, действительно заключал договор с ИИФ на помощь в привлечении инвестиций в обмен на комиссию, но помог ли фонд привлечь финансирование Venture Club – вопрос, видимо, дискуссионный. Сделка с бизнес-ангелами в итоге расстроилась.

ИИФ – один из основных элементов работы региональной системы поддержки инновационного бизнеса. Как можно оценить его деятельность?

Обычно фонд отчитывается о работе на сайте, но отчет за 2015 год компания не опубликовала. «В 2015 году ИИФ поддержал семь организаций, реализующих 18 инновационных проектов. Объем поддержки в 2015 году составил 150,96 млн рублей, инициаторами инновационных проектов привлечено из федерального бюджета и внебюджетных источников 295,66 млн рублей», – отчитывается МЭРИТ в ответ на запрос «Дела», не указывая сами проекты и роль, которую в привлечении денег сыграл сам фонд. После публикации результатов проверки Госфинконтроля Павел Толмачев в статусе замгендиректора перешел на работу в Наноцентр Самарской области, который создается при участии ИИФ. Сам же фонд летом 2015 года возглавил Владимир Земцов, бывший заместитель Толмачева. Как говорит Бутаков, скоро ИИФ может прекратить работу, а вместо него появится новая структура.

НЕВИДИМЫЙ ЦЕНТР

«Однажды позвонили из Инновационного фонда, сказали, что сами готовы финансировать мой проект, что есть деньги», – вспоминает Бутаков. Через полтора месяца, по словам Бутакова, выяснилось, что денег у фонда уже нет. На что они могли уйти?

С 2014 года ИИФ – участник капиталоемкого проекта по созданию в Самарской области нанотехнологического центра, который возглавил гендиректор IT-компании «Открытый код» Олег Сурнин. Уставный капитал Наноцентра составляет 247,5 млн рублей, из них 125 млн вложил ИИФ, 122,5 млн – московский Фонд образовательных и инфраструктурных программ. Наноцентр и ИИФ – единственные областные структуры, которые могут напрямую финансировать инновационные проекты. Общий бюджет Наноцентра на семь лет должен составить 1,2 млрд. Он поддерживает проекты, выкупая долю в компа-

нии. К 2019 году планируется создать 68 предприятий, сейчас в портфеле самарского Наноцентра 11 проектов. Ведет переговоры с Наноцентром, например, компания «Ферро-Терм», которая занимается обработкой деталей в «кипящем слое» наноструктурированного катализатора. «Ферро-Терм» уже получал поддержку самарского Венчурного фонда и находится в контакте с МЭРИТ и минпромом, решение о финансировании от Наноцентра пока не принято, сообщил «Делу» гендиректор «Ферро-Терм» Вячеслав Погребняк.



Сколько именно Наноцентр вложил в конкретные предприятия, «Делу» в нем сообщить отказались. По данным системы «СПАРК-Интерфакс», сейчас Наноцентр является владельцем долей в 11 предприятиях в размере от 17 до 90%, но уставный капитал у всех минимальный. Большинство компаний зарегистрированы в 2015-2016 годах, так что финансовых показателей тоже нет. Отчета о работе Наноцентра в публичном доступе также пока нет, но планы у организации амбициозные – объем выручки от реализации проекта должен составить около 5 млрд.

НЕ ВЗОШЛО

Финансовую поддержку инноваторам должны были оказывать Венчурный фонд Самарской области, фонд посевных инвестиций и фонд долгосрочных прямых инвестиций. Сейчас ни один из этих фондов не работает.

Фонд долгосрочных прямых инве-

стиций (ФДПИ) и фонд посевных инвестиций планировалось создать при участии УК «Сберинвест». ФДПИ создан в 2014 году, но так и не заработал. Единственный его учредитель – МЭРИТ, а исполнительный директор – Екатерина Литвинова, бывший гендиректор «Жигулевской долины». «По итогам работы фонда может быть создано 10 производств и 300 рабочих мест», – писала «Делу» директор по маркетингу УК «Сберинвест» Илона Кеслер в 2015 году. Однако ни одну компанию ФДПИ пока не профинансировал. Его объем должен был составить 400 млн рублей – по 200 млн должны были вложить Самарская область и привлечь «Сберинвест». В 2015 году фонд должен был профинансировать первые проекты.

Фонд посевных инвестиций даже не создан. По словам Богданова, на паузу процесс создания фондов поставило правительство Самарской области – после открытия Наноцентра денег на новые фонды просто не осталось.

Венчурный фонд Самарской области открыт в 2009 году на семь лет. В марте 2016 года он, как и планировалось, прекратил работу. Объем фонда при основании составлял 280 млн рублей. Из них по 70 млн внесли Министерство экономического развития РФ и МЭРИТ через дочерний Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, половину привлекла в ФиаБанке управляющая Венчурным фондом компания «Инвест-Менеджмент». Она аффилирована Павлу Васильчуку, сыну бывшего директора АвтоВАЗа по качеству и бывшим менеджерам ФиаБанка. По данным РЦИ, Венчурный фонд профинансировал 10 компаний примерно на 156,6 млн рублей. Фонд выкупал доли в компаниях и векселя, а также выдавал займы. Удалось ли ему что-то заработать?

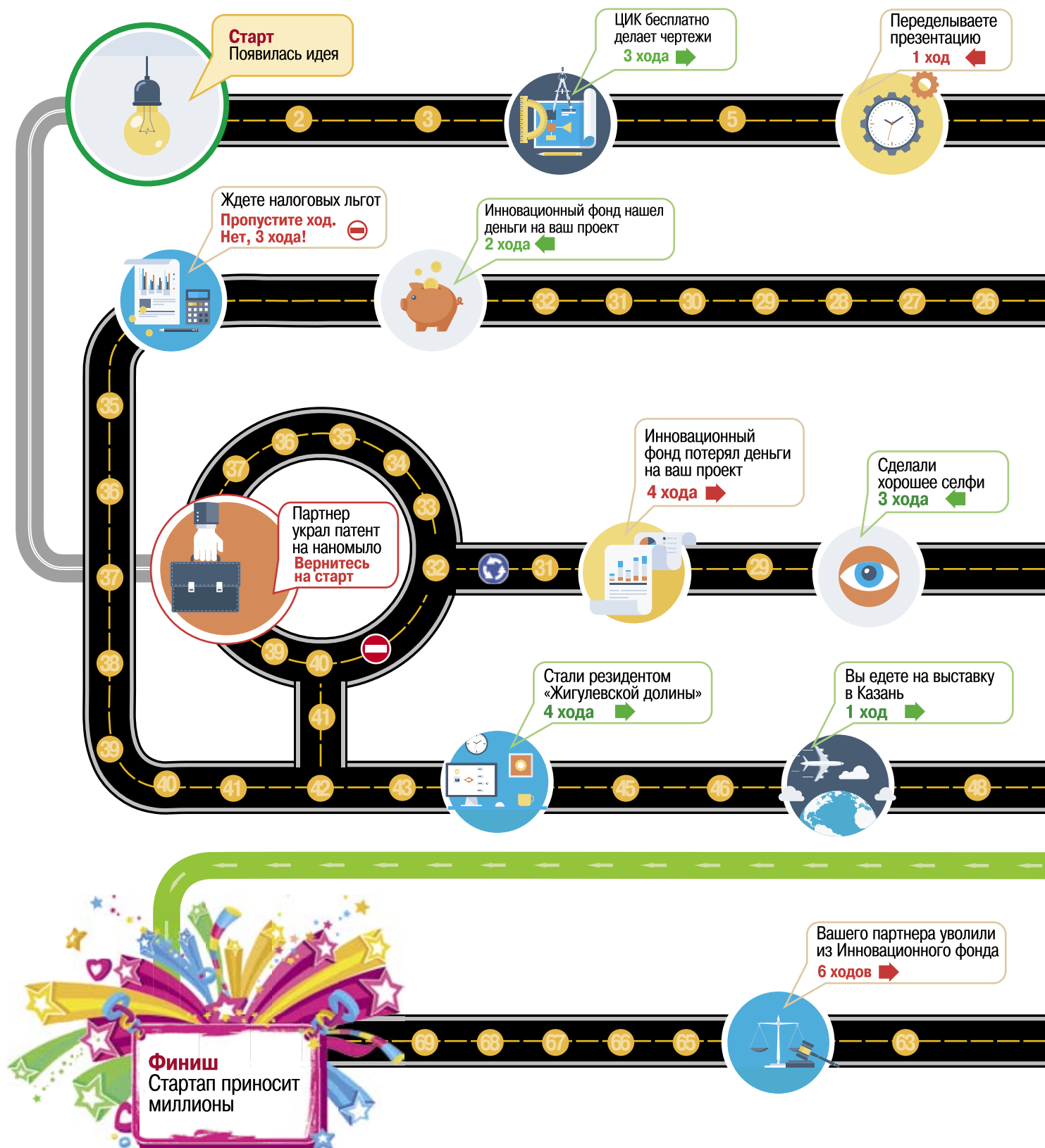
НАНОБИЗНЕС

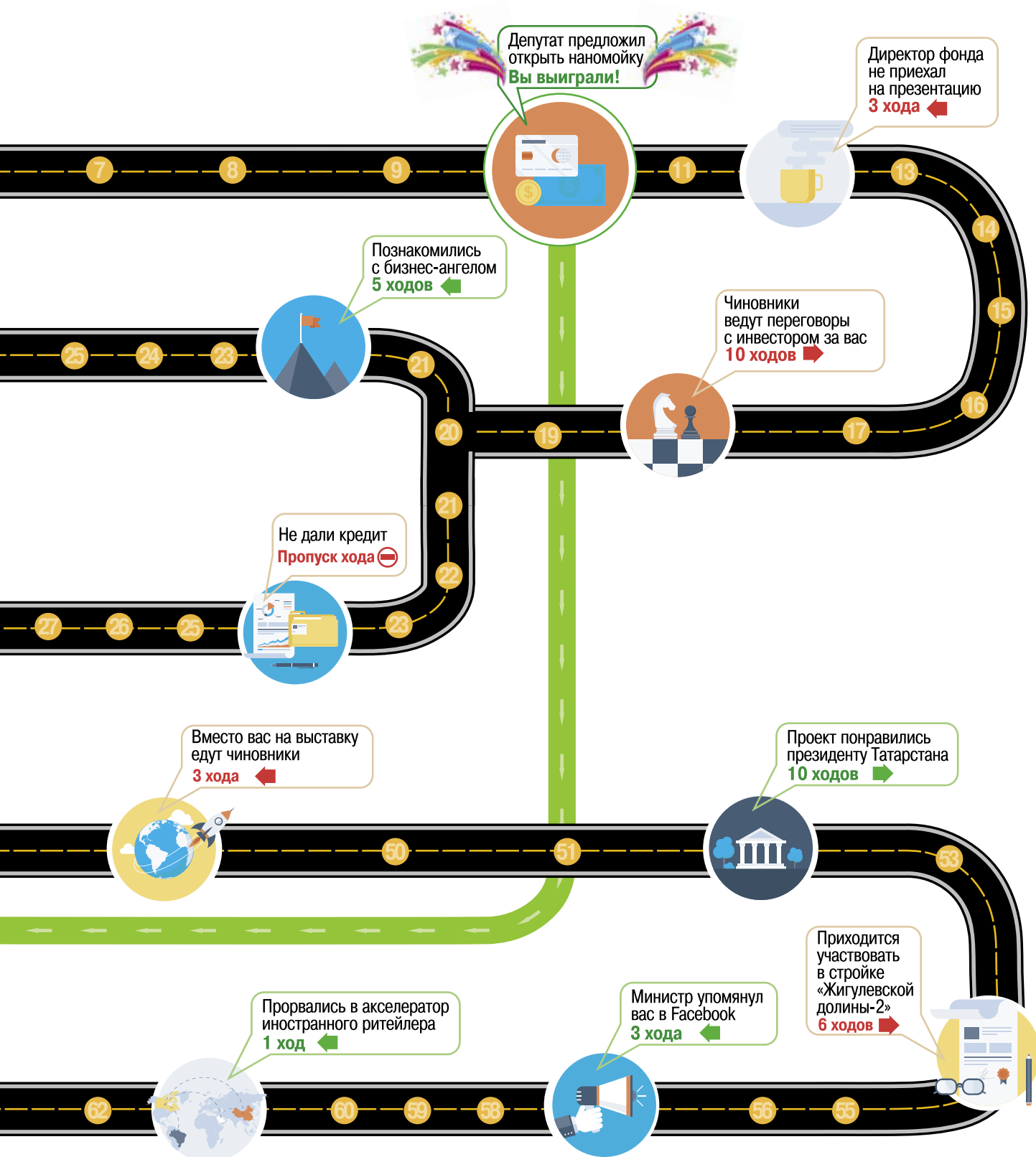
Наибольшие суммы от Венчурного фонда получили «МД-Мебель» – 61 млн рублей, «ВИП-Универсал» – 59 млн и «Октизол» – 25 млн. Меньше 5 млн получили «Ферро-Терм» (4 млн), НПП «ВелесГаз» (3 млн) и НПФ «Аква-Пром» (3 млн). Компании «Регион», «Минерал»,

НИ ОДИН ИЗ ОБЛАСТНЫХ
ФОНДОВ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ
В СТАРТАПЫ **НЕ РАБОТАЕТ**

ПУТЬ ИННОВАТОРА

Перемещение по лабиринтам экосистемы инноваций сопряжено с немалыми трудностями. «Дело» предлагает инноваторам потренироваться, прежде чем «ставить на кон» свои идеи и будущие миллионы





Для игры нужны фишки по количеству игроков и игральный кубик. В свой ход игрок кидает кубик и передвигает фишку на выпавшее количество шагов. Если на клетке, где игрок закончил движение, указано специальное действие, то его нужно выполнить в этот же ход. После 20-й клетки игрок может выбрать любой из двух вариантов пути. Побеждает тот, кто первым доберется до клетки «Финиш».

Д НА ПОЛПУТИ К ПРОГРЕССУ

Как МЭРИТ представлял экосистему инноваций Самарской области в 2013-2014 годах и что из этого получилось

Термин экосистемы инноваций	Роль	Организация	Результат работы
Акселератор Упаковочная компания	Помощь в превращении научной разработки или идеи в коммерческий продукт, поиск первых инвесторов — бизнес-ангелов	Региональный центр инноваций Инновационный фонд	В 2014 году РЦИ стал представителем Фонда Бортника. За 2014-2016 гг. 228 заявок привлекли около 437 млн рублей. Также РЦИ — оператор акселератора PBK Generation S. В 2015 году — неизвестно. Бюджет Инновационного фонда в 2007-2014 гг. — 1,4 млрд рублей. Объем налоговых отчислений поддержанных предприятий — 546 млн рублей. Создан нанотехнологический центр. Количество компаний, получивших поддержку сторонних инвесторов, неизвестно.
Центр коллективного пользования, Центр прототипирования Технопарк	Помощь в развитии стартапа: консультации, инжиниринговые услуги	Центр инновационного развития и кластерных инициатив Самарской области	По итогам 2015 года — 215 резидентов, 2985 новых рабочих мест, 1262 услуги предприятиям, 557,9 млн рублей налоговых доходов резидентов.
Фонд венчурных инвестиций	Инвестиционная поддержка: венчурные инвестиции из средств области	Венчурный фонд Самарской области	В марте 2016 года прекратил работу. Поддержано 10 предприятий. Объем фонда — 280 млн рублей. Оценочная стоимость портфельных компаний — 307 млн рублей.
Фонд прямых инвестиций Фонд посевных инвестиций	Инвестиционная поддержка: инвестиции из средств крупных инвесторов, развитие компании	Фонд долгосрочных прямых инвестиций Самарской области Фонд посевных инвестиций	Не создан

Источник — данные организаций

«Бутаков» и «СКП-Самара» получили менее 1 млн. Причем семь компаний Венчурный фонд профинансировал в последние три года работы. Из-за этого не всем удалось воспользоваться помощью. «Летом 2015 года экспертная комиссия Венчурного фонда одобрила заявку, осенью пришли первые 250 тыс. из миллиона, но вскоре фонд отозвал финансирование, потому что им пришло письмо из МЭРИТ», — рассказывает Бутаков.

Директор РЦИ Сергей Богданов, который занимает также должность исполнительного директора Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в МП в НТС, говорит, что письмо в Венчурный фонд направлял он. Он писал о том, что не рекомендует финансировать компании за полгода до закрытия фонда. «В правилах доверительного управления Венчурным фондом таких ограничений не было предусмотрено, но, чтобы успеть получить прибыль от вложений, по международной практике, фонд должен прекращать инвестировать не меньше чем за год до закрытия», — объясняет Богданов.

Он уверяет, что письмо его носило рекомендательный характер. Но, судя по всему, в «Инвест-Менеджменте» к нему прислушались. Еще две компании — «Калужская сбытовая компания» и «ФИУ» тоже сперва получили финансирование, но затем Венчурный фонд вышел из уставного капитала этих компаний. «В процессе финишного оформления документов возникали ситуации, когда инициаторами не была представлена

на более ранних стадиях достоверная актуальная информация о проектных компаниях. По различным причинам. В том числе иногда сознательно. В этих случаях начатый процесс инвестирования приостанавливался до прояснения всех обстоятельств», — пояснили «Делу» в «Инвест-Менеджменте».

«Стоимость чистых активов Венчурного фонда на дату окончания срока действия договора доверительного управления Венчурным фондом составила 307 млн рублей», — рассказывает «Делу» Сергей Богданов. Оценить доходность фонда можно будет только после распродажи имущества, которая займет около полугода. Согласно появившемуся на сайте «Инвест-Менеджмента» документу, на распродажу выставлены дебиторская задолженность «Октизола» на 19,6 млн и «ВелесГаз» на 2,4 млн, 26% уставного капитала и векселя «Аква-Пром», 58% — «Ферро-Терм», 50% «ВелесГаз» и 26% «СКП-Самара». Начальная цена имущества Венчурного фонда составляет 42,1 млн рублей, минимальная — 8,38 млн. «На торги выставлены все активы, по которым инициаторы и совладельцы проектных компаний отказались от своего преимущественного права выкупа долей», — сообщает «Инвест-Менеджмент».

