

# СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

Обозрение

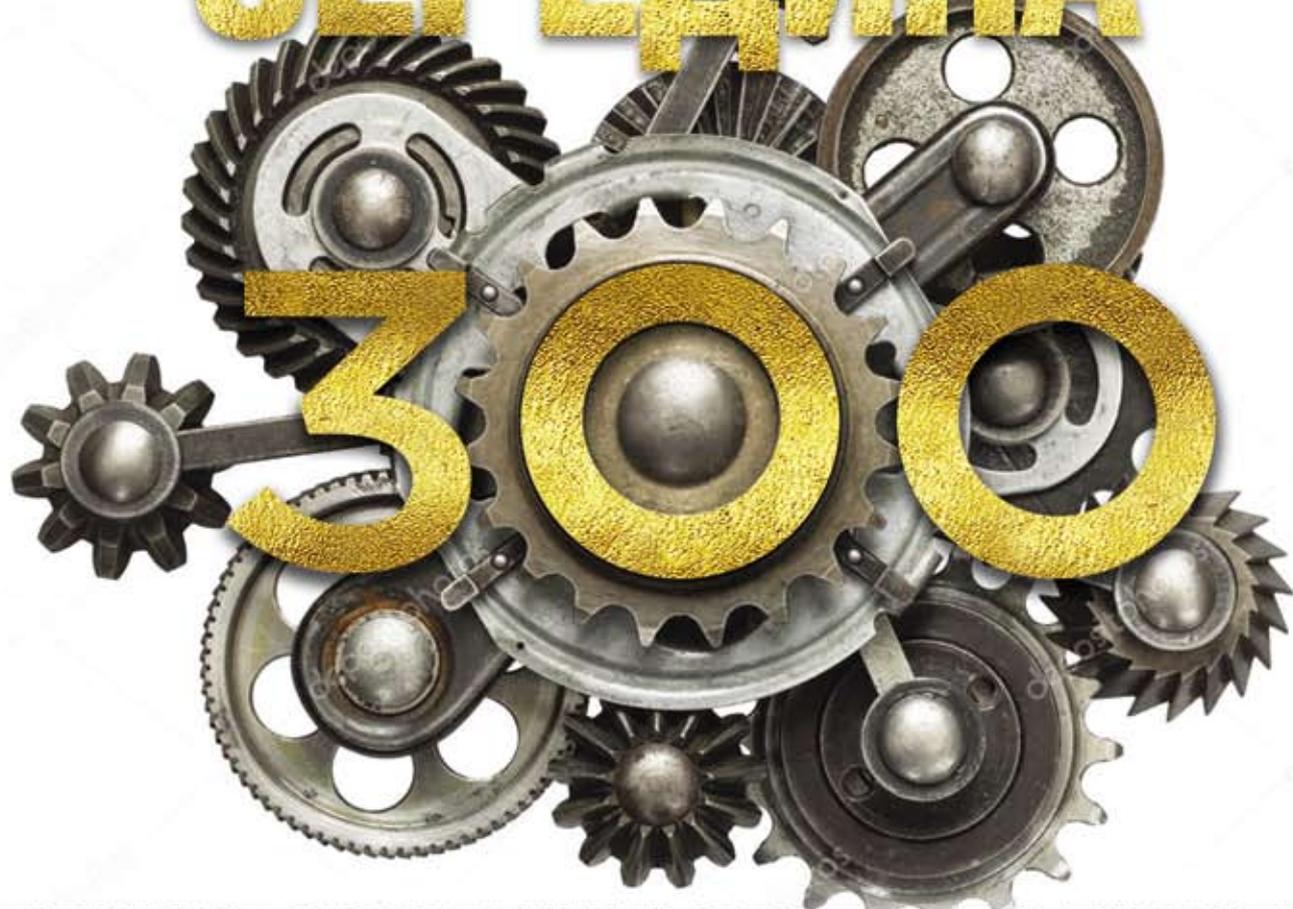
# ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. № 10/НОЯБРЬ/2017