Скорее всего, не все лоты найдут покупателей. Например, компания «Октизол» за время работы с Венчурным фондом построила и оснастила цех для производства матов из базальтового волокна, однако начать работу не успе-

ла — в компании началось банкротство. Имущество предприятия оценивается в 27,8 млн рублей, но желающих купить его не оказалось. Остается надеяться, что остальные компании вызовут больше интереса.

Самая успешная из портфельных компаний Венчурного фонда — «ВИП-Универсал». Она организовала цех по покраске деталей методом электроосаждения, начала сотрудничать с поставщиком АвтоВАЗа «Лада-Имидж», подписала протокол о намерениях с «Альфа Автоматив Технолоджиз» на покраску деталей Renault и Daimler. «МД-Мебель», которая изготавливает мебельные фасады с использованием декоративных элементов из пенополиуретана, закупила оборудование, получила патент и нашла производственную базу. Остальные компании разработали опытные образцы, нашли помещения, но для расширения им нужны инвестиции. Например, «Ферро-Терм» для закупки оборудования и начала работы нужно около 44,6 млн рублей. «Мы ищем инвестора, в идеале — промышленную компанию — потребителя нашей продукции. Рассматриваем также вариант финансирования через фонды и участие в Территории опережающего развития «Тольятти», — рассказал гендиректор «Ферро-Терм» Вячеслав Погребняк.

ЗАКРЫТАЯ ШКОЛА

Десять компаний, которые сумели получить финансирование из Венчурного фонда, — явно немного для Самарской области. Венчурный фонд столкнулся с дефицитом проектов. Точнее, они были, но не соответствовали требованиям фонда, нуждались в доработке. «НПО «Штурм» крайне формально и поверхностно отнеслось к замечаниям и рекомендациям экспертов, изложенным

ЗАРАБАТЫВАТЬ НА
СТАРТАПАХ САМОСТОЯТЕЛЬНО
МЭРИТ ТАК И НЕ НАУЧИЛСЯ

в письме от 13 мая 2015 года, и не учло их при доработке материалов», – такой отзыв экспертной комиссии Венчурного фонда получил проект НПО «Шторм». Эта компания не один год вращается в областной экосистеме поддержки инноваций, но получить финансирование Венчурного фонда не смогла.

Для перспективных проектов, находящихся на ранних стадиях, руководство Венчурного фонда задумало создать «Акселератор венчурных инвестиций». Такая форма кооперации не предполагает создания юридического лица. Учредителями акселератора стали Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в МП в НТС, Региональный центр инноваций, Инновационный фонд и управляющий член «К-Сервис», через которую работал Венчурный фонд. Сейчас эта компания принадлежит некоему Андрею Бескровному. В числе прошлых ее владельцев – Павел Васильчук. Общий бюджет акселератора должен был составить около 5 млн рублей, но впоследствии уменьшился до 3,33 млн. Попадавшие в акселератор компании должны были в обмен на долю в уставном капитале получать несколько сот тысяч рублей и проходить четырехмесячную акселерационную программу. Если у проекта нет рыночных перспектив, то участник программы должен был быстро это понять и отказаться от идеи, не успев набрать миллионных кредитов и заложить квартиру. Если у проекта есть потенциальный рынок и потребитель, то с помощью советов экспертов инноватор должен был в ускоренном темпе отладить бизнес-процессы и подготовить проект к получению инвестиций.

Экспертная комиссия Венчурного фонда больше десятка идей признала перспективными, но требующими доработки, но в акселератор почему-то попало всего три компании. По 250 тыс. рублей получили в обмен на 26% в уставном капитале компании «Самбот», «СКП-Самара» и «Инновации: от идеи до промышленности». После акселерационной программы доля в «СКП-Самара» продана Венчурному фонду за 700 тыс. рублей, «Инновации: от идеи до промышленности» – за 150 тыс. рублей, «Самбот» – за 10 тыс. рублей. С учетом организационных расходов акселератор принес убыток в 1,77 млн рублей. Новых участников акселератор не набирал и в декабре 2015 года прекратил работу. Венчурный фонд и «Акселератор венчурных инвестиций», испытывавшие дефи-

ОДИН ЗА ВСЕХ

В области только Наносервис
Олега Сурнина
финансирует
проекты



цит проектов, почему-то не привлекали, например, резидентов «Жигулевской долины». Впрочем, дефицит везде – сама «Долина» пока заполнена не полностью.

В общем, размещать деньги в растущий бизнес у экосистемы инноваций Самарской области пока получается не очень. Удастся ли привлечь?

ПОСТАВИЛИ НА ПОТОК

«С декабря 2014 по 2016 компаниям и проектам Самарской области удалось привлечь больше инвестиций от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (он же Фонд Бортника), чем за все время работы Фонда с 1995 года», – радуется Сергей Богданов. В 2014-2016 годах стартапы Самарской области привлекли 437 млн рублей Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства (он же Фонд Бортника). Благодаря грантам этого фонда некоторым самарским компаниям действительно удается коммерциализировать разработки или расширить бизнес. Например, производящая тесты для определения пола и резус-фактора ребенка на основе анализа крови будущей матери компания

«Ген-Технология» в 2010 году получила грант на 1 млн рублей. Областному Центру клеточных технологий, на базе которого проводятся тесты, удалось добиться включения этой услуги в госзадание.

В условиях, когда областные структуры финансовой помощи инновациям практически не работают, авторам инновационных проектов приходится рассчитывать на поддержку федеральных структур. Помочь подготовить проект для федерального финансирования должны, по плану МЭРИТ, ИИФ и РЦИ. ИИФ в этом не преуспел, а РЦИ удалось организовать поток проектов и наладить сотрудничество с Фондом Бортника, РВК и Фондом развития интернет-инициатив (ФРИИ).

РЦИ учрежден СамГМУ и Самарским университетом в 2014 году. Эта организация пришла на смену Региональному центру инноваций и трансфера технологий, который так и не смог начать работу – все его деньги зависли в обанкротившемся Волжском социальном банке. Сейчас юрлицо сохраняется до тех пор, пока не завершится банкротство ВСБ.

В 2015 году РЦИ был оператором всероссийского акселератора Generation S – проекта Российской вен-

чурной компании. РЦИ искал проекты для семи «треков», а также промышленных партнеров, готовых выступить в качестве экспертов, оценить коммерческий потенциал разработок и купить разработку у стартапа. В частности, экспертами в сфере аэрокосмических технологий стали НПО «Сатурн» из Рыбинска, «Российские космические системы», РКК «Энергия» и самарский «Салют». РКЦ «Прогресс» и «Кузнецов» участия не принимали. Некоторым из участников акселератора удалось найти коммерческих партнеров, в частности, компания «Роял Карбон» Андрея Бойцова, которая изготавливает детали из полимерных композитных материалов, подписала контракт с «Сатурном».

В этом году РЦИ в сентябре проводит в Самарской области всероссийский форум бизнес-ангелов Volga-Angels, и региональные стартапы смогут презентовать инвесторам свои проекты. По словам Богданова, уже несколько самарских технологических компаний привлекли частные инвестиции, например, недавно самарский стартап Booklya (это сайт для размещения вебинаров и онлайн-консультаций) получил финансирование от одного из ведущих бизнес-ангелов России Александра Бородича.

НЕ МОЖЕМ ЖИТЬ БЕЗ КОСМОСА

«В идеале работать с инновациями должны частные структуры: бизнес-ангелы, фонды, акселераторы, бизнес-инкубаторы и пр. Сейчас роль государства в том, чтобы временно замещать несуществующих игроков и способствовать их становлению», — объясняет Сергей Богданов. По его словам, такой была идеология экосистемы поддержки инноваций в 2014 году, и такой она остается сейчас.

МЭРИТ действительно удалось передать на сторону часть функций по поддержке инноваций, но не частным лицам и компаниям, а федеральным структурам. Зарабатывать на стартапах самостоятельно МЭРИТ так и не научился, поэтому сконцентрировался на привычных субсидиях и строительстве инфраструктуры. В 2016 году поддержка инноваций может обойтись в 1,6 млрд рублей (включая финансирование из федерального бюджета). Эти деньги будут направлены на создание благоприятных условий для инвестиционной деятельности (191,5 млн рублей), развитие инновационной деятельности (215 млн), создание рабочих мест в моногородах (17 млн), строи-

тельство технопарков и технополисов (440,9 млн). Главная статья расходов — поддержка аэрокосмического кластера — требует 766,67 млн рублей (это деньги областного и федерального бюджета). Они будут направлены, в основном, на субсидии и проведение мероприятий. Сейчас в аэрокосмический кластер входит 63 компании. Это областные структуры, крупные промышленные предприятия, университеты и подросшие «стартапы» (например, уже упомянутые «Астрон» и НПО «Шторм»). Со стороны области координирует работу кластера ЦИК и его «дочка» Кластерный инженеринговый центр.

Венчурные инвестиции МЭРИТ оставил федеральным игрокам. В ближайшие несколько лет в области при их участии могут открыться еще два венчурных фонда. Аэрокосмический фонд венчурных инвестиций планируется открыть в 2017-2018 годах. При создании его объем может составить 2 млрд рублей, а впоследствии увеличен до 5 млрд. Откуда возьмутся эти деньги? МЭРИТ внесет средства в аэрокосмический венчурный фонд через Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в МП в НТС. Скорее всего, взнос будет небольшим — около 100-150 млн рублей. Около 1 млрд рублей может вложить Российская венчурная компания, договоренности с ней, по словам Богданова, уже достигнуты. Третьим участником может стать либо «Роскосмос», либо «Объединенная двигателестроительная корпорация». Обе эти компании поддержали идею, но еще не дали окончательного согласия. Получать поддержку фонда будут в основном проекты, прошедшие акселератор и получившие положительные отзывы представителей аэрокосмических компаний.

По той же модели может быть создан университетский венчурный фонд, который аккумулирует средства областного бюджета (10%), РВК (45%) и вузов (45%). Объем университетского венчурного фонда может составить 50-100 млн рублей. Уже согласились участвовать в проекте СамГМУ и СамГТУ, интерес проявляет ТГУ. А вот Самарский университет пока не ответил на письмо РЦИ. «Сберинвест» готов и вложить средства, и стать управляющей компанией.

Будет ли во что вкладывать? И если да, то удастся ли на этот раз областной экосистеме инноваций организовать поток проектов, а инноваторам — не потеряться в этих структурах? **Д**

—Дарья Макушова

Промышленные инновации

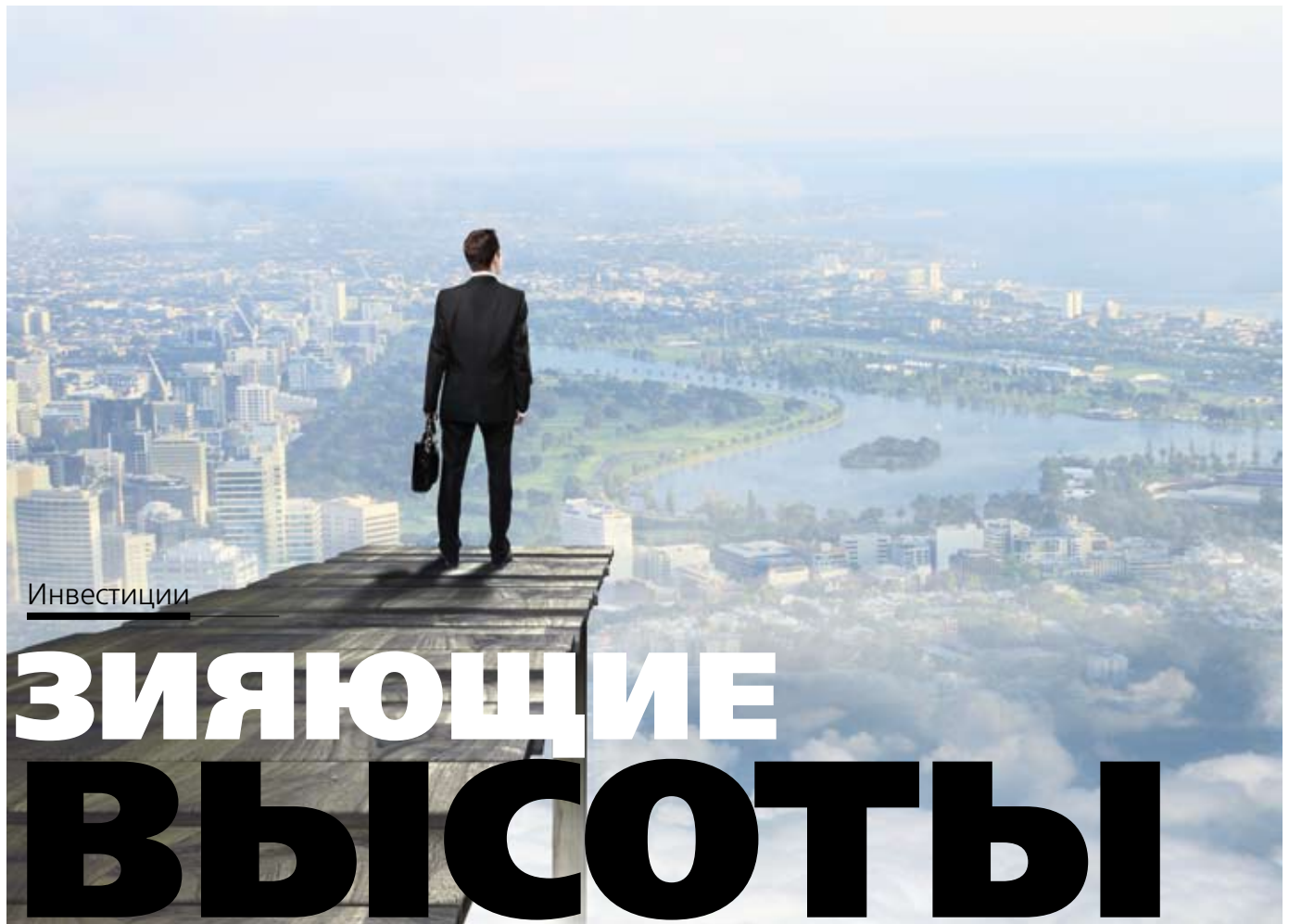
НО ВЫ ДЕРЖИТЕСЬ

КАК МИНПРОМ ВЫПОЛНЯЕТ СВОЮ ПРОГРАММУ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ

Собственная программа поддержки высокотехнологичных разработок «Инновационное развитие машиностроительного комплекса Самарской области до 2020 года» есть у министерства промышленности. Судя по отчетам об исполнении бюджета минпрома, на финансирование программы в полном объеме не хватает денег. Так, в 2014 году на целевую программу планировалось направить 600 млн бюджетных средств, но фактически объем финансирования был намного меньше — 275,9 млн. Основная часть этих денег пошла на субсидии предприятиям. Областную поддержку получили 73 проекта 38 промышленных предприятий Самарской области, в их числе АвтоВАЗ, «Джи Эм АвтоВАЗ», ГК «Аком», «Кузнецов», РКЦ «Прогресс», Завод имени Тарасова, Завод приборных подшипников, «Самарская кабельная

компания». Минпром отмечает, что выполнил мероприятия программы на 91,7% и перевыполнил плановые показатели эффективности на 140%. В 2015 году объем инвестиций должен был составить 543,4 млн, но программа не получила финансирования — не было денег. Минпрому, как и МЭРИТ, остается привлекать федеральные средства. Например, в 2015 году производящая аккумуляторы ГК «Аком» получила от федерального Фонда развития промышленности заем на 500 млн рублей на льготных условиях, а «Тяжмаш», «Сельмаш», АвтоВАЗ, «Евротехника», «Пегас-Агро» и Завод имени Тарасова — субсидии от Минпромторга России на общую сумму 19,5 млрд рублей. В 2016 году, по ожиданиям минпрома, объем финансирования программы составит 545,7 млн рублей, из них 209,8 млн — деньги федерального бюджета.





Инвестиции

Зияющие Высоты

ФИНАНСИРОВАТЬ САМАРСКИЕ ПРОЕКТЫ ХОТЕЛИ НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ. ЧТО ИЗ ЭТОГО ВЫШЛО?

Магистраль «Центральная», ветка скоростного трамвая, технополис... Правительство Самарской области анонсировало ряд грандиозных проектов и назвало нескольких потенциальных инвесторов для них. Но банки и фонды не спешат вкладываться в местные проекты. Какие крупные инвесторы собирались профинансировать самарские стройки и почему до сих пор этого не сделали?

НЕ НАНО

«Мы не видим реальных условий для реализации крупных инвестиционных проектов в Самарском регионе», — с такой формулировкой в конце 2014 года ГК

«Мортон» отказалась от строительства домостроительного комбината в Самарской области. «Мортон» в партнерстве с «Роснано» планировала построить домостроительный комбинат нового поколения в поселке Курумоч. Мощность производства должна была составить 500 тыс. кв. м в год, но впоследствии уменьшилась до 150 тыс. кв. м. Стоимость строительства оценивалась поначалу в 5 млрд рублей. «Роснано» не отказалось от участия в создании домостроительного комбината в Самарской области, а продолжило переговоры с возможными партнерами. Но больше никто интереса к проекту не проявил.

Далекую пока от идеала инвестиционную привлекательность области подтверждают рейтинги. Например, в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов, который составляет Агентство стратегических инициатив,

в 2015 году Самарская область заняла 45-е место из 76. В 2016 году место было 41-е, хотя, как сообщили «Делу» в департаменте информационной политики администрации Самарской области, «разницы между 41-м и 65-м или 26-м местом в рейтинге этого года нет никакой, поскольку непопадание в двадцатку лучших регионов автоматически означает наличие определенных проблем и «узких мест» инвестиционного климата». Несколько институциональных инвесторов уже несколько лет заявляют о планах инвестировать в проекты по развитию области, но проекты так и не получили финансирования. Почему?

ДЕКЛАРАЦИИ БЕЗ НАМЕРЕНИЙ

«План 2014 года не является обязательством Внешэкономбанка и/или его

дочерних организаций по финансированию инвестиционных проектов. Инвестиционные проекты, включенные в план, рассматриваются в соответствии с действующими процедурами во Внешэкономбанке и его дочерних организациях», – ответили «Делу» во Внешэкономбанке на вопрос о том, как продвигаются широко анонсированные проекты с участием банка в Самарской области.

Группа Внешэкономбанка участвует в областных проектах с 2008 года, когда ВЭБ стал владельцем 6% в «Корпорации развития Самарской области». Со временем доля ВЭБ в «Корпорации» сократилась до 1,34% (остальные акции принадлежали областному минимущество). До 2013 года единственным «кейсом» «Корпорации» был поиск инвесторов для аэропорта «Курумоч» и продажа его акций ГК «Ренова» Виктора Вексельберга. В этом случае ВЭБ выдал «Корпорации развития» кредит на 800 млн для выкупа 40% акций «Курумоча» у ГК «ВИД». ВЭБ вместе с «Корпорацией развития Самарской области» планировали также построить Сергиевскую птицефабрику и животноводческий комплекс. Строительство птицефабрики началось только в 2013 году и до сих пор не завершилось, хотя несколько предполагаемых сроков окончания уже прошли. Деньги ВЭБа птицефабрика не получала.

В сентябре 2014 года правительство Самарской области и руководство группы ВЭБа подписали план совместных мероприятий по развитию территории Самарской области на 2014–2019 годы. Согласно этому плану, ВЭБ может поучаствовать в 23 проектах общей стоимостью 162 млрд рублей. Из этих денег около 106 млрд может вложить банк, остальное – область и частные инвесторы. ВЭБ может поддерживать проекты в форме займов, кредитов, лизинговых операций, выдачи гарантий и поручительств и участия в уставных капиталах. Поскольку инвестиционный план – не обязательство, ВЭБ может отказаться финансировать проекты, если они не соответствуют инвестиционной политике. Например, одно из условий меморандума о финансовой политике группы – проект должен быть безубыточным. Кроме всего того же самой многострадальной Сергиевской птицефабрики, в которую ВЭБ

обещал вложить уже 7,8 млрд рублей, строительство нового пассажирского терминала и грузового комплекса в «Курумоч» (вклад ВЭБа должен был составить 4,5 млрд), создание новых производств в сфере высоких технологий и поддержка АвтоВАЗа и завода «Кузнецов».

В проекте «Курумоча» ВЭБ действительно участвовал (также финансировал другие проекты группы «Ренова»). АвтоВАЗу банк в 2015 году утвердил программу финансирования на общую сумму 60 млрд рублей и ведет по

22

МЛРД РУБЛЕЙ
СОСТАВЛЯЮТ
НУЖДЫ САМАРСКИХ
ПРОЕКТОВ СОГЛАСНО
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
КАРТЕ ОБЛАСТИ

ней кредитование. «Объединенная двигателестроительная корпорация», куда входит ПАО «Кузнецов», в августе 2015 года объявила о соглашении с ВЭБ о кредитовании завода на 398 млн рублей для реконструкции и модернизации испытательного стенда двигателей модернизированного бомбардировщика Ту-160, по воспроизводству современных двигателей НК-32-02 для ракетноносца Ту-160М2. О «создании новых производств в сфере высоких технологий» так ничего и не известно, Сергиевская птицефабрика по-прежнему финансируется исключительно из областного бюджета. Возможно, на инвестпланы ВЭБа повлияли и финансовые трудности в группе. В 2014 году ВЭБ попал под санкции, на них наложилось многочисленное плохое долги, в том числе из-за того, что ВЭБ фи-

нансировал убыточные мегапроекты. В конце 2015 года началась операция по спасению ВЭБа – долговая нагрузка банка на 30 июня 2015 года составляла около 1,2 трлн рублей.

БУДУЩЕЕ ТУМАНОВ

Ни к чему не обязывающие соглашения с институциональными инвесторами есть у самарских структур, поддерживающих инновации.

«Фонд был принят в венчурные партнеры Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании (РВК), что позволит в дальнейшем при наличии потока проектов создавать микрофонды», – говорится в отчете о работе самарского Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Микрофонды, как ответил «Делу» пресс-секретарь РВК, так и не были созданы. В Венчурной компании даже не сразу вспомнили, что у РВК есть какие-то договоренности с самарским фондом. Венчурных партнеров у РВК много, и этот статус дает только возможность предлагать РВК компании, которые она или один из подконтрольных ей фондов могут профинансировать. Подобные договоренности без особых обязательств и последствий у самарских структур по поддержке инноваций есть со многими крупными фондами. Например, самарский инновационный фонд «активно взаимодействует» с фондами AlmazCapital, Pulsar Venture Capital, North Energy Ventures, «Лидер-Инновации» и Фондом Сколково. Но пока финансирования РВК или других упомянутых фондов не получила ни одна самарская компания. Региональному центру инноваций удалось стать оператором акселератора для стартапов Generation S, который организует РВК. Но победители получили не финансирование РВК, а гранты Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Несколько перспективных проектов также смогли подписать и контракты с промышленными партнерами акселератора, например НПО «Сатурн».

НИ ДА, НИ НЕТ

«Окончательное решение об участии компании в концессионном конкурсе на строительство и эксплуатацию скоростного трамвая в г. Самаре будет принято после детального изучения всех условий», – писала УК «Лидер» в сентябре 2015 года.

Особое внимание компания обращала на гарантии возврата инвестиций и

ПЛАНЫ ВЭБА ВЛОЖИТЬ
106 МЛРД РУБЛЕЙ В 23 ПРОЕКТА
НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВОМ

уровень доходности проекта. УК «Лидер», принадлежащую ВЭБу, «Газпрому», НПФ «Газфонд» и Газпромбанку, губернатор Самарской области Николай Меркушкин называл в числе возможных инвесторов строительства ветки скоростного трамвая. Правительство Самарской области рассчитывало сдать будущую ветку скоростного трамвая в концессию в обмен на 13-14,6 млрд рублей, вложенных в строительство. На запрос «Дела» о судьбе скоростного трамвая УК «Лидер» не ответила. Возможно, она до сих пор не получила полную информацию о проекте – в июле 2016 года он еще не прошел госэкспертизу. Также УК «Лидер» совместно с обществом «Российские ипподромы» заявлялась в качестве потенциального инвестора строительства ипподрома в Самаре. Спортивное сооружение площадью 7,3 тыс. кв. м, рассчитанное на 3 тыс. человек, может стоить около 1 млрд рублей. «Росипподромы» отмечали, что, несмотря на социальную востребованность, у проекта низкий коммерческий потенциал, поэтому механизм возврата инвестиций нужно будет проработать особенно тщательно.

Кроме ипподрома еще несколько инвестпроектов «зависло», потому что они недостаточно проработаны – и остаются такими не один год. Возможным инвестором строительства в Самаре Центральной магистрали с 2012 года называют Газпромбанк. В Санкт-Петербурге он стал одним из акционеров (41%) и кредиторов ОАО «Магистраль Северной Столицы», которое по 30-летнему соглашению о ГЧП строит там участок платной автомагистрали «Западный скоростной диаметр» длиной 46,6 км.

Подготовка проекта «Центральной» закончилась только в 2016 году, когда проект прошел госэкспертизу. В 2013 году стоимость первой очереди магистрали оценивали в 24 млрд рублей, сейчас ее упростили до 9 млрд рублей. В июле 2016 года правительство Самарской области объявило о том, что Минтранс РФ выделит 4,5 млрд рублей на магистраль «Центральную» и 16 млрд рублей на мост в Климовке, который сейчас на стадии проектирования и которым тоже интересовался Газпромбанк. Возможно, что федеральное финансирование позволит получить недостающие для этих проектов деньги уже у частных инвесторов.

Газпромбанк кроме мостов и дорог отмечал свой интерес в области к нескольким сельскохозяйственным проектам и строительству диализных центров. Так же как и «Лидер», он был готов рассматривать возможность финансирова-



**КАССА
ВЗАИМОПОМОЩИ**
Сергей Андреев
ждет денег Фонда
развития
моногородов

ния скоростного трамвая после получения проектно-сметной документации. Единственный из новых диализных центров в Самаре строит немецкая компания Fresenius. Трамвай еще далеко.

НОВЫЕ НАДЕЖДЫ

«Государство создало институты, которые позволяют сформировать инструменты внебюджетных источников финансирования», – говорится в концепции развития технополиса «Гагарин-центр», которую правительство Самарской области представило в 2015 году. Это самый амбициозный проект области и самый сложный с точки зрения финансирования – отнести его к инфраструктурным и рассчитывать на финансирование из конкретного федерального министерства трудно, а федеральные программы строительства технопарков и ОЭЗ закончились, и Самарская область получила по ним немалый объем средств – больше 10 млрд рублей.

К «институтам формирования источников» авторы концепции отнесли РВК, «Роснано», Фонд Сколково и ВЭБ. Про-

ходили ли переговоры с институтами, перечисленными в концепции развития технополиса, – неизвестно. Как минимум на часть из них рассчитывать не стоит: «РВК не занимается инвестициями в строительство технопарков», – ответили «Делу» в РВК. Зато с РВК правительство области ведет переговоры об участии в аэрокосмическом венчурном фонде объемом 5 млрд рублей и университетском венчурном фонде объемом 50-100 млн.

Предварительные договоренности по поддержке проектов по развитию Тольятти достигнуты с Фондом развития моногородов, который подконтролен ВЭБу. По словам мэра Тольятти Сергея Андреева, планируется предложить Фонду развития моногородов около 50 проектов. Среди них, в частности, «Жигулевская долина-2» – строительство новых корпусов технопарка. Однако и в этом случае проекты должны соответствовать меморандуму группы ВЭБа. Найдет ли область, чем заинтересовать его и других инвесторов? **Д**

– Дарья Макушова



Инфраструктура

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВО

МОГУТ ЛИ ПЛОЩАДКИ БЫВШИХ ЗАВОДОВ СТАТЬ АЛЬТЕРНАТИВОЙ ДОРОГИМ ТЕХНОПАРКАМ В ЧИСТОМ ПОЛЕ?

МЭРИТ Самарской области объявил о плане строительства рядом с технопарком «Жигулевская долина» второй очереди – «Жигулевская долина-2» с производственными корпусами. Предполагается, что инвесторами проекта стоимостью почти 900 млн рублей выступят несколько нынешних резидентов «Долины». Однако уже освоенная инфраструктура экосистемы инноваций – индустриальные и технопарк, и ОЭЗ «Тольятти» – заполнена едва наполовину, весь эффект от многомиллиардных инвестиций состоит в нескольких десятках компаний-арендаторов и промышленных предприятий, из которых крупными производствами можно назвать единицы. При этом в самом Тольятти освобождаются десятки тысяч квадратных метров производственных площадей, часть из которых их собственники переупаковыва-

ют, называя индустриальными парками и обещая льготы резидентам, а часть просто сдают в аренду. Могут ли площадки бывших заводов стать альтернативой дорогим технопаркам в чистом поле?

БУДУЩИЕ ЛЬГОТЫ

Инфраструктурными проектами самарской экосистемы поддержки инноваций управляет «дочка» МЭРИТ Центр инновационного развития и кластерных инициатив (ЦИК), который возглавляет Денис Жидков. В ведении ЦИК – технопарк «Жигулевская долина» в Тольятти и самарский бизнес-инкубатор, расположенный рядом с Аэрокосмическим университетом. Согласно отчету ЦИК за 2015 год, в «Жигулевской долине» 172 резидента (не все из них работают в самой «Долине»), в бизнес-инкубаторе – 43. В 2015 году они принесли в бюджет области 557,9 млн рублей налоговых поступлений: 533,7 млн – резиденты «Долины», 24,2 млн – технопарка.

«Статус резидента «Жигулевской долины» дает возможность общаться с дру-

гими резидентами», – объясняет директор компании «Ферро-Терм» Вячеслав Погребняк. «Ферро-Терм» числится резидентом «Жигулевской долины», но ее производственная площадка находится на территории завода «Волгоцеммаш». В будущем «Ферро-Терм», возможно, откроет в «Жигулевской долине» офис. Особенного резона для размещения офисов или производств в «Жигулевской долине», кроме общения с коллегами, нет – ее обитателям еще несколько лет назад обещали налоговые льготы, но пока их так и не предоставили. Закон о господдержке инновационной деятельности в Самарской области упоминает лишь, что в области «используются следующие формы государственной финансовой поддержки инновационной деятельности <...> льготное налогообложение субъектов инновационной деятельности на период реализации инновационного проекта и осуществления инновационной деятельности». Под этими «субъектами» в законе понимаются резиденты технопарков, но никак не конкретизируются ни вид льготы, ни срок, ни условия ее предоставления.

Хотя «Жигулевская долина» в 2015 году была заполнена только на 75%, а неподалеку находится Особая экономическая зона, у которой больше отказов от резидентства, чем самих резидентов, правительство Самарской области задумало построить вторую очередь технопарка, так называемую «Жигулевскую долину-2». На территории площадью 27,5 тыс. кв. м рядом с действующими корпусами технопарка планируется построить производственные корпуса. Стоимость проекта может составить 877 млн рублей, из них 247 млн вложит Фонд развития моногородов, которым управляет Внешэкономбанк, 630 млн – резиденты. Пока участвовать в строительстве «Жигулевской долины-2» хотят восемь компаний: «Алюм Структурал Продукт», «Автопродукт», «Воип-Инжиниринг», «Инновационные системы пожаробезопасности», «Профтруба», «РПК» и «Энергопром-Инжиниринг».

К инновационной инфраструктуре также формально относятся индустриальные парки «Преображенка» и «Чапаевск», которыми управляет принадлежащее Самарской области АО «Технопарк». Их резиденты, в отличие от резидентов технопарков, не обязаны вести инновационную деятельность и доказывать инновационность своих разработок при отборе в парк.

ДЕНЬГИ В ЛЕСОК

Строительство новых ОЭЗ, индустриальных и технопарков – развлечение дорогое. Федеральная программа строительства технопарков в России, принятая в 2011 году, подразумевала финансирование более 100 млрд рублей. По этой программе был построен тольяттинский технопарк «Жигулевская долина», первая очередь которого обошлась более чем в 5 млрд рублей.

На другом конце Самарской области в это время построили индустриальный парк «Преображенка» – это обеспеченные инженерными коммуникациями земельные участки, на которых сами предприятия могут строить то, что им нужно. Вроде простая задача – но ее бюджет, по ожиданиям регионального правительства и данным портала «Инвестиционная карта Самары», составит более 10 млрд рублей.

Чуть дешевле – около 6 млрд – обошлась ОЭЗ «Тольятти», где государство тоже тратится только на коммуникации. Планируемый к реализации проект индустриального парка «ИКЕА-промзона» в Красном Пахаре оценивается в более чем 2 млрд рублей. Новенькие корпуса и доро-

ги в чистом поле радуют глаз, но экономическая эффективность этих проектов сомнительна.

По данным «Коммерсанта», с 20 июня этого года по поручению президента России прекращается создание новых экономических зон, а также прекращается работа 10 уже существующих. Такую реакцию, по информации издания, вызвал доклад главы контрольного управления президента Константина Чуйченко. В нем констатировался резкий контраст между расходами на такие зоны и доходами от них. Так, с 2006 года на 33 ОЭЗ потрачено 186 млрд рублей, 24 млрд из них не



использованы. Налоговые и таможенные платежи, полученные из этих зон, за этот же временной промежуток составили 40 млрд рублей.

В ОЭЗ «Тольятти» сейчас 15 резидентов, из которых пять работает, четыре заморожены, шесть строятся. Еще три резидента разорвали контракты с зоной. В «Преображенке» – пять резидентов, работают из них два, три строятся. Понятно, почему резидентов немного: это крупные компании вроде Bosch, которых и в целом немного. Мелкому бизнесу такие проекты не по карману: в обеих локациях участники должны сами построить свои производства, площадка обеспечивает их только коммуникациями. Есть ли более дешевая и доступная альтернатива?

СДАЕТСЯ «БРАУНФИЛД»

Альтернатива строительству новых производственных площадок для крупных предприятий – использование корпусов уже действующих заводов. На «Инвести-

ционной карте Самарской области», разработанной МЭРИТ (сайт investinsamara.ru), несколько десятков «браунфилдов» – уже освоенных, в противоположность пустым полям «гринфилдов», производственных площадок.

Среди владельцев «браунфилдов» – как частные лица, так и крупнейшие предприятия, включая оборонные. Некоторые из них пытаются извлечь выгоду из моды на технопарки, заворачивая собственные лишние площади в модную обертку. «Автокомпонент Сызрань», например, сворачивает производство и тоже планирует открыть на его месте индустриальный парк.

«Технопарк» звучит куда лучше, чем жалостливое «сдам в аренду цех, имеется вода и кран-балка», но есть и другие бонусы. В Самарской области управляющая компания технопарка может в течение трех лет не платить налог с имущества, которое используется для инновационной деятельности резидентов – такая льгота есть у «Жигулевской долины». Такая же льгота есть у индустриального парка – согласно региональному закону «О налоге на имущество организаций», от налога освобождается все недвижимое имущество, которое используется для функционирования индустриального парка (закон действует до 31 декабря 2017 года).

В 2014 году запустил свой индустриальный парк на свободных площадях завод «Тольяттисинтез» – единственный частный в области. Удалось ли ему привлечь на свои площади действующие производства?