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

| [www.63media.ru](http://www.63media.ru) | журнал о компаниях и людях

# ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

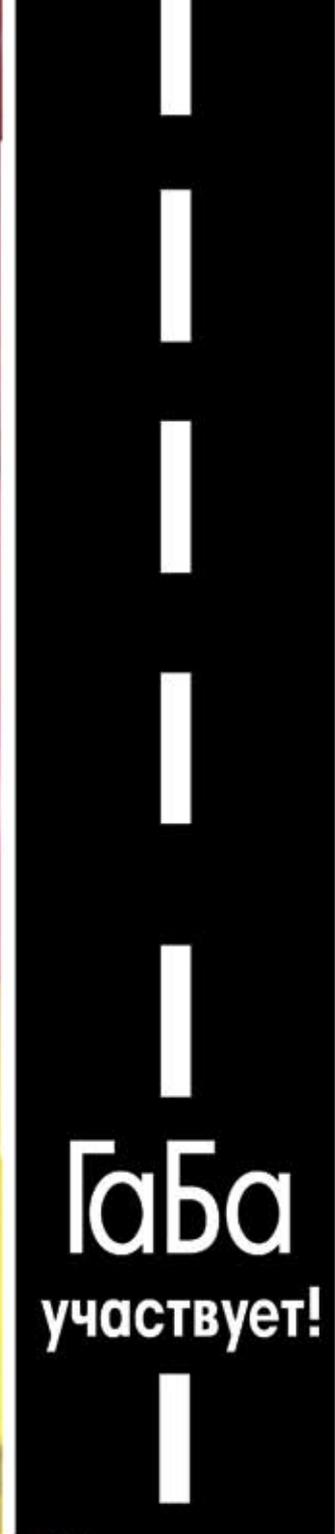


## ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

СКВАЖИНЫ ЗВЯГИНЦЕВА | ЗООПАРК НАДЕЖДИНА

ПОЛЯНА ВАВИЛИНА | ЛИМОНЫ РЕЙМЕРА

ПЛАСТИЧНОСТЬ АЛБОРОВЫХ



**Габа**  
участвует!

АО АКБ "ГАЗБАНК" Генеральная лицензия № 2316 от 15.06.2015 г. выдана ЦБ РФ

Реклама

# ГОСПОДДЕРЖКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ

(846)310-09-09

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

## ВЕРХНЕЕ ВРАЩЕНИЕ

На чем разбогатели лучшие компании среднего бизнеса в регионе

СТР. 4



ЛИМОНЫ «Милимона» стр. 35



ВОЗВРАЩЕНИЕ Звягинцева стр. 56

### 4 Механизмы вращения

«Дело» представляет новый рейтинг лучших компаний среднего бизнеса Самарской области

### 20 Зверский аппетит

400 миллионов на собачьем корме: как простой ветеринар за десять лет превратился в крупнейшего продавца зоотоваров в Самаре

### 24 Чистый лист

Что скрывают новые пластмассовые короли региона братья Зураб и Нугзар Алборовы

### 28 Блестящие

Кто стоит за закрытым самарским бизнесом, зарабатывающим на фольге более полутора миллиардов рублей в год

### 31 Высокий полет

Как самарский производитель опрыскивателей «Пегас-Агро» поднялся на крыльях суперприбылей

### 35 Лимоны «Милимона»

Как Евгений Реймер с женой и шурином создали крупнейшую ресторанный группу в регионе

### 40 Ясная «Поляна»

350 миллионов рублей за год оставили в ресторанах самой богатой группы региона их посетители. Кто накрывает золотую «Поляну»?

### 44 Жизнь без гарантий

Что ждет самарские предприятия, выходящие на оптовый рынок электроэнергетики и мощности?

### 47 Да будет свет

Долги предприятий регионального ЖКХ перед поставщиками электроэнергии уже превышают размеры бюджетов небольших городов. Кто не платит по счетам?

### 51 Со щитком и на щитке

За неполный 2017 год жители Самарской области сократили долги за электроэнергию более чем на 100 млн рублей

### 56 Возвращение Звягинцева

Сможет ли самый богатый бизнесмен Нефтегорского района снова стать его негласным хозяином?

Дело. Экономическое обозрение №10 (852), НОЯБРЬ (27.11.2017)

## ШЕФ-РЕДАКТОР

А. Н. Гавришченко

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В. А. Антонова

## НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов  
Дарья Макушова  
Виктория Петрова  
Анна Рохленко

## ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков  
Михаил Новоселов

## ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

## ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Лилия Филиппова

## ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

### НАЧАЛЬНИК

Марина Деева  
E-mail: deevamg@mail.ru  
тел.: 334-69-23,  
342-50-22, 342-50-27  
E-mail: delo.63media@gmail.com

## МЕНЕДЖЕРЫ:

Надежда Погорелова  
Людмила Казадаева  
Елена Третьякова

## УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

## ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

## ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

## АДРЕС РЕДАКЦИИ:

443086, Самарская область,  
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
литер С3, офис 503.

## АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,  
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
литер С3, офис 516.

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

Факс (846) 334-67-13

E-mail: delo.63media@gmail.com

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

Выпуск издания осуществлен  
при финансовой поддержке  
Федерального агентства по печати  
и массовым коммуникациям.

Тираж 7 000 экз.

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

Сдано в печать 16.11.2017

Дата выхода в свет 27.11.2017

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

В журнале «Дело» №9/2017 была допущена ошибка на стр. 20 в рейтинге «Крупнейшие компании Самарской области». Генеральным директором ПАО «Самараэнерго» является Олег Дербенев. Редакция приносит извинения.

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



Подписной индекс 31 019



Счетная палата

# МЕХАНИЗМЫ ВРАЩЕНИЯ

## «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

**У**спешно растущий бизнес с выручкой от 50 млн до 1 млрд рублей, показывающий за три последние года прибыль, — кто они, 300 лучших компаний среднего бизнеса Самарской области? Госконтракты, нефтяные подряды и пашины — что заставляет крутиться фирмы, стремящиеся в лидеры?

### УКОЛОЛИ — И ПОШЕЛ

... Самарский производитель шприцев «Группа СТК» за два года вырос в шесть раз, показав в 2016 году выручку в 650 млн рублей. Успех космический во всех смыслах. Производство запустили в Самаре более десяти лет назад никому не известные Андрей Ананьев, Александр Утеньшев, Константин Чевычелов, Галина Грибкова, Евгений Кузнецов и Бениомир Ракир. То же самое уже давно делало самарское ракетостроительное предприятие РКЦ «Прогресс», которое занимает около 30% рынка производства одноразовых шприцев в России. Интрига усилилась, когда РКЦ «Прогресс» начал закупать у «Группы СТК» заготовки для изготовления шприцев вроде игл, полиэтилена и полипропилена. В 2016 году сумма таких контрактов приблизилась к 200 млн рублей. Завеса тайны с загадочного бизнеса была сорвана в конце прошлого года, когда разразился скандал из-за злоупотреблений топ-менеджеров государственного РКЦ «Прогресс» (в том числе дочери гендиректора завода Александра Кирилина Светланы Кирилиной, возглавлявшей

управление финансов и ВЭД) при заключении крупных контрактов со своими подрядчиками. Одна из двух таких фирм — «СТК-Экспорт 2002» — принадлежала... соучредителю «Группы СТК» Бениомиру Ракиру, который, как выяснилось, был другом Кирилиной. Оказавшись на орбите уголовного дела, Ракир и его партнеры перевели производство шприцев на своих родственников. Светлана Кирилина была отстранена от должности на время расследования уголовного дела, но это не помешало «Группе СТК», как и прежде, покорять космос. За неполный 2017 год контрактов с РКЦ «Прогресс» было почти на 100 млн рублей. Среди других учредителей «Группы СТК» отметились изобретательностью Утеньшев и Ананьев — бывший и нынешний директора Клуба интеллектуальных игр, расположенного в Самарском областном доме науки и техники. По этому же адресу они создали компании «Астарт», «Эостра», «Остара», «Аустрон», «Эстера», три последние из которых поставляют в самарские колонии концентраты для киселя и наборы личной гигиены. В 2017 году сумма таких контрактов составила порядка 25 млн рублей.

История самарских интеллектуалов, разбогатевших на играх в звезды и заключенных, и уникальна, и нет. Примеры успешных проектов, в основе

которых лежат подряды государства или госпредприятий, доминируют в новом рейтинге «Дела» «300 лучших компаний среднего бизнеса Самарской области». Игроков, развивающихся на частные деньги, конечно, тоже немало, но в основном это торговые предприятия.

Где еще можно поймать удачу за хвост?