НЕПОЛНЫЙ НАБОР

В «Тольяттикаучуке» решили воспользоваться возможностями, которые предоставляет статус «индустриального парка», зарегистрировали управляющую компанию АО «Тольяттисинтез» – владеет ею СИБУР, передали ей площади завода «Тольяттикаучук», а сам завод сделали резидентом парка. Освободившиеся в процессе оптимизации мощностей площади – 78 га с производственными корпусами и офисами – отправили на свободный рынок.

Меморандум об открытии индустриального парка «Тольяттисинтез» на территории принадлежащего корпорации

«**ТЕХНОПАРК**» ЗВУЧИТ
ЛУЧШЕ, ЧЕМ ЖАЛОСТЛИВОЕ
«СДАМ В АРЕНДУ ЦЕХ...»

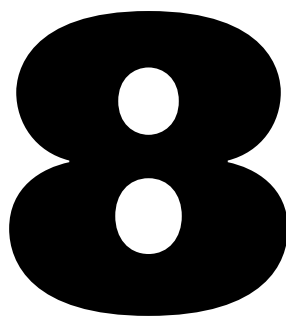
СИБУР «Тольяттикаучука» был с большой pompой подписан в 2014 году правительством Самарской области, мэрией Тольятти и СИБУРом. Резидентам в дальнейшем пообещали налоговые льготы, как выразился мэр Тольятти Сергей Андреев, «в рамках действующего законодательства». Оно действительно предполагает льготы инвесторам: освобождение от уплаты налога на имущество, создаваемое или приобретаемое в ходе реализации проекта, и снижение налога на прибыль до 13,5% – срок льготы зависит от объема инвестиций. Все это возможно при согласовании бизнес-плана с МЭРИТ Самарской области. Однако все это доступно любым компаниям на территории Самарской области. Согласно ГИС Минпромторга РФ, сейчас никаких налоговых льгот для резидентов «Тольяттисинтеза» не предусмотрено.

Несмотря на это, через два года после запуска в парке «прописалось» восемь внешних резидентов. Половина из них – тольяттинские компании, остальные из других регионов России или созданы непосредственно на площадке. Например, это «Экохимплюс-Тольятти» – «дочка» эстонской группы компаний Navila, которая занимается на территории парка строительством станции по ремонтному обслуживанию и внутренней обработке танк-контейнеров и автоцистерн.

Несмотря на то, что индустриальный парк позиционировался как «химический», профиль деятельности резидентов разный – от инжиниринга до медицины. «Нам была важна география с учетом рынков сбыта и стоимости организации и содержания производства. В этом смысле нас привлекали Центральный, Северо-Западный и Приволжский федеральные округа, в каждом из них детально рассматривали варианты в Нижнем Новгороде, в Башкирии, в Татарстане, в Московской области», – рассказал о процессе выбора площадки Георгий Гусев, генеральный директор компании «СЛТ Аква», которая открывает в парке производство водопроводных труб и фитингов. Он отмечает, что организацию интересовали индустриальный парк, особая экономическая зона: с прицелом на преференции от государства. Сейчас компания готовит документы для их получения в качестве инвестора.

Итоги финансовой деятельности парка «Тольяттисинтез» не раскрывает. Сейчас в парке сдается в общей сложности почти 50 тыс. кв. м производственных площадок. Стоимость аренды, 150 рублей за кв. м, соответствует средним рыночным показателям на аренду производственных площадей в Самаре и Тольятти, которые сейчас колеблются в диапазоне

от 50 до 250 рублей за квадратный метр. Каковы прогнозы на будущее? «В целях развития площадки разработан Стратегический план развития индустриального парка «Тольяттисинтез» до 2020 года, которым определены основные принципы и этапы наполнения парка резидентами. Важнейшим приоритетом при отборе проектов для размещения на площадке индустриального парка является обеспечение промышленной и экологической безопасности», – расплывчато и без конкретики описывает стратегию технопарка его пресс-служба. Тем не менее уже сейчас все получили все, что хотели: регион – запись в реестре Минпромторга и ленточку для перерезания, «Тольяттисин-



РЕЗИДЕНТОВ СУМЕЛ СОБРАТЬ ЗА ДВА ГОДА «ТОЛЬЯТТИСИНТЕЗ»

тез» – право на льготы. Площадь «Тольяттисинтеза» – более 330 га, кадастровая стоимость – 1,8 млрд рублей, так что в год на налоге можно сэкономить почти 18 млн рублей. Могут ли другие предприятия воспользоваться этим примером?

СПРОС ПОД ВОПРОСОМ

«Производственные площади прошлого века не рассчитаны на технологии нынешнего века», – говорит руководитель отдела коммерческой недвижимости ГК «Бизнес-Гарант» Сергей Бей. Если «Тольяттисинтезу» еще удастся привлечь арендаторов-резидентов, то обычным заводам с пустующими корпусами это непросто. «Сейчас в связи со сложной экономической ситуацией бизнес почти не проявляет активности в этом сегменте», – согласен коммерческий директор ГК «Камертон» Максим Рахман.

Далеко не все самарские предприятия публично афишируют то, что они сдают свои площади под аренду. «Сейчас это воспринимается как факт того, что у компании дела начали идти не слишком хорошо», – пояснил коммерческий дирек-

тор ГК «Камертон» Максим Рахман. Ряд крупных площадок, на которых теоретически можно было по примеру «Тольяттисинтеза» создать индустриальные парки и воспользоваться льготой на налог на имущество, сдается в «кругу своих». Так, например, по данным «Дела», сейчас активно сдает в аренду свой корпус завод им. Тарасова – примерно около 30–60 тыс. кв. м. Около 28 тыс. кв. м сдает «Электрощит-Стройиндустрия», около 20 тыс. кв. м – швейная фабрика трикотажного полотна на въезде в Новокуйбышевск. Тольяттинский «Волгоцеммаш» недавно через одно из самарских агентств недвижимости разместил объявление о сдаче 67 тыс. кв. м производственных площадей.

Среди «браунфилдов» на «Инвестиционной карте Самарской области» представлены предложения «Алкоа СМЗ», ПАО «Кузнецов», «Металлист-Самара» и других крупных предприятий области. В частности, «Кузнецов» предлагает ряд объектов в Винтае: 10 производственных зданий общей площадью 47,3 тыс. кв. м и восемь административных, площадью 23,7 тыс. кв. м. Цена аренды обычно не уточняется. Да и выяснить ее нелегко – существенная часть предложений на «Инвестиционной карте Самарской области», например, те же винтайские площадки «Кузнецова», сопровождается почти всегда выключенными номерами телефонов, – даже тогда, когда речь идет о крупных площадках в 30–40 тыс. кв. м. «Нам самим также предлагали создать на своих площадях что-то вроде технопарка, но мы отказались – у нас нет ни лишних средств, ни опыта в бизнесе по обновлению промышленных площадей, нам проще продать все так, как есть», – еще в 2013 году говорил председатель совета директоров ОАО «Авиакор» – авиационный завод» Сергей Лихарев. Современная практика говорит о том же.

В итоге освобождающиеся площади становятся для предприятий области чемоданом без ручки. Только у единиц, вроде «Тольяттисинтеза», хватает компетенций, чтобы воспользоваться предложениями государства в этой сфере. Многие производственные площадки региона рискуют стать не платформой для инноваций, а мрачными и ветшающими памятниками эпохе, в которой привлечь федеральный бюджет на возведение города-сада с нуля проще, чем научить директоров тяжеловесной «оборонки» переиспользовать пустующие гектары, да еще и заворачивая их в красивую обертку с модными названиями. Или хотя бы отвечать на телефонные звонки. **Д**

– Семен Безгинов



Тенденции

ПОСТРОЯТ НАНОВО

СВЕРХПРОЧНЫЙ БЕТОН, ЦЕМЕНТ НА ПЛАСТИФИКАТОРАХ, ИЗНОСОСТОЙКАЯ КРАСКА – НА КАКИЕ СЕКРЕТНЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ НАДЕЮТСЯ СТРОИТЕЛИ-ИННОВАТОРЫ?

Производители строительных материалов Самарской области закончили 2015 год в основном с минусом – редкие компании смогли сохранить объем бизнеса на уровне 2014 года, а некоторым пришлось сокращать персонал. Итоги 2016 года вряд ли будут лучше: по данным ВШЭ, в первом полугодии объемы производства в строительной отрасли в целом упали на 10%, ниже минимума кризисного 2009 года и до уровня конца 2006 года. По сравнению со средним уровнем 2014 года объемы строительства

сократились на 15%. Один из вариантов борьбы за место на падающем рынке – выход на него с новыми продуктами, более технологичными и даже инновационными. Инновационные проекты в строительстве поддерживают и минстрой Самарской области, и региональный Наноцентр, и технопарк «Жигулевская долина». Однако, как выяснило «Дело», масштаб «строительной экосистемы инноваций» пока более чем скромный. Нам с трудом удалось разыскать лишь несколько компаний, занимающихся разработкой новых строительных материалов, технологий и оборудования. Какие секретные ингредиенты они добавляют в свои строительные растворы?

КРЕПКИЕ СВЯЗИ

Одна из самых популярных идей для выпуска на рынок новых строительных материалов – добавки в цемент или бетон. «Модернизация» в этом направлении, правда, идет уже не один десяток лет, и инноваторов подстерегает риск избрести велосипед.

Один из потенциальных участников кластера стройматериалов, согласно данным минстроя Самарской области, – завод «81 КЖИ», который сейчас сдан в аренду одноименному ООО Александра Локтева. На заводе собираются начать выпуск новой марки цемента, предназначенного для изготовления сверхпрочных бетонов и растворов. Особенности разработки позволяют увеличить не

только прочность, но и морозостойкость и водонепроницаемость материала при снижении применения в растворе воды. По словам Локтева, разработка велась в Куйбышеве «со времен Второй мировой войны», но затем была незаслуженно забыта. По мнению гендиректора Московского института материаловедения и эффективных технологий Марселя Бикбау, новые технологии позволяют превратить обычный портландцемент «в качественно новый продукт с выдающимися строительно-техническими свойствами». В 2000-х цемент новой марки пытались освоить предприятие «ОренбургСтройСнаб» и другие компании. Основными трудностями на их пути, несмотря на множество научных разработок и патентов, Бикбау называет сложность воспроизводимости качественных показателей и нестабильность строительно-технических свойств продукта.

«81 КЖИ» свою разработку патентом пока не защищал, но в стабильности качества, видимо, уверен. Всего планируется запуск четырех мельниц для производства, две из них уже смонтированы. Опытные образцы готовы, выпуск цемента для рынка планируется начать в самое ближайшее время. Запуск производственной линии завод намерен наладить за счет собственных средств. Инвестиции в проект не разглашаются.

Резидент технопарка «Жигулевская долина», тольяттинская компания «ИТС» («Институт технологической сингулярности»), тоже планирует производить новые добавки для улучшения бетона. Ее владелец – Дмитрий Колесников – раньше работал замдиректора Венчурного фонда Самарской области и возглавлял в Тольятти муниципальное учреждение «Агентство экономического развития», а потом, видимо, решил испытать инновационный бизнес на себе.

Колесников собирается добавлять в бетон наногидросиликат кальция («Nano-ГСК – 100»), метод синтеза которого он, по его словам, сам и разработал, в 2016 году компания получила опытные образцы. На ор-

ганизацию производства он планирует потратить около 30 млн рублей. По словам Колесникова, в этом году компания будет монтировать производственные линии, а выпуск добавок начнет ко второму кварталу 2017 года. Производство будет организовано на площадях индустриального парка «Тольяттисинтез» (площадка компании СИБУР).

По словам Колесникова, ему удалось разработать новый метод, позволяющий получать наномасштабный продукт (до 100 нм и менее) с минимальными энергозатратами. Бизнесмен патент на свой продукт пока не получал, тем не менее, ему удалось убедить в перспективности своей разработки инвестора – Фонд посевных инвестиций РВК. Сейчас идет структурирование сделки, ее сумма пока не сообщается.



НУЛЕВОЕ ТРЕНИЕ

Нанодобавки – популярная тема строительных инноваций. Еще одна тольяттинская компания, резидент технопарка «Жигулевская долина» «Промметэкс», принадлежащий Ахнафу Гарифулину, собирается запустить производство антифрикционных и противоизносных добавок на основе ультрадисперсного политетрафторэтилена (ПТФЭ). Сейчас готовится к выпуску опытная партия продуктов под названием FORTOL на основе ПТФЭ. Больше всего эта добавка известна как основа для антипригарного покрытия компании Tefal, она также давно используется в полиграфических красках, но российского производства промышленных «тефлоновых красок»

до сих пор не было, да к тому же с наночастицами.

«Промметэкс» использует патент Института химии РАН, описывающий создание ультрадисперсного, с размером частиц в 1 нм, порошка ПТФЭ. Покрытие может не только предотвратить окисление и коррозию металла, но и обеспечить нестираемость краски, поскольку коэффициент трения 0,02 – «мокрый лед по мокрому льду». После опытного производства «Промметэкс» планирует запуск массовой продукции на основе ПТФЭ: противоизносной добавки к маслам, композитных материалов, антиобледенительных систем и т.д. Правда, сколько будет стоить такое производство и где разместится, – пока неизвестно.

Также пока непонятно, когда будет запущено производство сварочного аппарата компании «Инновационная сварка» («ИннСвар»), которую включил в список своих инвестиционных проектов Наносервис Самарской области. Основатель компании Владимир Цикота разработал проект автономного электросварочного агрегата АЭСД-300К. Разработчики утверждают, что АЭСД-300К на данный момент является уникальным для российского рынка. По сравнению с зарубежными аналогами (подобных агрегатов в России сейчас не выпускается) основными преимуществами агрегата являются оптимальная мощность сварочного тока (до 300 А) при малой мощности дизельного двигателя (9,5 кВт).

По оценке компании «Инновационная сварка», инвестиционные потребности в разработку, проектирование, создание опытного образца и запуск продукта в серию – около 28 млн рублей. В 2015 году Наносервис признал этот проект инновационным и намерен выступить соинвестором. «Мы ждем финансирования, пока производство законсервировано», – надеется директор «ИннСвар» Владимир Цикота.

УВИДЯТ ВСЕ

К категории «Строительство» Наносервис Самарской области относит и разработку самарской компании «Интелсенс» – это система мониторинга объектов, в которую входит аппаратная часть – беспроводные датчики с модулями передачи данных, и программная часть – самообучающаяся платформа с модулем поддержки принятия решений.

**НАНОДОБАВКИ – САМАЯ
МОДНАЯ ТЕМА СРЕДИ
ИННОВАТОРОВ И СТРОИТЕЛЕЙ**



Футурология

НАНОФУНДАМЕНТ ДЛЯ ИННОВАЦИЙ

РАЗРАБОТЧИКИ КЛАСТЕРА СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ВИДЯТ БУДУЩЕЕ В НАНОБЕТОНАХ И СТЕКЛОКОМПОЗИТАХ

В 2015 году правительство Самарской области приняло Программу развития отрасли производства строительных материалов, в которую включено создание кластера производителей инновационных строительных материалов. Выделены 50 га на территории племенного завода «Кряж», временным оператором кластера является Самарский областной Фонд жилья и ипотеки, который на соседней площадке собирается возводить жилые кварталы.

Организаторы формируют список участников кластера, пока их 23, в плане довести их количество как минимум до 70. Список пока чисто теоретический – финансирование в 2016 году программа не обещает, – однако он позволяет выделить хоть какие-то направления, в которых, пусть пока умозрительно, может развиваться отрасль.

Так, например, в кластере может быть построен комбинат по производству комплектов для строительства крупнопанельных и панельно-каркасных зданий, на котором будут использоваться модифи-

цированные с помощью наноматериалов бетоны – они повысят прочность и уменьшат вес конструкций. Завод также будет производить покрытия панелей для стен – если все получится, то это будет технология энергосбережения в действии. Также применять нанобетоны может завод крупноразмерных ЖБИ для промышленного и дорожного строительства. Запланировано производство строительного и архитектурного стекла с энергосберегающими и защитными свойствами, производство наноструктурированных покрытий для камня, дерева, стекла, керамогранита.

Другие перспективные направления, в которых заинтересованы местные производители, – это стеклокомпозитные трубы и фитинги, пеностеклянные утеплители (гранулы, панели, мелкоштучные изделия) с наноразмерной модификацией. Конкретный показатель эффективности инновационных разработок – снижение себестоимости строительства как минимум на 20%, увеличение срока службы зданий и коммуникаций.

В компании утверждают, что система принятия решений является инновационной: в ней используется самообучаемая база знаний об объектах реального мира, проблемных ситуациях, связанных с объектами мониторинга. Разработка идет со-

вместно с учеными СамГТУ и СамГУ, сообщает «Нанотехнологический центр Самарской области», который стал соинвестором компании. Инвестиции в этот проект всех инвесторов составили порядка 10 млн рублей.

Кроме Наносцентра, инвестируют в проект самарские IT-компании ООО «Сириус-С» и ООО «Открытый код» Олега Сурнина (он же является директором Наносцентра), а также производственная компания «Либерти инжиниринг» – эксперт в области инженерных систем и систем противопожарной безопасности.

Назначение системы мониторинга – отслеживать инженерные системы объекта в режиме реального времени и распознавать конкретную ситуацию, о которой они сигнализируют. Например, датчики смогут оперативно обнаружить, распознать и локализовать очаги возгорания. «Главное, чтобы датчик был супернадёжным, чтобы он не нуждался в обслуживании 5-7 лет, например», – отмечает директор Центра системных и стратегических решений «Самарская школа бизнеса» Виктор Цлаф. «По-настоящему ценной разработкой будут датчики для контроля за прочностью строительных конструкций, это новый шаг в эксплуатации сетей и зданий», – добавляет он.

«Разработки в области строительных материалов перспективны, если они позволяют выйти на мировой рынок», – резюмирует Виктор Цлаф. Но, по его мнению, проблема большинства новаторов в сложности запуска серийного производства. «Отечественный рынок инновационных строительных материалов в ближайшие годы не сможет обеспечить объем продаж, достаточный для окупаемости серьезной разработки. Беда в том, что в руках изобретателя все работает, а для того, чтобы запустить изделие в серийное производство, нужно на хорошем профессиональном уровне разработать целый комплекс технологической документации и создать систему профессионального обучения исполнителей новых технологий. И то и другое сегодня – большая проблема, главным образом, из-за отсутствия кадров, умеющих это делать», – сетует Цлаф.

Когда новые идеи, будоражащие умы бизнесменов и ученых, будут реализованы на практике – пока не очень понятно: среди местных производителей инновационных стройматериалов лишь единицы уже готовы к производству и при этом нуждаются в его строительстве с нуля. Путь из лаборатории на строительный рынок никогда не был коротким. Но будет ли он проложен в Самарской области вообще? **Д**

– Елена Наумова

ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ЛОГИКА АВТОМАТИЗАЦИИ

СВГК внедрила единую диспетчерскую службу для контроля, управления сетями газораспределения и аварийными работами в реальном времени

»»» Единая диспетчерская служба (ЕДС) ООО «Средневолжская газовая компания» начала работать

на полную мощность и уже сегодня приносит первые плоды реализации инновационной системы. Задачами новой структуры являются централизация сбора, обработки информации и принятия решений по аварийным ситуациям по всей территории зоны ответственности СВГК, в которую входит подавляющее большинство населенных пунктов Самарской области. Как показала себя система за последние три года? Как разрабатывалось программное обеспечение для компании? Как отреагировали сотрудники на новшества? На эти и другие вопросы ответил заместитель главного инженера ООО «Средневолжская газовая компания» Вадим Сердюк.

— Когда была создана единая диспетчерская служба (ЕДС) СВГК? Как долго вы готовились к ее запуску?

— Идея создания ЕДС возникла у руководства СВГК в 2011 году. К завершению работ мы шли в течение трех лет, постепенно включая каждое подразделение. Нам хотелось создать единую систему организации работ по режимам газоснабжения и аварийного диспетчерского обслуживания. К тому моменту в компании уже появились технические средства и программы, дающие возможность реализовать этот проект. Был организован контакт-центр, использовались программные продукты. Возникла идея объединить все в единый



18

**МЛН РУБЛЕЙ
СОСТАВИЛА СУММА
КАПИТАЛЬНЫХ
ВЛОЖЕНИЙ
НА СОЗДАНИЕ ЕДС**

комплекс, использовать систему для дистанционного управления аварийными ситуациями, отказаться от разрозненных диспетчерских служб на местах. Расчет оказался верным: на протяжении последних двух лет система не давала сбоев и зарекомендовала себя как четкий механизм работы по управлению аварийно-диспетчерским обслуживанием и режимами системы газоснабжения.

— Когда вы пришли к мысли о том, что необходимо создать ЕДС, обраща-

лись ли вы к какому-то уже существующему опыту?

— Специальный мониторинг мы не проводили. Все, что было наработано специалистами компании разного уровня — связь, IT, служба эксплуатации и т. д., — и привело к мысли объединения. К тому времени уже существовали колл-центры — у «МегаФона», «Ростелекома», различных справочных служб. Мы обращались в службы 01, 02, 03. На уровне пятилетней давности у всех были задействованы какие-то элементы системы. Например, передача информации на сотовый телефон и обратная связь с бригадой уже реализована в системе 03, но на другом программном продукте. Наверное, было бы проще, если что-то мы бы скопировали. Последние два года Самарская область занимается внедрением системы 112. Я состою в рабочей группе как представитель СВГК. Работа ведется под эгидой департамента информационных технологий и связи Самарской области. В группу входят руководители и кураторы всех оперативных экстренных служб 01, 02, 03, 04, на совещаниях группы с нами согласовывают варианты взаимодействия. В системе 112 реализован похожий функционал. Тем не менее на момент создания нашей службы мы нигде не видели и не могли скопировать. Разрабатывали концепцию ЕДС сами, прошли весь путь от разработки до внедрения. Мы часто встречаемся с коллегами из Владимира, Оренбурга, Нижнего Новгорода, где разрозненно свои системы существуют, и газораспределительные организации понимают ценность ЕДС, но такой законченной системы, как у нас, нет ни у кого.

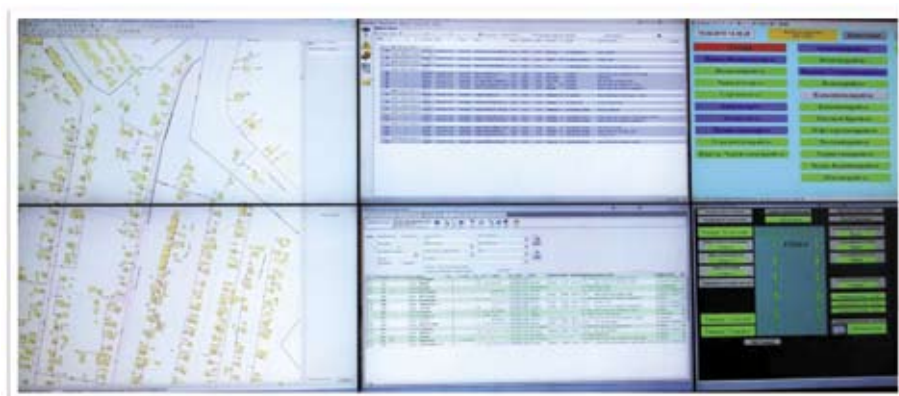
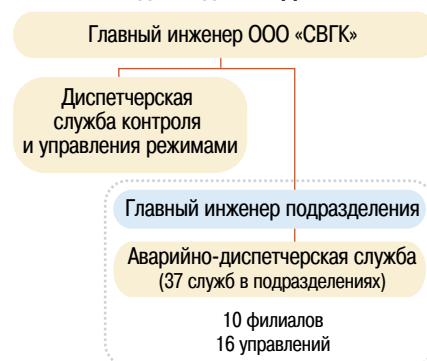


Схема диспетчерской работы до создания ЕДС



Организация диспетчерской работы в ЕДС



— Каковы практические результаты от внедрения ЕДС?

— На протяжении долгого времени специалисты разных подразделений работали разрозненно. Создать единую систему было очень тяжело. Но мы справились, можем теперь контролировать и направлять работу в нужное нам русло. Самое главное — мы смогли повысить квалификацию персонала для управления всеми процессами, выросла оперативность исполнения работы в части аварийных ситуаций и режимов. Вместе с тем оптимизировали количество персонала. Теперь нет разрозненных диспетчеров с одинаковыми функциями, есть единый центр. На новый уровень вышла обработка аварийных выездов. До создания ЕДС аварийная бригада в Самаре обеспечивала от 7 до 10 выездов в день в зависимости от времени года. Сейчас с помощью системы количество обрабатываемых заявок увеличилось до 12-13, соответственно существенно выросла производительность.

Важно, что теперь мы можем быстро, из единого центра информировать органы власти, другие экстренные службы об аварийных ситуациях, утечках газа. Раньше мы должны были обеспечивать взаимодействие разных диспетчерских для сбора и передачи консолидированной информации в Ростехнадзор, МЧС, ЕДС муниципальных образований. Кто-то должен был ее сверять, уточнять. Сейчас вся информация стекается в один центр управления, который единообразно взаимодействует со всеми заинтересованными организациями. Мы и видим ситуацию в целом, и не упускаем оперативных изменений.

— Как работает система контроля и управления режимами?

— Мы газораспределительная организация. Основной ее функционал — безопасное и безаварийное газоснабжение. Вместе с тем в процессе организации газоснабжения мы осуществляем транспортировку газа, который получаем от поставщика, по нашим сетям. В нашей

сети поставляется газ с газораспределительных станций ООО «Газпром трансгаз Самара» с определенным давлением. Получив газ, мы должны его довести до потребителя. Режимная работа заключается во взаимодействии по поддержанию определенного давления, контроля расходов. Сюда же относятся зимние периоды, когда невозможно сокращение поставок газа, переключения, аварийные ситуации. Мы взаимодействуем с поставщиком газа, следим за теми режимами и параметрами, которые должны обеспечить при транспортировке до потребителя. До создания ЕДС это была отдельная работа. Теперь это совмещено в рамках одного подразделения ЕДС. У диспетчера для контроля системы газоснабжения работает система телеметрии (SCADA-система), которая контролирует порядка 450 объектов газоснабжения в регионе. Система отображает те параметры, которые говорят о технологическом состоянии оборудования — давление, расход, загазованность и т.д. Все эти данные



приходят на рабочее место диспетчеру. Существуют пределы рабочих режимов, все регламентировано определенными уставами. Как только ситуация выходит за рабочий режим, система срабатывает, диспетчер принимает заявку и автоматически отправляет бригаду.

— Что нового появилось в работе аварийно-диспетчерской службы?

— Дополнительно к работе по приему и обработке звонков по номеру 04 и устранению всех аварийных ситуаций, которые возникают у населения в процессе использования газа, отработана система приема и обработки входящих аварийных звонков, так называемый контакт-центр или колл-центр. Сейчас переходим на номера 104 и 112, поскольку мы собираем заявки со всей Самарской области. Здесь включается непростая система приема телефонных звонков с помощью резервирования. Для нас очень важно работать в такой системе, чтобы в каких-то аварийных ситуациях она могла автоматически перейти на резервные каналы, поддерживать свою работоспособность. Проду-

маны многие вопросы: задействованы два независимых источника электропитания, дизель-генератор, системы кондиционирования и резервирования каналов. У нас возникла идея соединить все в единый комплекс. В целом это называется «автоматизированное рабочее место диспетчера». Соответственное обучение прошел персонал. Мы не стоим на месте и стараемся поддерживать квалификацию, развивать систему. Чтобы она помогала нам работать, важно вложить в нее оптимальную логику распределения заявок, взаимодействия. Это творческий и очень интересный процесс. Теперь, имея централизованный контроль всех составляющих, мы можем интегрироваться с системой 112, где действуют дополнительные требования. Так, мы обязаны работать с заявителем: выслушать его, провести инструктаж.

— Что позволило компании добиться таких результатов?

— Именно использование программных комплексов. Ведь раньше диспетчер принимал звонок, записывал в журнал.

Сейчас все происходит в автоматическом режиме на базе программ «Учет аварийных заявок» и «Планирование»: заявка заносится в специальную программу, назначается машина. Но в любом случае принимает решение по назначению машины диспетчер, программа только подсказывает, какую бригаду можно назначить, исходя из ее оснащения и месторасположения. Также диспетчер может воспользоваться функцией позиционирования заявки на географическую информационную систему (ГИС) и в режиме реального времени увидеть газовые сети и тот участок, на котором произошла авария. Взаимодействие с бригадой осуществляется через смартфоны, заявка автоматически приходит на гаджет, бригада отмечает, что она выехала. Когда специалисты добираются до места, отмечают, что прибыли и т.д. Иногда бригаде необходима помощь в определении зоны отключения. Мы должны понимать, какую задвижку отключить и какое количество абонентов попадает под отключение. Тем не менее порядка 90% заявок распределяется автоматически. Взаимо-

действие с диспетчером не требуется, он только контролирует ситуацию. На 37 аварийных бригад у нас четыре диспетчера, то есть на одного диспетчера приходится до 10 аварийных бригад. Раньше диспетчер не справлялся с восемью бригадами, и требовалось еще 2-3 специалиста, которые в ручном режиме отслеживали заявки.

— У бригад на телефонах установлено специальное приложение?

— Первоначально это был не смартфон, а обычный телефон с Java-приложением. Сейчас написано также приложение на операционной системе Android, и мы чаще используем не телефоны, а небольшие планшетные компьютеры. Пока в систему включены и телефоны с Java, чтобы не переоснащать сразу все бригады, но со временем это будет обязательно сделано. На телефоне, конечно, невозможно нормально посмотреть схему сети, для этого у нас используется планшетный компьютер побольше.

— Создание ПО было реализовано силами специалистов СВГК или было поручено сторонней компании-разработчику?

— У нас есть отдел разработки в Управлении информационных технологий, уровень которого позволил нам самостоятельно разработать и реализовать часть технического задания на ЕДС. Наши специалисты за достаточно короткий срок разработали систему «Учет аварийных заявок» и протестировали ее, так что мы сейчас не зависим от сторонних разработчиков. Соответственно, наши специалисты осуществляют поддержку этой системы, доработку и интеграцию с другими.

— Над чем сейчас работаете в целях усовершенствования ЕДС?

— В ближайшее время мы планируем реализовать такую функцию, как передача в мобильное приложение возможной зоны отключения. В этом случае бригада будет больше заниматься процессом отключения и исполнением заявки, а со стороны диспетчера будет только информационная поддержка. Как только заявка исполнена, у бригады появится возможность оформления за-

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ДИСПЕТЧЕРОВ ПО РЕЖИМАМ:

» телеметрия — ПО «Мастер Скада»

» учет газа и химического состава газа — ПО «Стел»

» управление запорной арматурой — ПО «Стел EX»

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ДИСПЕТЧЕРОВ ПО АВАРИЙНОЙ РАБОТЕ:

» аварийная радиосвязь

» ПО «Учет аварийных заявок»

» ПО «Планировщик»

» ПО «ГИС ИНГЕО»

» ПО «Навигатор»

» Контакт-центр «Инфинити»

» ПО «Мастер Скада»

явки в мобильном приложении в режиме онлайн. Можно не отваниваться по рации, не докладывать. На перспективу внедрили систему контроля одоризации газа. Природный газ метан не имеет цвета и запаха. Для того чтобы население при возможных утечках могло вовремя почувствовать его, на уровне «Трансгаза» происходит одоризация газа, а мы контролируем соответствующие показатели, отбирая пробы и направляя в лабораторию. Но теперь в части газового хозяйства Самары возможно использование автоматической системы, которая забирает газ, анализирует и передает эту информацию в диспетчерскую. Пока автоматическая система не заменила ручной сбор и анализ нормативно. Но она помогает нам: как только происходит выход за пределы одоризации, увеличивается количество заявок. Процесс ручного забора проб тормозит разрешение проблемы, а в режиме онлайн мы видим, с каким уровнем одоризации газ от поставщика подходит в наши сети, и можем применить срочные меры по забору проб. Затем, если необходи-

мо регулирование уровня, связываемся с поставщиком. И заявок, и аварийных выездов становится меньше.

— Каковы планы по развитию ЕДС на 2016 год?

— Будем усовершенствовать «начинку» программы, дорабатывать ее, а главное — продолжать внедрение системы. Люди очень тяжело воспринимают все перемены, особенно процессы автоматизации, нелегко привыкают к тому факту, что теперь их работа под контролем. Приходится постепенно, не за месяц и даже не за два, обучать, прививать новые методы работы. Все это этапы внедрения автоматизации, где не последнюю роль играет все-таки человеческий фактор. А поскольку коллектив обновляется, то усовершенствованию системы и обучению персонала нет границ. Если говорить об усовершенствовании действующей географической информационной системы, функционирующей в ЕДС, то мы хотим с помощью беспилотного летательного аппарата, оснащенного специальными приборами, сканировать газопровод. Полученную информацию сбрасывать в компьютер, где происходит обработка данных программой, и можно будет определить, куда направлять аварийную или эксплуатационную бригаду. Используя нанесенные системы газовых сетей, мы можем закладывать данные в навигацию аппарата. Эта тема уже более серьезного масштаба. В этом проекте мы работаем вместе со СГАУ, подавали заявки на определенные конкурсы, но пока финансирования не добились. С этим проектом мы обращались в Министерство образования и науки РФ. Из 100 заявок мы были 30-ми, и несмотря на то, что средства на развитие идеи мы не получили, воспринята она, на мой взгляд, была на достойном уровне, и мы будем дальше работать в этом направлении.

— Алена Кижопова



Самара,
ул. Льва Толстого, 18А,
строение 7

www.svgc.ru

Тел. (846) 340-61-61

ФИЗИКА ТРУДА

Самарское предприятие «ПСО и ЗГ»

защищает подземные газопроводы от влияния коррозионных процессов



В последние годы многие российские компании столкнулись с проблемой, которую не решить дополнительным финансированием, модернизацией оборудования или сменой менеджмента. Проблема

носит глобальный характер, но решать ее приходится на местах. Речь идет о нехватке квалифицированных кадров, в частности, высококвалифицированных рабочих и инженеров. С ней справляются лишь те компании, в которых работают специалисты с «прежним» образованием и огромным опытом работы, способные научить молодежь. Самарская компания ООО «Предприятие сервисного обслуживания и защиты газопроводов» смогла сохранить людей, работающих в сфере защиты газопроводов от коррозии более 40 лет и готовых делиться опытом.

Главный инженер-проектировщик «ПСО и ЗГ» Николай Пантелеевич Хоменко — об истории подготовки: главное, чтобы человек знал второй закон Кирхгофа, остальному его можно научить.

— Николай Пантелеевич, есть у компании необходимость в кадрах?

— Не бывает так, чтобы не было дефицита хороших кадров. Постоянно нужны люди думающие, неравнодушные к работе и болеющие за дело душой. Они должны уметь учиться и совершенствоваться. Я очень давно тружусь в данной отрасли и, конечно, присматриваюсь к людям, смотрю, кого можно и нужно учить. Мы тут шутим немного, что если человек знает второй закон Кирхгофа, то остальному можно обучить. Вообще, я занимаюсь проблемами электрохимической защиты с 1970 года.

— Можно считать, что вы старейший сотрудник предприятия?

— Получается так, мне 75 лет в этом году, юбилей. Пока работаю. Здесь работают мои ученики. Костяк предприятия у нас составляют старожилы. Стаж ведущих специалистов по защите подземных коммуникаций от коррозии — от 14 до 43 лет.

— Что изменилось в работе за эти годы?

— Профиль выполняемых услуг и работ остается прежним. Сегодня мы выполняем весь комплекс работ по электрохимической защите (ЭХЗ) подземных сооружений и трубопроводов от коррозии. Но, естественно, сменилось техническое оснащение, компьютеризировано проектирование.