### ПЛОТНИКИ

Второй после торговли отраслью по числу участников рейтинга «300 лучших компаний среднего бизнеса Самарской области» стало строительство и производство стройматериалов. В рейтинг попало 50 таких организаций, больше половины из которых зарегистрированы в Самаре. Их совокупный оборот в 2016 году составил 22 млрд рублей, что в два раза меньше, чем результат торговых предприятий. Строителей оказалось больше всего в самой доходной группе, с выручкой от 800 млн до 1 млрд рублей: 7 из 17 участников. Основная часть денег заработана на господрядах и контрактах в нефтяной отрасли.

Загадочный новичок рейтинга — строительная компания «Альянс» Сергея Куранова, занявшая первое место в своей группе. За два года она нарастила оборот в восемь раз — почти до 1 млрд рублей в 2016 году. Куранов на строительном рынке неизвестен. Еще один

## САМАРСКИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЫ РАЗБОГАТЕЛИ НА ШПРИЦАХ И ЗАКЛЮЧЕННЫХ



## ГОСКОНТРАКТЫ, НЕФТЯНЫЕ ПОДРЯДЫ И ПАШНИ – ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ КРУТИТЬСЯ ФИРМЫ, СТРЕМЯЩИЕСЯ В ЛИДЕРЫ?



## ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ ИЗ ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕГИОНА

Компания	Местонахождение	Средний темп роста в год, 2014-2016 гг., %	Выручка за 2016, млн руб.
1 «Дека»	Тольятти	202	<b>959</b>
2 «Пегас-Агро»	Стройкерамика	180	<b>942</b>
3 «Альянс»	Самара	282	<b>928</b>
4 «Инвест Фиш»	Тольятти	172	<b>923</b>
5 «Строитель-металлист Инвест»	Самара	193	<b>921</b>
6 Маслзавод «Пестравский»	Пестравка	147	<b>904</b>
7 «Рина»	Тольятти	203	<b>895</b>
8 ТД «Серебро»	Самара	148	<b>893</b>
9 «НГТ»	Самара	226	<b>893</b>
10 Комбинат шампанских вин и коньяков «Росинка»	Тольятти	130	<b>882</b>

Агробизнес и пищевая промышленность

Строительство и производство стройматериалов

Финансы

Машиностроение

Торговля

Источник — «СПАРК-Интерфакс»

его таинственный актив — недавно ликвидированная строительная компания «Капитал», которая ранее принадлежала Максиму Гребневу, одному из бывших владельцев фирмы «Смарт Сервис», поставившей ГСМ для различных муниципальных структур. У «Альянса» тоже были небольшие госконтракты: ремонт кровли и асфальтобетонного покрытия на аэродроме «Кряж», строительство зданий и сооружений и некоторые непрофильные работы вроде поставки вычислительной техники для самарской медсанчасти №2. Но что обеспечило компании статус миллиардной, неясно. По общему телефону с «Альянсом» располагается одна из фирм осваивающего небольшие господряды предпринимателя Андрея Мезенцева — «АИС Промавтоматика», которая выигрывает контракты с чапаевскими муниципальными организациями. У Мезенцева есть также НПП «Хлортех» и «Сфера автоматика».

Второе место в этой же весовой категории — у компании «Нефтегазотехно-

логии» («НГТ»), входящей в самарскую группу компаний «ТК», близкую выходцам из газовых структур. Бизнес непубличный, но регулярно попадающий в рейтинги и статьи «Дела» как подрядчик бюджета и госкомпаний. «НГТ» взлетели за два года в пять раз, до 892 млн рублей. Своим благосостоянием организация обязана подрядам «Транснефти», объем которых в 2016 году вырос почти в 8 раз, до 899 млн рублей. Большая часть из них связана с ремонтом нефтепроводов и реконструкцией нефтеперекачивающих станций. Насос пока качает безотказно. В 2017 году «НГТ» уже набрали подрядов на 718 млн рублей.

Пятой в этой же группе оказалась самарская фирма «Строитель-металлист Инвест», близкая тресту «Запсибгидрострой» и его партнеру Сергею Шипицину, сыну экс-главы Сергиевского района Анатолия Шипицина. Владелец «Строитель-металлист Инвеста» был топ-менеджер и учредитель компаний Шипициных Станислав Лобань, а потом его

сменил Марат Кашапов. За два года выручка участника рейтинга выросла почти в четыре раза, составив 921 млн рублей. В Сергиевском районе, несмотря на давний отъезд Шипицина, компания до сих пор осваивает бюджет и получила в 2016 году контракт на 126 млн рублей для местного МП. Но основной приток финансов мог обеспечить заказ на 2,3 млрд рублей в Волгограде, на реконструкцию водопроводных очистных сооружений одного из районов города. Компания получила его в 2015 году, со сроком окончания работ в 2017 году. Затем еще одна близкая Шипицину самарская фирма «Транссервис» выиграла в Волгограде еще три контракта на сумму более 3 млрд рублей. Основные богатства семьи бывшего провинциального чиновника — 5,3 млрд рублей (за 2015-2017 годы) — охраняет теперь Родина-мать.

Невзирая на то, что господряды — основа финансового успеха строителей, несколько лучших средних фирм зарабатывают и на коммерческих проектах, имея все-таки при этом бюджетную подпитку. Такой пример — компания «Волга Стандарт Профессионал» Михаила Пономарева из Черноречья, выросшая за два года почти в 3 раза — до 698 млн рублей выручки. В портфеле ее проектов — два построенных торговых центра и два в процессе возведения, здания КФС и «Пятерочки», а также котельная в Чапаевске. Но есть и бюджетные подряды. В 2016 году фирма заработала на них 211 млн рублей. Крупнейшие — на реконструкцию Спасской оросительной системы от федерального Минсельхоза.

Похожая ситуация у нефтегорской (недавно перерегистрирована в Самаре) компании «Мико-Строй» Норика Хансанаяна, которая за два года увеличила выручку вдвое — до 234 млн рублей, видимо, за счет коммерческих проектов. Бизнесмен на протяжении шести лет был фаворитом бюджета Нефтегорского района, но постепенно теряет ресурс. В 2015 году он получил подрядов на 56 млн рублей, а в 2016-м — всего на 3 млн.

## БУРИЛЬЩИКИ

Несколько строительных компаний из рейтинга «Дела» процветают за счет работ для нефтегазовой промышленности. Среди них — компания «Самараспецгазстрой» Руслана Наурзалина, выручка которой выросла за два года вдвое — до 833 млн рублей. Один из ее заказчиков — «Роснефть». Успехи компании в нефтянке могут объясняться тем, что ее вторым совладельцем до 2014 года был

СРОЧНАЯ ПРОДАЖА!

КВАРТИРА С БОЛЬШОЙ ТЕРРАСОЙ

Рассрочка 0%

ул. Молодогвардейская

327,2 м<sup>2</sup>

9 500 000 руб.

www.063.ru

8 937 071 33 33



Шамиль Рамазанов, бывший в свое время миноритарием в крупной башкирской компании «Нефтеавтоматика» (наследнице советского производственного объединения «Союзнефтеавтоматика»), которая ежегодно выигрывает миллиардные нефтяные контракты.

Похвистневское СМУ «Нефтепромстрой» Евгения Фомичева тоже почти удвоило показатель выручки за два года, достигнув 817 млн рублей. Компания была создана на базе похвистневского подразделения СМУ №4 самарского треста по нефтепромысловому строительству «Куйбышевнефтепромстрой», входившего в состав объединения «Куйбышевнефть». Основной портфель заказов до последнего времени формировался за счет контрактов с «Самаранефтегазом». Помимо этого компания получала небольшие подряды и от администрации Похвистнева. Прошлым летом разгорелся корпоративный конфликт между ее бывшим руководителем Анатолием Алешиним и Равилем Галлямовым, который, по его словам, на тот момент работал заместителем главного инженера, но рядом источников обозначался как реальный собственник фирмы. Споры начались после увольнения Алешина из этой организации. Стороны обменялись взаимными обращениями в силовые структуры. Галлямов обвинял Алешина в ряде преступных действий. Алешин компанию — в мошенничестве.

Традиционно в рейтинг лучших компаний среднего бизнеса попадают организации, занимающиеся сервисными работами в нефтяной отрасли. В новом рейтинге «Дело» опознало 7 таких игроков.