Главный инженер ООО «Предприятие сервисного обслуживания и защиты газопроводов» Валентин Петрович Ефимов — о задачах и технологиях защиты газопроводов.

— Изменились ли в последние годы задачи по защите подземных газопроводов от коррозии и технологии их решения?

— Задача для нас прежняя — защита подземных стальных газопроводов от коррозии. Полное прекращение процессов коррозии невозможно — замедлить скорость коррозионного разрушения — смысл нашей работы.

В настоящее время мы контролируем работоспособность систем ЭХЗ, обеспечивающих защиту от коррозии порядка 4,5 тыс. км подземных газопроводов по всей территории Самарской области. Для этой цели применяется комплексная защита — изоляционные покрытия в сочетании с ЭХЗ. Казалось бы, нанеси изоляционное покрытие, и проблема с коррозией решена. Однако это не так: к сожалению, все виды покрытия — пористые, со временем стареют, разрушаются, а значит, надеяться на эффективную защиту только с помощью покрытий нельзя. Совместно с газовиками мы стремимся улучшить изоляцию газопроводов — выдаем рекомендации по проверке ее состояния на отдельных участках и по установке электроизолирующих соединений на газопроводе. Компенсацией недостатков изоляционного покрытия и является электрохимическая защита (протекторная, катодная, дренажная). Принцип электрохимической защиты не изменился. Как и раньше, для замедления процессов коррозии на газопровод подается внешний ток от систем ЭХЗ для создания отрицательного потенциала. Для этого на подземных газопроводах, входящих в сферу нашего обслуживания, установлено порядка 1100 катодных станций, 75 электродренажных установок.

— От каких факторов зависит применение того или иного вида ЭХЗ?

— Основными критериями опасности коррозии сооружений являются:

- коррозионная агрессивность среды (грунтов, грунтовых и других вод) по отношению к металлу сооружения;
- опасное действие блуждающего постоянного и переменного токов.

В зависимости от причины применяется катодная либо дренажная защита от коррозии. Наиболее опасной является коррозия, вызванная опасным действием блуждающих токов, так как процессы происходят очень быстро; в нашем городе основными источниками блуждающих токов являются трамвайная сеть и электрифицированная железная



НИКОЛАЙ ПАНТЕЛЕЕВИЧ ХОМЕНКО

Главный инженер-проектировщик «ПСО и ЗГ»

дорога. Близость прохождения подземных газопроводов от рельсов, частые их пересечения, несовершенная изоляция от земли как рельсов, так и газопроводов увеличивают опасность разрушения последних.

Учеными установлено, что при наличии электрического потенциала на газопроводе в пределах: $-0,85\text{В}$ — $-2,5\text{В}$ процесс коррозии замедляется. Наша задача — вовремя обнаружить и устранить причины появления коррозионно опасных участков. Для этого мы дважды в год проверяем эффективность средств ЭХЗ путем непосредственного измерения в контрольно-измерительных пунктах электрического потенциала по трассе газопровода и, кроме того, 4 раза в месяц на дренажных установках и 2 раза на катодных станциях бывают работники нашего предприятия.

— Можно ли абсолютно победить коррозию, сохранить трубопроводы?

— Ученые стремятся победить смерть, но пока — увы! Так и коррозия, она не зависит от нашего желания, а продлить срок службы подземных газопроводов возможно. Нашей ежедневной деятельностью мы стремимся поддерживать в работоспособном состоянии средства ЭХЗ, проводя работы по техническому обслуживанию, текущему и капитальному ремонту, обновляя отдельные элементы (кабели, глубинные анодные заземлители, катодные станции, дренажные установки). Надо отдать должное владельцам средств ЭХЗ, что в последнее время большое внимание уделяется модернизации средств ЭХЗ. Мы одними из первых в России перешли на современный (более экономич-



ВАЛЕНТИН ПЕТРОВИЧ ЕФИМОВ

Главный инженер ООО «Предприятие сервисного обслуживания и защиты газопроводов»

ный и эффективный) тип оборудования: катодные станции нового поколения, переходим на дренажные установки нового поколения. А вот для этого как раз и требуются специалисты высокой квалификации.

— Каким образом вы следите за состоянием трубопроводов и работоспособностью систем ЭХЗ?

— В связи с внедрением новых установок появляются и новые возможности, а именно: все катодные станции и новые установки дренажной защиты обеспечены системой дистанционного мониторинга и управления режимом работы — телеметрией. Это повысило оперативность контроля, уменьшение сроков устранения неисправностей, и дало возможность дистанционного управления установками ЭХЗ. Ежедневный мониторинг позволяет нашей компании накапливать статистические данные для дальнейшего использования в нашей работе.

— Что для вас основное в этой работе?

— Наша компания обеспечивает коррозионную безопасность подземных газопроводов и смежных коммуникаций для таких крупных компаний, как СВГК, «Самарагаз», «КуйбышевАзот», «Таркетт». В нашем ведении находятся системы ЭХЗ, защищающие 4,5 тыс. км подземных газопроводов по всей Самарской области, а это безаварийная работа сети газопотребления.

— Елена Наумова



Проекты

ИДЕИ ФИКС

РАКОВЫЕ ФЕРМЫ, СЕРПЕНТАРИИ, ИЗМЕРИТЕЛИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ – ЧТО ИЗОБРЕТАЮТ САМАРСКИЕ ИННОВАТОРЫ?

Региональный центр инноваций Самарской области, подведомственный МЭРИТ, уже третий год ведет базу инновационно-инвестиционных проектов. Инвесторам она должна помогать искать перспективные проекты, инноваторам – мониторить похожие разработки, чтобы объединить усилия или поделить опыт. Наличие такой базы входит в число показателей для оценки инновационности региона по одной из методик федерального Минэкономразвития. Правда, судя по базе РЦИ, инновации в Самарской области могут развиваться в самых неожиданных направлениях и преимущественно за счет живучего класса сумасшедших изобретателей.

СЕКРЕТЫ ФИРМ

«База данных РЦИ – очень удобный инструмент. Например, если «Роснано» объявляет конкурс и утром просит подготовить список проектов в области нанотехнологий, то это можно сделать за несколько кликов», – хвалит базу исполнительный директор РЦИ Сергей Богданов. База данных РЦИ создана в 2014 году, чтобы аккумулировать информацию о потребностях предприятий, научных

компетенциях, инновационных проектах и продуктах. Стартапы в базе разделены по отраслям (информационные технологии, автомобилестроение, нефтегазовая отрасль, нанотехнологии и т.п.) и по стадиям работы над проектом – от идеи до стадии расширения и организации серийного производства. Можно фильтровать проекты по принадлежности к вузу, резидентству в технопарке и размеру требуемых и полученных инвестиций. Богданов говорит, что в нескольких регионах примерно в одно время были созданы базы данных инновационных проектов, из них самарская – самая «живая».

Но при этом главная цель – собрать запросы предприятий – не достигнута. Планировалось, что действующие компании будут описывать свои потребности в инновационных разработках, а инноваторы, изучив их, будут работать над идеями, у которых уже есть потенциальный покупатель. Запросов предприятий в базе немного, и они видны только тем, кто прошел регистрацию в качестве автора проекта. «Корпорации пока неохотно делятся своими потребностями», – сожалеет Богданов.

Уже запущенных в производство инновационных продуктов в базе РЦИ 22: это разработки СамГТУ, IT-компании «Разумные решения», специализирующейся на мультиагентных технологиях, разрабатывающей виброизоляторы «Астрон»,

производящей наномыло «Наномет», и еще нескольких фирм. В базе обладателей научных компетенций – Самарский филиал РАН, а также кафедры университетов. Среди остального – десятки и сотни идей разной степени вменяемости, вплоть до откровенно бредовых.

ГРАВИТАЦИЯ ГЛАЗАМИ ПРАКТИКА

«Предотвращение всех жизненных ситуаций» – так описывает свои услуги компания, предлагающая юридическую помощь (судя по анкете, инновационной составляющей в ее работе нет). Подобные перлы в базе инновационных проектов не редкость. Зарегистрироваться в базе может любой желающий, сотрудники РЦИ модерируют базу по формальным признакам – проверяют, насколько подробно заполнена анкета, просят дополнить описание проекта. Оценкой сути проекта – насколько он инновационный, какой у него коммерческий потенциал – РЦИ не занимается.

«У нас нет аккредитации в качестве экспертов, поэтому было бы сложно объяснить отказ, было бы много недовольных. К тому же вдруг проект, который кажется нам странным, выстрелит», – говорит пресс-секретарь РЦИ Сергей Вахрушев, который эту базу ведет. В итоге кроме опечаток и коряво сформулированных фраз в базе оказываются странные проек-

ты, проекты без инновационной составляющей, а иногда и откровенно лженаучные идеи.

Например, аппарат «Аква-релакс гравитон». «Аппарат изменяет энергетическое состояние водных сред организма человека и применяется для стимулирования биоактивности объектов, а также обменных процессов человека. Изменение структуры воды в аппарате (активация) влечет за собой возникновение энергетического поля вокруг аппарата», – говорится в описании. Авторы разработки уверяют, что аппарат исцеляет самые разные болезни – псориаз, проблемы с потенцией, боли в ноге и пояснице и так далее. Одна из клиенток, судя по отзыву, смогла перестать беспокоиться и начать медитировать. Впрочем, верить всем отзывам точно не стоит. Фотографию, которой сопровождается отзыв некоего Сергея Викторовича Волкова, можно найти также на сайте Белорусского государственного университета, на фото – старший преподаватель Павел Владимирович Волков. Автор чудодейственного аппарата – Валерий Котельников – военный инженер-механик, автор книг «Мой путь к истине» и «Гравитация глазами практика». Он вложил в проект 7 млн рублей и надеется найти инвестора, который вложит еще 124 млн. Самое грустное в этой истории то, что компания получила приз Московского международного салона инноваций и инвестиций, а также благодарности главы администрации Сызрани и директора самарского бизнес-инкубатора. Исследователи целебного воздействия энергетических полей не одиноки – например, в базе РЦИ есть проект по оздоровлению семян путем энергоинформационного воздействия. Авторам этого проекта нужно 5 млн рублей.

АЛЛО, МЫ ИЩЕМ ИНВЕСТОРА

«В РФ фактически отсутствует эффективное, дешевое и доступное гигиеническое средство, предназначенное для защиты кожного покрова от инфекционных заболеваний и загрязнений при посещении общественного туалета», – бьет тревогу разработчик двухкомпонентных гигиенических накладок на сиденья унитазов. Любопытно, что в качестве отрасли, к которой относится его проект, автор указал «нанотехнологии». За 1 млн рублей

можно получить 60% в этом стартапе. В базе данных РЦИ множество проектов, подобных этому – содержащих в основе довольно эксцентричную идею, часто – без инновационной составляющей. За 1,5 млн рублей можно получить контрольный пакет в компании по разведению раков (сопровождается анкета почему-то фотографией волгоградского монумента Родины-матери). «Новшество заключается в следующем, при выведении ракообразных в «инкубаторе» формируется рынок, подконтрольный властям местного самоуправления», – так проект опи-



сывает автор (стилистика и орфография сохранены). Похоже, он имеет в виду, что раковая ферма позволит снизить количество лазающих с бреднями по самарским озерам и потом зарабатывающим миллионы, стоя на обочине дороги. В 2014 году он уже вложил в свою ферму 350 тыс. рублей. «Срок окупаемости – 13 месяцев», – уверяет автор. Раки – тема популярная, в базе есть еще один похожий проект, в который его автор вложил уже 2,5 млн рублей, а инвестору предлагает за 35 млн рублей 49% компании. Еще один инноватор-зоолог ищет 600 млн на строительство серпентария, экзотариума, вивария и фармаблатории в Московской области. Почему-то он рассматривает только вложения частных, а не юридических лиц. «В реализации проекта будут участвовать ведущие герпетологи, входящие в первые два десятка мирового рейтинга», – уверяет он. Автор обещает, что под их началом будет трудиться не менее 150 человек с высшим образованием.

Еще одна не очевидная большинству людей проблема – пакеты в супермаркетах, которые нужно раскрывать самостоятельно. «При торговле фасовочные пакеты

размещаются в свободном для покупателей доступе в виде рулонов или пачек. При отрывании пакетов возникает необходимость их открытия, при этом покупатели берут их грязными руками, иногда смачивают пальцы слюной для лучшего сцепления пальцев и пакета», – объясняет автор проекта. Решить проблему может некое переносное устройство, но оно пока существует только в виде идеи.

Авторы проекта по установке за рубежом терминалов для оплаты услуг связи и ЖКХ ищут инвестора, готового вложить 32 млн рублей. Суть инновации они описали не очень понятно: «Предусмотрена установка специально выделенных областей в виде «кнопок», что позволяет производить операции напрямую». Авторы проекта надеются поставить терминалы в Израиль, Гонконг, Китай, Японию, Таиланд, Турцию, Египет, Вьетнам и в Крым. Они с гордостью отмечают, что на конкурсе проектов СПМ-Банка идея получила «благодарность».

Некоторые инициаторы проектов и вовсе хотят найти инвестора для довольно заурядного бизнеса, далекого от инноваций. Некая Фридерика Машевская надеется, что ей купят оборудование для передовой косметической клиники за 167 млн в обмен на 50% уставного капитала компании. Денис Бабенко хочет открыть мастерскую по ремонту обуви и изготовлению ключей в Большеглушицком районе. Алексей Сорин планирует создать региональный портал для IT-директоров. Игорь Щевьев предлагает проводить в области очередной музыкальный фестиваль, где смогли бы играть музыканты разных жанров, выступать танцоры и спортсмены. «Многие музыканты одного жанра или стиля музыки не хотят даже пробовать воспринимать другой, было бы гораздо лучше, если бы могли», – считает он. Наверняка он прав, но разве для этого создавалась база инновационных проектов?

Раз в год РЦИ проводит чистку проектов – связывается с инициаторами и спрашивает, продолжается ли работа над проектом. Во время подготовки материала на портале как раз началась очередная чистка. До нее в базе было 825 проектов, за несколько дней их количество уменьшилось более чем на 100, сколько останется в итоге – пока неизвестно. И будут ли среди них генерирующие целительную энергетику аппараты и им подобные идеи, явная бредовость которых не мешает органам власти и другим фигурантам экосистемы инноваций выдавать им благодарственные письма? **Д**

–Дарья Макушова

В БАЗЕ ОКАЗЫВАЮТСЯ СТРАННЫЕ,
А ИНОГДА И ОТКРОВЕННО
ЛЖЕНАУЧНЫЕ ИДЕИ

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО. STORY

Открытая борьба со взаимными обвинениями, иски и жалобы, выплеснувшиеся в публичное поле, — почему у Долматова и других владельцев «Версиво» разладились отношения?



Story

ДЕСТРУКЦИЯ ДОЛМАТОВА

Глава «Версиво» Алексей Долматов поссорился со своими многолетними партнерами и делит с ними бизнес с более чем шестимиллиардным оборотом. Что происходит и как это могло случиться?

Декабрь 2015 года. Самарские газеты, радио, телевидение, интернет — забиты пресс-релизами, повествующими о новом и необыкновенном по значимости производственном проекте. В тольятинской особой экономической зоне обещают построить новый завод — предприятие «Керамогранит Кеда».

Заявлены 3,1 миллиарда рублей инвестиций, которые позволят создать почти пятьсот рабочих мест. Уже в 2017 году все, как предполагается, будет работать. Власти, обрадованные перспективой, конечно же, поддерживают инвесторов. Губернатор Самарской области Николай Меркушкин заявляет о том, что в ОЭЗ «Тольятти» наконец-то появились первые не связанные с автомобильной отраслью инвесторы. Более того, как выясняется позже, — крупнейшие по объемам заявленных инвестиций.

...Август 2016 года. В ОЭЗ «Тольятти» пока еще никак не проявятся

черты предприятия, которое согласно обещаниям должно заработать в 2017 году. Возможно, потому, что человек, пообещавший построить завод, — президент «Ассоциации Версиво» Алексей Долматов — занимается тем, что отбивает претензии партнеров в подделке документов, а его подчиненные сами пытаются возбудить уголовные дела против тех, кто еще недавно работал вместе с ними, строя успешный бизнес. Суды переполнены заявлениями, один процесс идет за другим. Кажется, что на улице снова стоит 2002-й, а не 2016 год.

Что случилось, и как мог один из самых известных в городе бизнесменов, имевший славу эстета и интеллектуала, так быстро вернуться в прошлое и ради чего он воюет с теми, кто создал его благополучие? Ответ на этот вопрос может быть не таким простым, как кажется...

РАССВЕТ НАЧИНАЕТСЯ С ЗУБНОЙ ПАСТЫ

История любого взлета начинается со счастливого момента. В истории Алексея Долматова этот момент наступил в 90-е. Развал СССР и социалистического строя, рыночные реформы, пустое и свободное от конкуренции пространство. Этим воспользовались многие. В их числе был и Алексей Долматов.

Однокурсница познакомила его со своим мужем, выпускником СГАУ Олегом Скотниковым, который к тому времени работал в предприятии под названием «Куйбышевский коммерческий центр «Мир» — это было что-то вроде комсомольского кооператива, в котором могли совершаться самые странные по нынешним временам сделки. Устроился туда и Долматов, который и до этого уже занимался мелкой торговлей и был поклон энергрии.

«ПОМНЮ, ИЩЕШЬ В СТОЛАХ,
МОЖЕТ, ЧАЙ У КОГО ЗАВАЛЯЛСЯ,
А ТАМ **ОДНИ ПРЕЗЕРВАТИВЫ ...»**

БИЗНЕС, КОТОРЫЙ В 90-Х НАЧИНАЛСЯ С ТОРГОВЛИ ЗУБНОЙ ПАСТОЙ И ОБОЯМИ, ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА ПРИНЕС СОБСТВЕННИКАМ ПОЧТИ 6 МЛРД РУБ.