Самый доходный среди них — зарегистрированная в Самаре «Буровая компания «Отрадное», выручка которой за два года выросла почти в пять раз, достигнув 433 млн рублей. Рост объясняется молодостью фирмы (основана в 2014 году) и, видимо, перераспределением ресурсов между ней и близкой ей компанией «Отрадное», оборот которой уже несколько лет превышает 2 млрд рублей, в связи с чем она является регулярным участником рейтингов «Дела» крупнейших компаний региона. Кроме названия,



**ЗВЕЗДНЫЙ ВОИН**  
 בניוֹמין ראקיר, несмотря на скандал, все еще осваивает деньги РКЦ «Прогресс»

у фирм общая локация: основной адрес одной из них является дополнительным адресом другой. «Отрадное» занимается бурением и ремонтом скважин. В списках партнеров — «Роснефть», «Газпромнефть», «Зарубежнефть». Тот же профиль и у БК «Отрадное», судя по вакансиям компании: буровые мастера, инженеры по буровым растворам и т.д. Двум «Отрадным» может быть близка и следующая по доходности организация из числа лучших средних компаний в той же сфере — «Спецнефтесервис» («СНС»), оборот которой за два года вырос почти в четыре раза, до 284 млн рублей.

Все три компании, принесшие в 2016 году в совокупности 3,4 млрд рублей выручки, могут контролироваться Вадимом Асташкиным. Предприниматель создавал нефтесервисный бизнес в партнерстве с Владимиром Матвеевым — бывшим руководителем уже несуществующего ОАО «УБР Отраденское «Самаранефтегаз», входившего в структуру «Роснефти». Асташкин и Матвеев

вместе основывали тот самый «СНС», который вошел в рейтинг «Дела». Потом фирма перешла Сергею Еремееву, который позднее отметился в качестве руководителя Нефтегорской буровой компании Натальи Асташкиной. Владелец «Отрадного» — Вадим Асташкин, а БК «Отрадное», согласно последним раскрытым данным (2014 год), принадлежала на 10% ее директору Владимиру Бахмыркину и на 90% через ЗАО «Нива» Сергею Полищуку, который является... чиновником, возглавляющим Кинельское управление Министерства образования Самарской области.

Интересно стремительное развитие самарской компании «Аврора», утроившей за два года выручку до 668 млн рублей. Организация выпускает различное нефтяное оборудование на двух собственных производственных площадках и занимается сервисом нефтяных скважин. Интригу создает то, что пару лет назад фирма фигурировала в уголовном деле Александра Нильского, возглавлявшего тогда входящую в «Роснефть» компанию «Самарский ИТЦ». Его обвиняли в том, что он вымогал 19 млн рублей у топ-менеджера фирмы «Техносервис», являвшейся подрядчиком ИТЦ, «за лояльное отношение при выполнении условий договоров, выразившихся в беспрепятственном подписании актов

## УЧАСТНИК НЕЗАКОННОЙ СХЕМЫ ОСВОЕНИЯ ДЕНЕГ «РОСНЕФТИ» УТРОИЛ ВЫРУЧКУ



выполненных работ и дальнейшем получении оплаты». Нильский вместе со своим поделником Сергеем Вершковым, которого называли его двоюродным братом, ввели между ИТЦ и подрядчиком компанию-посредника в лице «Авроры», чтобы иметь возможность перекрыть финансовый кран, если подрядчик откажется платить. Для этого они договорились с бенефициаром «Авроры», чтобы Вершкову была передана часть управленческих функций, касающихся исполнения условий договора с ИТЦ. При этом «Аврора» должна была заключить договор субподряда с «Техносервисом», сотрудники которого и должны были выполнить все работы. Нильского с Вершовым посадили в тюрьму. А вот кто является бенефициаром «Авроры», которому удалось очиститься от черных пятен больших нефтяных денег да еще рвануть вперед, вопрос открытый. Состав собственников фирмы менялся уже четыре раза. Из известных имен можно назвать Ивана Гошовского, которого считают зятем бывшего главы «Оренбургнефти» Александра Бермана, и Ольгу Гошовскую. Теперь фирма принадлежит Андрею Севостьянову и Евгению Кирилину. В 2016 году «Аврора» получила два контракта на 40 млн рублей от башкирских компаний, подконтрольных «Роснефти», на поставки оборудования, а в 2017 году — уже 359 млн рублей.

Среди других сервисных компаний, которые исследуют скважины, управляют технологическими процессами бурения, осуществляют технадзор за бурением, поставляют нефтепромысловую химию, в рейтинг лучших средних попали «ПНП Сервис» Александра Гурьева и Максима Демина, «Азимут Сервис» Владимира Крюкова, «Геотехсервис» Светланы Дубовой, «Ойл Сервис Гарант» Максима Кагно и Виталия Вахрамеева.

Некоторые фирмы выполняют для нефтянки работы попроще, которые не требуют узкоспециальных навыков. Компания «Стройконструкции-Регион» Натальи Казаковой уже несколько лет подряд зарабатывает на нефтяных подрядах дочек «Транснефти», для которой чистит резервуары, красит металлоконструкции, наносит логотипы. В 2015 году сумма таких заказов составила 125

## ТОП-10 САМЫХ ПРИБЫЛЬНЫХ ИЗ ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕГИОНА

Компания	Местонахождение	Выручка за 2016 год, млн руб.	Средний темп роста в год, 2014-2016 годы, %	Чистая прибыль за 2016 год, млн руб.
1 «Пегас-Агро»	Стройкерамика	942	180	250
2 «Парфеновское»	Парфеновка	332	195	203
3 «Злак»	Августовка	291	138	202
4 «Алхим»	Тольятти	236	162	131
5 «СЗСП»	Преображенка	853	136	105
6 «Коралл»	Жигулевск	258	128	101
7 «Нефтетранссервис»	Тольятти	693	168	90
8 «Иргиз»	Августовка	330	123	88
9 «Приам»	Самара	309	201	76
10 «Энерготехпроект»	Самара	824	154	75

- Агробизнес и пищевая промышленность
- Машиностроение

- Строительство и производство стройматериалов
- Торговля

- Услуги, ЖКХ, недвижимость
- Химическая и фармацевтическая промышленность

Источник — «СПАРК-Интерфакс»

млн рублей, в 2016-м — 49 млн. Выручка компании за два года почти удвоилась, достигнув 124 млн рублей в 2016 году.

### ПАХАРИ

Из года в год в рейтинг лучших компаний среднего бизнеса попадает много аграриев. И в этом году урожай богатый: 18 компаний. Их общий оборот в 2016 году составил 6,6 млрд рублей. Темпы роста этих компаний не самые высокие среди участников рейтинга. Из 18 сельскохозяйственных предприятий 11 оказалось ниже середины рейтинга.

Самую высокую динамику показали компании-одиночки, не входящие в крупные региональные или федеральные холдинги. Так, выручка кинельской свиноводческой компании «Гибридный» Михаила Плаксина за два года увеличилась в восемь раз и превысила 400 млн рублей. Фирма арендует производственные мощности у банкротящегося ООО «Юбилейный» Олега Кутенкова. Конкурсный управляющий пытался расторгнуть договор аренды, но Плаксин отстоял его в судах.

Увеличивает урожайность доходов сельскохозяйственное предприятие «Степные просторы» бывшего главы Большеглушицкого района Николая Зо-

лотова. Бизнесмен в полях с 70-х годов. В 2005 году он каким-то непонятным образом совместил создание собственного аграрного предприятия с вступлением в должность главы района. В информационной системе «СПАРК-Интерфакс» раскрыты данные о собственниках «Степных просторов» на момент основания фирмы в 2005 году и на 2010 год. И в обоих случаях единственным учредителем числился Николай Золотов. При этом с 2005 по 2010 год Золотов возглавлял район. Возможно, какая-то информация просто не нашла отражения в официальных источниках.

«Степные просторы» выращивают пшеницу, ячмень, кукурузу, подсолнечник. Выручка за два года удвоилась, составив 120 млн рублей. Площадь обрабатываемой пашни — 7,3 тысячи гектаров. «Оборот наращиваем за счет внедрения новых технологий. В этом году мы повысили урожайность с 30 центнеров на гектар до 36. В планах довести показатель до 50 центнеров. Внутренний рынок потребляет незначительное количество пшеницы 3, 4 и 5 класса. Дальнейшие перспективы зависят от экспорта», — говорит Золотов.

Феноменальную рентабельность показали хозяйства «Парфеновское» нефтяника Ивана Попова (владелец НПЗ «Бурение») с выручкой более 2 млрд рублей) и «Злак» Василия Димитриева. Чистая прибыль «Парфеновского» в 2016 году составила 203 млн рублей при выручке 332 млн. У «Злака» она 202 млн из 291 млн рублей оборота.