ОСКОЛКИ ПРОШЛОГО

Алексей Долматов пока не идет на предложения компаньонов о разделе бизнеса

«Торговали всем чем попало, от телевизоров до зубной пасты, горчинок и презервативов. А времена были голодные, помню, ищешь в столах, может, чай у кого завалился или кусочек сахара, а там одни презервативы ...» — вспоминал один из сотрудников «Мира» того времени.

Презервативы презервативами, а первые связи и капиталы были наработаны именно в «Мире». В 1990-94 годах это был «Куйбышевский коммерческий центр «Мир», потом два года «Самарский холдинг-центр „Мир“» (Долматов работал там «финансовым директором») и так далее.

Тогда же возникла на тот момент главная бизнес-идея — торговля импортными стройматериалами. Как позже вспоминал Олег Скотников, «Мир» «наладил прямые контакты с заводами-производителями стройматериалов из Германии, Франции, Англии».

В конце 1996 года Алексей Долматов и Олег Скотников создали НО «Ассоциация Версиво», должность президента которой получил Долматов, а вице-президента — Скотников. Работавшие тогда в компании люди говорят, что это было чистой формальностью —

отношения и доли в бизнесе у двух учредителей были равные. В другом «Версиво», ООО, зарегистрированном в 1997 году, наоборот, директором был Скотников, и так далее.

«Ассоциация Версиво» на долгие годы стала основным брендом их бизнеса, а должности определили представление о Долматове как о главе компании. При том, что влиятельных собственников у основных активов группы «Версиво» было несколько, партнеры Долматова не выходили из тени. До 2016 года.

...В 90-х торговля обоями и линолеумом в магазинах «Версиво», которая уже именовала себя сетью, шла успешно, и вскоре бизнес Долматова и Сотникова расширился поставками в Россию дорогой мебели известных мировых производителей, а также мебельной фурнитуры английской фирмы Marybern.

С 1999 года «Версиво» на волне дикой популярности в то время шкафов-купе запустила даже собственное производство гардеробов. Количество бизнес-проектов с ростом становилось все больше, управление все сложнее. Для того чтобы понять, как лучше управлять, собственники «Версиво» за-

нялись поисками тех, кто научит их, как правильно руководить людьми. И нашли.

ХАББАРД В ПОМОЩЬ

Хаббардизм, дианетика, сайентология... Сегодня эти понятия ассоциируются в России, да и не только в ней, но и во многих других странах с тоталитарными сектами. В России деятельность церквей сайентологов, их центров запрещена и более того, ее активно пресекают российские спецслужбы — последние силовые мероприятия такого плана прошли с громким телевизионным сопровождением в 2016 году... Но это сейчас. А тогда, в 90-х, с распадом государства сайентологи активно продвигали свое учение в России, обозначая его прежде всего как деловые тренинги.

Первые серьезные успехи в бизнесе совпали у Алексея Долматова с увлечением дианетикой. В середине 90-х он обучался в московском Хаббард-колледже, который открылся в российской столице всего несколькими годами раньше и предлагал русским бизнесменам и директорам деловые тренинги и деловые экскурсии в США.

В 1992-94 годах Хаббард-колледжи, где преподавались в том числе курсы по деловому управлению, открывались один за одним: в Москве, Нижнем Новгороде, Перми, Новосибирске... Новое модное учение, в числе адептов которого фигурировали такие мировые знаменитости, как Том Круз и Джон Траволта, обещало не только новые знания, приобщение к тайнам эффективного управления людьми, но и выгодные знакомства и связи.

Сейчас такие знакомства и связи изучают спецслужбы. А тогда? «Тогда мы просто искали хоть какие-нибудь технологии, эти оказались ближе всего и доступнее», – говорит один из тех, кто руководил предприятиями «Версиво» в 90-е.

В начале 2000-х по Самаре поползли слухи, что в «Версиво» сосредоточена чуть ли не какая-то секта. Якобы сотрудников компании заставляли покупать на собственные деньги непонятную литературу и посещать в нерабочее время собрания, посвященные дианетике.

«Мы взяли у Хаббарда курс для новичков, которые принимаются на работу на наши предприятия. Например, чтобы человек хорошо изучил новое место работы, он должен проделать какие-то действия, например, посчитать окна, или дверные ручки, – объяснял как-то происходящее Долматов. – Вот мы и давали каждый раз новеньким различные такого плана задания. Потом человеку не надо спрашивать, где какой кабинет находится, кто, где сидит. И это почему-то вызывает самый сильный негатив и непонимание. Начинаются разговоры об унижении, обесценивании людей».

Так или иначе, но техники управления, разработанные Хаббардом и его последователями, окажут немалое влияние на особенности управления, которые внедрял в «Версиво» Долматов. Это придет позже.

ДВЕРИ В НЕБЕСА

В России 90-х было много чудесных историй появления капитала. В России нулевых капитал получали уже другим путем. Для его появления нужно было искать партнеров и отношения во власти, силовых структурах. В этом смысле Долматову и Скотникову тоже повезло. На определенном этапе они получили и то, и другое.

Во второй половине 90-х импортные производители отделочных материалов, вдохновленные российским рынком, задумались о запуске здесь своих произ-



СИСТЕМА ОЦЕНКИ

Долматов считает, что Олег Скотников (на фото) больше не доверяет менеджерам «Версиво»

водств. Олег Скотников искал в Самаре площадку для производства обоев совместно с немецкой компанией Rasch, и его заинтересовал завод «Самарский Стройфарфор», едва выживающий в то время. В 1998 году немцев напугал кризис, они поменяли планы и в конечном итоге построили фабрику в Украине. Но у «Версиво» остался интерес к площадке «Стройфарфора» – появилась идея сохранить там производство сантехники.

Идею покупать предприятие отвергли: на нем было несколько десятков работников-акционеров, множество долгов. Требовался другой путь.

Поиск путей привел предпринимателей к необходимости решать вопросы с государством, а именно с руководителем налоговой службы по Самарской области Александром Бахмуровым. Для этого в свою очередь требовался человек, который мог бы лоббировать идеи возрождения предприятия. Им стал известный предприниматель Александр Хенкин.

Говорят, вспоминая то первое знакомство, острый на язык Хенкин сказал,

что если бы знал, куда придут отношения, то с высоты прожитых лет он ответил бы Долматову словами Фаины Раневской: «Пионеры, идите в жопу!».

Тогда «пионерам» повезло. Как везло на достаточно долгом этапе и их новым партнерам.

22 декабря 1998 года Алексей Долматов был назначен на должность внешнего управляющего АО «Самарский стройфарфор». Предприятие прошло обычные в таком случае трансформации – очистка от долгов, смена собственников, перезапуск.

Время показало, что идея была верной. В 2002 году выручка «Стройфарфора» составила 204 млн руб., в 2003 выросла до 263 млн, в 2004-м – приблизилась уже к полумиллиарду.

Рост произошел в том числе за счет запуска нового производства – керамогранита под маркой Grasarо, для которого закупали итальянские технологии и оборудование. Этот непростой проект полностью взял на себя Олег Скотников, – в «Версиво» сложилось так, что наряду с общим руководством учреди-

тели и топ-менеджеры могли вести отдельные направления или проекты. А их по мере роста достатка становилось все больше и больше.

Кто был получателем дивидендов от успехов? Все те же Долматов и Скотников, Александр Хенкин и его племянник Виктор Хенкин, Ярослав Бахмуrow (сын Александра Бахмуrowа) и Павел Мисюля. Фигуру Мисюли стоит запомнить – он сыграет свою роль и в истории хаббардистских поисков истины основателей «Версиво» и в конфликте 2015-2016 годов. Он всегда был человеком, близким к Алексею Долматову. Его жена Елена училась с Долматовым в одной школе и встретила с ним, когда тот искал покупателя на помещение в центре Самары. Выяснилось, что ее муж обладает неким капиталом и ищет объекты для инвестиций. Так в «Версиво» появился будущий совладелец «Стройфарфора».

КАК РАЗБРАСЫВАЛИ КАМНИ

«Главное не заработать деньги, главное их сохранить», – эту мысль экс-губернатор Самарской области Константин Титов как-то проповедовал со сцены на одном из торжественных мероприятий 2008 года. Она как нельзя лучше подходит для того, чтобы объяснить, что же случилось в «Версиво» дальше.

Нулевые, казалось, складывались

ку» Долматов приобрел у своих московских партнеров – Инвестторгбанка, которому принадлежала Rodex – акции Вокбанка, которые какое-то время приносили ему небольшие дивиденды. Затем остановились и Инвестторгбанк, и Вокбанк.

Инвестиции в землю и недвижимость в центре Самары и области закончились не продажей, а формированием традиционного для такого случая набора в виде участков и зданий. Всего в «инвестиционных активах» «Версиво» оказалось 10 объектов: здания и небольшие участки в историческом центре Самары, несколько участков по 10 га в окрестностях города. С учетом падения цен, наблюдающегося уже несколько лет, можно предположить, что и земли, и здания могут сегодня стоить гораздо меньше, чем при их покупке.

Еще один пример инвестиционной активности первого лица «Версиво» той поры – проект строительства канатной дороги через Волгу.

Согласно проекту, канатная дорога должна была протянуться от «Лады» в Рождествено, а по одному из вариантов – еще и по Самаре, вместо «наземного метро», проект которого тогда тоже обсуждался. Самого метро не было еще ни в какой реальности, а его уже меняли на канатную дорогу... Видимо, в какой-то момент, осознав комичность этих дискуссий, в «Версиво» заявили, что все это было идеей мэрии Виктора Тархова, и тему закрыли. Но ряды са-

Источник в «Версиво» говорит о том, что по факту в той или иной форме было затрачено более \$30 млн на проекты, которые не принесли прибыли. Правда ли это? Неизвестно. Возможно, что процессы распыления капитала поначалу никто не замечал.

Замечали другое. Алексей Долматов финансировал экспедицию в Иволгинский дацан для освещения истории с нетленными мощами Хамбо-ламы Даши-Доржо Итегелова, цитировал Ричарда Баха и «Конец истории» Фукуямы, имел свое мнение о приходе индустриализации в жизнь английских крестьян и о взаимоотношениях мировых религий, мог заметить, что технологии управления в бизнесе ведут начало от каббалы. Внешняя картинка была безупречной.

ФУНДАМЕНТ ТРЕСНУЛ

Когда «Дело» попросило Алексея Долматова объяснить, что на его взгляд произошло с компаниями, где он до недавнего времени мирно сосуществовал с партнерами, его представитель прислал в редакцию письменные ответы на поставленные вопросы. Они изобилуют цитатами видных бизнес-тренеров, в частности Ицхака Адизеса.

«По мнению Алексея Долматова, наиболее значимая мысль Ицхака Адизеса заключается в том, что главное в любой ситуации, в любом деле, для любой компании или человека – адек-

для бизнесов, которые публично представлял Алексей Долматов, так, что лучше не придумаешь. Бизнес рос. Рос достаток. Но вместе с ним росло едва ли не опережающими темпами и число доппроектов. Проектов сторонних – то есть тех, деньги на которые привлекались из основного успешного бизнеса.

Во второй половине 2000-х «Версиво» от имени Алексея Долматова анонсировала большое количество бизнес-проектов, не имеющих прямого отношения к производству плитки и сантехники. Удалось ли реализовать то, что заявлялось?

Один из самых известных заявленных проектов того времени – коттеджный поселок «Царев град», где Алексей Долматов стал партнером московской Rodex Group.

Проект оказался неудачным, дело окончилось банкротством. В «нагруз-

марских «строителей канатных дорог» пополнить успели. Более того – с той поры канатная дорога стала едва ли не мемом, и уж во всяком случае неизменно публиковалась в любом перечне инвестиционных проектов Самарской области.

Были и отдельные, на первый взгляд сработавшие, проекты. Например, логистический комплекс «Ространстерминал». Но срок окупаемости вложений в эту компанию оценивается, по словам источников в «Версиво», в несколько десятков лет.

Как водится, любые проекты стоили денег. Деньги либо берутся из своих собственных средств, либо привлекаются посредством кредитов. К чему привела инвестиционная активность Алексея Долматова в нулевых для всей группы и для акционеров отдельных предприятий?

важно определить свою позицию в пространстве и в отношениях с другими участниками», – сообщалось в письме.

Свою позицию Долматов, похоже, определил не сразу. Проблемы с партнерами начались в 2008 году. Уезжавший на некоторое время из Самары Олег Скотников вернулся в бизнес и начал задавать вопросы о том, зачем в период его отсутствия компания набрала кредитов и запустила проекты, не связанные с основным бизнесом.

Далее отношения старого партнера с Долматовым, казавшиеся незыблемыми, давали все большую трещину. Ситуация, возможно, усугублялась тем, что общего руководства компаниями, в которых они участвовали, формально не существовало, – роль «Управляющей компании» далеко не всегда была внятной, что усугублялось наличием

десятков юрлиц, начатых и брошенных проектов. Многие в «Версиво» вообще не понимали, чем она занимается и кто принимает решения о тех или иных проектах и тратах.

Ситуацию в определенной степени расшатывал кризис, который еще больше обострял проблему непрофильных инвестиций – они дешевели, вопросов становилось больше.

Кредиты, взятые под проекты, никуда не делись – их разбросали по разным предприятиям. Их надо было как-то обслуживать, возвращать.

Можно сказать, что происходящее уже тогда начало открыто проявлять тот дисбаланс, который возник внутри структур Алексея Долматова, но не был виден снаружи. Дело в том, что с начала 2000-х «Версиво» стало позиционироваться как крупная «ассоциация» предприятий, в которую входит несколько компаний. В «Версиво» подчеркивали, что это независимые бизнесы, объединенные «корпоративной стратегией и культурой».

В реальности все выглядело несколько иначе. Самые крупные предприятия, ассоциировавшиеся на публике с «Версиво» – «Са-

духовным и бизнес-поискам ее президента не имели.

Второй после «Самарского стройфарфора» крупнейший для бизнеса центр прибыли – «Самарский гипсовый комбинат» (СГК) – контролировался Скотниковым, Долматовым, Бахмуровым. И комбинат, и «Самарский Стройфарфор» всегда генерировали львиную часть прибыли и выручки того, что в представлении сторонних лиц называлось «Версиво». Достаточно сказать, что «Стройфарфор» заработал в 2015 году

3,5 млрд руб., а СГК – 1,7 млрд руб.

Все остальные рабочие подразделения «Версиво», которые уже контролировались только Долматовым и Скотниковым, показывали куда меньший масштаб и доходность. Например, складской комплекс «РосТрансТерминал», который открыли на площадке приобретенного в 2003 году «Завода бытовой химии», в 2015 году заработал всего 254 млн руб., показав чистую прибыль лишь в 25 млн.

Но в нулевых весь этот дисбаланс между тем, что было собственно «Версиво», и тем, что принадлежало более широкому кругу лиц, особенно никого не беспокоило. Но первые тревожные звонки, возможно, прозвучали уже тогда. Они заключались в том, что деньги на проекты отдельных акционеров брались на базе совместных бизнесов.

В том числе кредиты под проекты Долматова якобы повисли и на балансе «Стройфарфора». По словам источника «Дела», остальным акционерам дали слово, что долги сразу же погасят при

первом требовании. «Сначала это была сумма в 65 миллионов рублей, затем она дошла почти до трехсот миллионов, сегодня это 150 миллионов», – говорит источник. Так ли это? Ни в «Версиво», ни на «Стройфарфоре» комментировать ситуацию в цифрах не стали.

Но представим себе, что это так. И что бизнес-изыскания все-таки хочется продолжать. Но деньги при этом можно брать только там,

марский Стройфарфор» и «Самарский гипсовый комбинат», – всегда принадлежали пулу участников, и они никакого отношения ни к ассоциации, ни к

где есть другие акционеры, которые не понимают проблем, связанных с неудавшимися проектами и возникшими долгами. И не хотят, чтобы за их счет кто-то жил. Проблема? Конечно проблема. Но она ведь может перестать существовать. Ибо, как уже было сказано Алексеем Долматовым со ссылкой на Ицхака Адизеса, главное для любой компании или человека – адекватно определить свою позицию в отношениях с другими участниками.

ДОЛМАТОВ И СКОТНИКОВ НЕ МОГУТ ОЦЕНИТЬ ДОЛИ ДРУГ ДРУГА В ОБЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

ПАРАД ДВОЙНИКОВ

Определение позиции, видимо, проявилось в том, что у двух успешных проектов Долматова и прочих участников – «Самарского стройфарфора» и «Самарского гипсового комбината» – в последние годы появились конкуренты-двойники. Где-то реальные, где-то пока виртуальные. Причем при помощи родственных же участников. Точнее, одного участника – Алексея Долматова.

Поводом для начала разговоров на эту тему стало приобретение подмосковного производителя сухих смесей «Глимс» (сухие смеси продвигает и «Самарский гипсовый комбинат») лицами, близкими к Алексею Долматову.

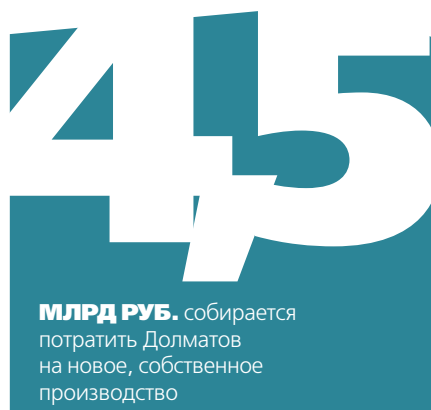
В открытых источниках данных о собственниках этого предприятия нет, на заводе отказались от комментариев. Выручка предприятия в 2014 году составила 380 млн руб., убыток 13 млн руб. Источники «Дела» предполагают, что Долматов мог вести переговоры о сделке от имени «Версиво», но купил завод затем лично и дороже рынка (точнее – дороже оценки, возникшей в результате переговоров «Глимс» и екатеринбургской Berhgauf). Называются цифры 400–450 млн руб. вместо 300 млн руб. Есть информация о том, что 150 миллионов рублей в проект мог вложить также Ярослав Бахмуков.

Итогом сделки стало появление дополнительных кредитов и залог акций «Самарского гипсового комбината», принадлежащих Алексею Долматову, в Тольяттихимбанке.

На этом история не закончилась. Долматов в одиночку зарегистрировал ООО «Керамогранит Кеда» с уставным капиталом в 10 тыс. рублей для строительства в ОЭЗ «Тольятти» производства керамогранита. Что, как уже было сказано выше, было растиражировано в СМИ и привело партнеров Долматова по «Стройфарфору» к пониманию о том, что у них теперь появится конкурент! Попутно акционеры также узнали, что в новом проекте активно задействован и директор «Самарского стройфарфора» Павел Мисюля и его менеджеры, которые даже летали в Китай в рамках организации нового производства. Начались неизбежные в таких случаях вопросы. За чей счет оплачивается разработка конкурента в ущерб существующему предприятию? Почему в этом участвует менеджмент? Вопросы шли по нарастающей. Раскол между партнерами ширился. Зимой 2016 года стороны разошлись в разные стороны.

На одном из общих собраний «Самарского стройфарфора» Михаил Хенкин предложил сменить директора предприятия Павла Мисюлю. Объясняя мотивы своих предложений, он оперировал озвученной в декабре темой «Кеды».

«Судя по прессе, один из участников ООО «Самарский стройфарфор» Алексей Долматов является идеологом и организатором этого проекта, это не отрицалось. Так же как и то, что Павел Мисюля принимает участие в этом проекте, и некоторые менеджеры тоже. Мы видим в этом угрозу для нашего предприятия – 2000 человек персонала окажется на улице», – говорил на собрании Хенкин. Он же приводил и другие доводы. В их числе низкая рентабельность по итогам 2015 года – 1,7%, что заметно ниже средней по отрасли. В 2011 году завод



заработал 2,4 млрд, а на прибыль выделил 141 млн руб., в 2015 году выручка увеличилась до 3,5 млрд – а прибыль... упала до 61 млн. И это на фоне падающего рубля, автоматически обрушившего продажи импортных конкурентов на рынке сантехники.

В России сантехнику производят больше десятка производителей, и некоторые из них действительно показывают рентабельность гораздо лучше саратовского предприятия. На «Кировской керамике», например, при выручке в 2–2,4 млрд руб. чистая прибыль в последние годы составляла 290–330 млн руб. Калужский «УграКерам» (марка Santeri), с другой стороны, при вдвое меньшей выручке в 2012–2013 году показывал прибыль 150–200 млн руб., но в 2014 году ушел в убыток.

Еще одна проблема, в версии Хенкина, крылась в отсутствии прозрачной системы отчетности. «В 2015 году доступ к отчетности «1С» был закрыт во время налоговой проверки и затем не возобновлен. Фактически был озвучен отказ нам в предоставлении информации. Это

позволяет делать вывод, что это попытки скрыть нарушения», – пояснял Михаил Хенкин.

Интересно, что еще один совладелец «Стройфарфора» не отрицал того, что проект «Кеда» может нанести урон существующему предприятию. «Частично не согласен с Михаилом Александровичем, что завод рухнет при запуске нового завода. Сантехника тоже рухнет?» – спросил в ответ Ярослав Бахмуков. «Стройфарфор» выпускает и сантехнику, и керамогранит. Озвученный проект «Кеда керамогранит» предполагает выпуск керамогранита, то есть Ярослав Бахмуков не отрицал того факта, что по меньшей мере два производства будут пересекаться на рынке.

3 марта на очередном совете директоров уже звучала информация о том, что создание «Кеды» должно повлечь за собой «развод» собственников. Стоит отметить, что Александр Хенкин предложил собравшимся забыть распри и начать все с чистого листа. Он же предложил и вариант, который, по его мнению, мог быть реализован для мирного сценария «развода» между сторонами в том случае, если договориться не удастся.

«Нам надо разойтись и обменяться акциями между «Самарским Стройфарфором» и «Самарским гипсовым комбинатом», – предложил Александр Хенкин. При этом стороны разошлись в оценках размениваемого бизнеса. И услышали от Алексея Долматова буквально следующее: «У нас на 50%+1 акция ОАО «Самарский гипсовый комбинат» есть три покупателя».

Одна деталь – более чем 50% акций «Самарского гипсового комбината» ни у кого не было. Точнее, все думали, что не было. Но Алексей Долматов их уже продавал. Если верить протоколу заседания.

ВОЕВАТЬ НЕ СТРОИТЬ

После того как выяснилось, что менять подконтрольный Долматову менеджмент никто не будет, вокруг заводов вспыхнула корпоративная война. В лучших традициях разборок давно ушедших лет.

Олег Скотников подал иск к «Самарскому стройфарфору», требуя предоставить отчетность завода в системе «1С» за 2015 год, но в суде узнал, что сервер завода залило. И что отчетности нет.

Александр Хенкин приобрел 500 акций «Самарского гипсового комбината», которые давали преимущество ему и Скотникову. И тут же у него появились следователи УВД, сообщившие, что, оказывается, эти акции уже купил в 2003

году другой человек. Им оказался... доверенный менеджер Алексея Долматова, который 13 лет назад, по его версии, отдал 1 млн рублей за эти акции. И все это время не вспоминал об этом.

Сразу же после того, как появилась информация о сделке Хенкина, на совете директоров «Самарского гипсового комбината» была озвучена информация о том, что Долматов и Бахмуrow еще в январе 2016 года сформировали состав директоров предприятия. Их оппоненты попросили показать оригиналы заявлений о формировании совета, но так их и не увидели. Теперь оригиналы заявлений ищут оперативники БЭП.

Как и следовало ожидать, война вынесла имевшиеся во всех шкафах участников истории скелеты на публику. Как утверждают источники «Дела», выяснилось, что Алексей Долматов еще в 2013 году приобрел контроль над 35 акциями гипсового комбината. Что формально позволяло ему и Ярославу Бахмуrowу продать контрольный пакет акций комбината.

Что могло заставить интеллектуала и эстета Долматова начать корпоративный конфликт и поставить на грань выживаемости предприятия? Версий может быть множество.

Главная из них: все упирается в ресурсы. Как уже было сказано выше, брать их на дальнейшие проекты, возможно, просто неоткуда. Да и не только на проекты. Как писал любимый эксперт Алексея Долматова Ицхак Адизес: «Если вам не дают кредит, чтобы оплачивать проценты по предыдущим кредитам, — это и есть банкротство». Или это не про этот случай?

Стоит учесть, что сейчас конфликт уже перекинулся на всех участников группы «Версиво». Известно, например, что Скотников пытался продать свою долю в «РосТрансТерминале». По данным «Дела», он договорился с московским фармацевтическим дистрибьютором «Катрен», который собирался открыть в Самаре логистический центр, о продаже ему половины складских помещений «РТТ» за 250 млн руб., но не смог договориться с Долматовым о выделении этого имущества в отдельный комплекс. Выкупить долю у когда-то близкого партнера Долматов тоже не готов. Почему?

Еще одна версия происходящего конфликта — возможное следование тем самым принципам дианетики. Да, Алексей Долматов не раз подчеркивал, что его интересовала не религиозная и культурная, но только управленческая сторо-

на учения Хаббарда, и что даже к ней он относился критически и сомневался в эффективности ее бизнес-практик для крупных предприятий, вспоминая, что на экскурсии в США хаббардисты показывали им «в основном заправки». Да, Алексей Долматов стал крупным жертвователем Самарской и Сызранской епархии и неоднократно опровергал какую-либо причастность к сайентологии. Но почему тогда совладелец и гендиректор «Стройфарфора» Павел Мисюля делился на форумах сайентологов успехами применения их технологий управления, называя Рона Хаббарда «своим любимым автором»?

Что сделали для успеха? Формализовали оценку труда, ввели технологические регламенты, проанализировали источники проблем с качеством продукции и стали закупать более дорогие компоненты, провели реинжиниринг бизнес-процессов, лучшим литейщикам в конце года стали вручать ВАЗ-2106. Все самые обычные управленческие приемы, только с выражениями вроде «установление согласия» и объяснениями, что, когда нетрезвый сотрудник оправдывается, он «ищет способ обесценить других».

Правда, в 2014 году Павел Мисюля уже не писал на форумах, а нес олимпийский факел, сотрудники предприятия строились в шеренги на закладке стадиона к ЧМ-2018. Другие времена — другие духовные практики.

Началу конфликта могла способствовать и выстроенная Долматовым система управления, при которой он, не занимая никаких постов, фактически контролировал большую часть предприятий, а управляли и управляют ими доверенные лица.

«РострансТерминалом» руководил Денис Сергеев, «Самарским гипсовым комбинатом» — его родной брат Константин Сергеев, компанией «Росплит» — Владислав Подлеснов, «Волжской керамикой» — Сергей Расказов.

Эти же менеджеры, за исключением Константина Сергеева, стали учредителями компании «Новый мир», которая оказалась встроена в цепочку отгрузки продукции «Самарского гипсового комбината» и «Самарского стройфарфора».

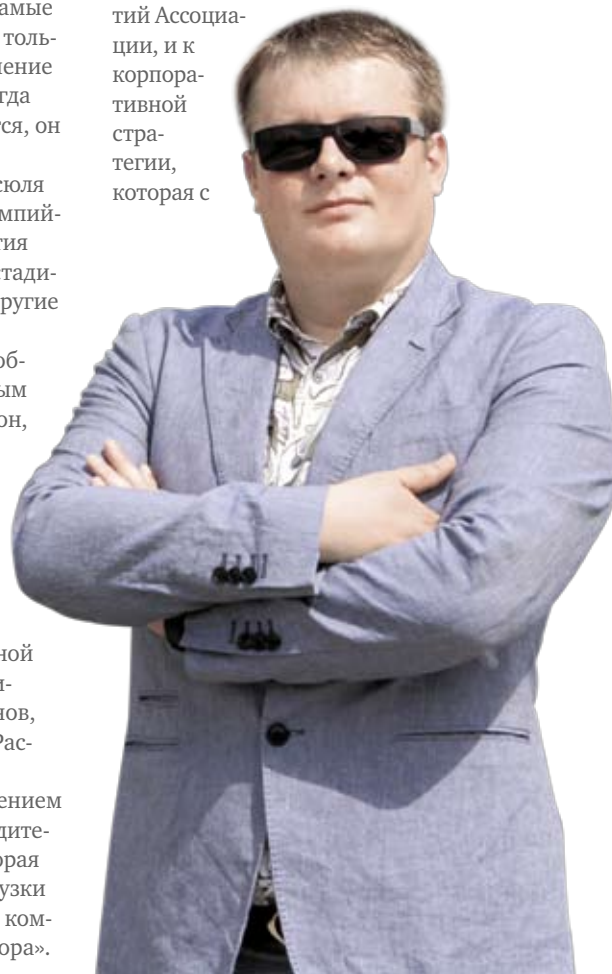
Все решения и сделки осуществляются именно менеджерами, но не главным лицом истории, которое формально стоит в стороне от хозяйственной деятельности. В такой ситуации можно и повоевать — отвечать при плохом раскладе все равно будут третьи лица.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

На вопрос о том, что произошло с его ассоциацией и что будет далее, сам Алексей Долматов ответил, как уже было сказано выше, в письменном послании «Делу».

По его версии, случившееся кроется в том, что «сейчас, к сожалению, у акционеров «Версиво» различные интересы и стратегии в отношении общего бизнеса, различные системы оценки результатов деятельности и сложившейся ситуации».

«У Олега Скотникова появилось недоверие и к действиям менеджмента предприятия Ассоциации, и к корпоративной стратегии, которая с



ЯРОСЛАВ БАХМУРОВ НЕ ВИДИТ НИКАКОГО КОНФЛИКТА С ПАРТНЕРАМИ

какого-то момента перестала совпадать с его личной стратегией», – пишет г-н Долматов. Об Александре Хенкине мнение Долматова, похоже, еще более определенное – его он обвиняет во всех смертных корпоративных грехах сразу.

Свой дальнейший план действий бизнесмен описывает в лучших традициях императорских манифестов, говоря о себе от третьего лица. «Программа действий Алексея Долматова остается прежней: обеспечить устойчивое развитие компании и адекватно разойтись с партнерами, поскольку сейчас ситуация с разделом бизнеса между Алексеем Долматовым и Олегом Скотниковым осложняется необходимостью учитывать интересы других акционеров – Ярослава Бахмурова и Павла Мисюли, Александра Хенкина.

Для того чтобы разойтись, Долматов предлагает сыграть в русскую рулетку, цитируя профессора НИУ ВШЭ Геннадия Константинова. «В теории мне известен лишь один метод выхода из непримиримого конфликта акционеров при соотношении долей 50/50. Один из двух акционеров должен продать свою долю. Основная проблема – определение справедливой цены. Эта цена формируется так. Акционер А предлагает акционеру Б цену, по которой он может купить его долю в бизнесе. Акционер Б может продать свою долю по этой цене акционеру А, если цена для него окажется приемлемой. Если он посчитает эту цену заниженной, то он может купить долю акционера А по этой цене,

и акционер Б обязан продать свою долю. В литературе по корпоративному управлению такой метод часто называют «русская рулетка», – объясняет Долматов метод расставания спорящих акционеров «Стройфарфора» и гипсового комбината «Делу».

Как все происходящее и озвучиваемое сочетается с уголовными делами, заявлениями и нарастающим количеством судов – непонятно. Но зато хорошо известно, что бывает в таких случаях с предприятиями и их акционерами. Что потеряют участники и что с ними может быть?

Первое – это имидж всех участников конфликта. Имидж не в понимании газет и телевидения. Имидж в понимании банков, понимании будущих потенциальных партнеров и проектов. Репутация, как правило, рушится.

В дальнейшем любой совместный проект уже не будет идти на таком доверии, какое было. Проработать вместе 25 лет для того, чтобы в будущем каждый твой шаг просчитывали юристы потенциального партнера и требовали под него обеспечение?

Второе последствие – финансовый кризис. Нетрудно понять, что любая война внутри предприятия (а в данном случае системы предприятий) автоматически исключает их из числа надежных заемщиков. Банки не могут рисковать и кредитовать систему, у которой нет ясности в управлении и собственности. Есть ли это сейчас в случае со всеми упомянутыми предприятиями? Да, есть. Досрочно возвращать кредиты уже пришлось «Стройфарфору». Новые кредиты вполне могут быть оспорены – их же не одобрял ни совет

директоров, ни часть акционеров.

Третье последствие – колоссальные личные риски. Когда две стороны воюют, в дело всегда может вмешаться сторона третья. Как, когда и зачем – неважно. Но это обычно как раз и происходит в таких случаях, когда ты «кормишь» силовиков, адвокатов, «решал» и посредников.

Классический пример подобного случая – история самарского холдинга «Металлопторг». Конфликт двух групп акционеров здесь начался с подозрения одной из сторон в использовании ею общих средств в частных целях. Скандал ширился, затем появилась третья сторона, произошел захват бизнеса и последовал распад группы. Далее: суды, уголовные дела, тюрьмы. В итоге кто теперь помнит, что такое «Металлопторг»? А начиналось все примерно так же, как сейчас происходит в «Версиво».

Да, кстати, могут возникнуть трудности и с титульным проектом «Кеда». Нужен ли региону проект, который напрямую втянут в корпоративный конфликт? С уголовными делами и судами? С непонятной перспективой для всех его возможных участников? Да еще и с перспективой разрушения после его возникновения части бизнеса уже существующего предприятия «Самарский стройфарфор», где работает, как уже упоминалось, 2000 человек. Или вероятное (в случае разрастания конфликта) закрытие проекта «Кеда» тоже будут объяснять цитатами из Ицхака Адизеса?

Впрочем, разум, возможно, возобладает, и создатели одной из наиболее продвинутых с точки зрения потребительских производств групп разойдутся по-мирному? Александр Хенкин и Олег Скотников получают «Самарский гипсовый» комбинат, Долматов и Мисюля – более денежный, но и более сложный «Стройфарфор». «РосПлит» Скотникову и Долматову придется или выкупать друг у друга, или продавать на сторону, также, как и «РосТрансТерминал». «Управляющая компания Версиво» и «Ассоциация Версиво», единственным активом которой является ее же торговый знак, скоро будут ликвидированы, сообщил «Делу» источник в компании.

Алексей Долматов и Олег Скотников, получается, еще могут о чем-то договариваться. **D**

– Ольга Лашина



УВЛЕЧЕНИЕ ПАВЛА МИСЮЛИ ХАББАРДИЗМОМ СМЕНИЛОСЬ ПАРАДАМИ И ИЦХАКОМ АДИЗЕСОМ

ЭТОТ ЖУРНАЛ ПЕЧАТАЕМ МЫ

А кто печатает ваше издание?

**ЛЮБАЯ
ПОЛНОЦВЕТНАЯ
ПОЛИГРАФИЯ**



РЕКЛАМНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ БЮРО

Эффект

Самара,
ул. Ерошевского, 3, подъезд №1, оф. 302
тел./факс: (846) 334 57 20, 279 20 46

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





МЛЦ

МЕДИЦИНСКИЙ
ЛУЧЕВОЙ ЦЕНТР

*Ранняя диагностика заболеваний -
залог вашего здоровья!*



НОВОЕ! РЕНТГЕНОДИАГНОСТИКА

МЛЦ ПРЕДЛАГАЕТ БОЛЬШОЙ СПЕКТР ДИАГНОСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

КТ | МРТ | УЗИ | ЭЭГ | ЭМГ | РЭГ

АМБУЛАТОРНО-ПОЛИКЛИНИЧЕСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

- терапевт, невролог, эндокринолог, уролог, кардиолог, гастроэнтеролог;
- отоларинголог, офтальмолог, ревматолог, дерматовенеролог;
- травматолог-ортопед, стоматолог, ФГС, кинезиотейпирование;
- выдача больничных листов;
- дневной стационар.