## БУДУЧИ ГЛАВОЙ РАЙОНА, НИКОЛАЙ ЗОЛОТОВ РАЗВИВАЛ АГРАРНЫЙ БИЗНЕС



## ФАБРИКАНТЫ

Компаний в сфере машиностроения в рейтинге «Дела» семнадцать.

Среди производителей лидируют те, кто выпускает автооборудование и автозапчасти. Первое место в группе компаний с выручкой от 200 млн до 400 млн рублей заняла фирма «Фрост», которая производит трубопроводы для кондиционеров и отопителей автомобильной промышленности, а также сами автокондиционеры. Основной собственник — Александр Епишев. За два года выручка «Фроста» выросла в семь раз — до 370 млн рублей. Компания поставляет свою продукцию «АВТОВАЗу», «Джи-Эм АвтоВАЗу» и другим автомобильным предприятиям.

В четыре раза (до 205 млн рублей) выросла выручка самарского предприятия «Тройка» Петра и Алексея Борисовых. Оно производит детали двигателей трансмиссии, ходовой части и рулевого управления. Продукцию реализует через дилерскую сеть в России, а также в Ближнем и Дальнем Зарубежье.

Рейтинги лучших компаний среднего бизнеса вывели на нескольких неизвестных миллиардеров. Кроме компаний из рейтинга им принадлежат и другие фирмы, которые в сумме дают миллиардные обороты. Об одном таком бизнесе — самарских компаниях «Политайп» и «ТД «Уфойл», зарабатывающих на фольге, — можно прочитать на страницах этого номера журнала.

Имя еще одного такого предпринимателя — Андрея Кичаева — в местных СМИ появлялось, однако масштаб его бизнеса недооценен. В рейтинг «Дела» попала компания «ТД «Реметалл», занимающаяся обработкой отходов цветного лома, которая удвоила выручку, доведя показатель до 546 млн рублей. Фирма ранее принадлежала Кичаеву, а теперь Артему Малютину, но Кичаев мог сохранить над ней контроль. Он является собственником нескольких компаний, в том числе ТД «Реметалл С», занимающегося производством вторичного алюминия. Кроме названия совпадают телефоны ТД «Реметалл» и ТД «Реметалл С». Общий оборот подконтрольных предпринимателю фирм составил 1,4 млрд рублей.

Еще один пример — ульяновский бизнесмен Михаил Промохин, который три года назад перерегистровал свое предприятие «Зенит-Авто», производящее замки, пресс-формы и штампы, из Ульяновска в Тольятти. Оно и попало в рейтинг «Дела» с выручкой 629 млн рублей и приростом за два года наполовину. При этом само производство по-прежнему распола-

гается в Ульяновске. Но недавно Промохин перерегистровал в Самарской области, а именно в Новокуйбышевске, еще один свой завод — «Зенит-Химмаш», производящий нефтехимическое оборудование, инструменты, замочные и скобяные изделия, который до этого был прописан в Москве. Сменам адресов предшествовало возбуждение уголовного дела по факту уклонения предприятия от уплаты налогов. Также Промохин владеет ульяновскими компаниями «Зенит-Комплект» (оптовая торговля скобяными изделиями), «Ульяновскнефтемаш» (производство прочих металлических цистерн, резервуаров и емкостей), Димитровградский крановый завод (производство мостовых однобалочных кранов). В общей сложности все пять организаций принесли в 2016 году около 2 млрд рублей выручки. Производит бизнесмен и нестандартное оборудование, в том числе экспериментальный реактивный двигатель для перспективных моделей самолетов и корпус модельного атомного реактора для марсианской программы.

Кто-то еще только разгоняется. Так, «Кабель Гарант» Юрия Кирдяшева и Александра Рузанова на производстве и реализации кабеля заработал 123 млн рублей.

## ЕСТЬ ТОЛЬКО МИГ

Успех — состояние временное. Из числа участников рейтинга «Дела» банкротятся торговая компания «Евротел» из Безенчука и «Домашняя ферма» из Новой Елшанки. Уже успела ликвидироваться

торговая компания «Аском-Грейд» из Тольятти. В стадии ликвидации находятся 6 компаний: «Инстрой» (Новокуйбышевск), СК «Трасса» (Самара), торговые фирмы «Фаворит» (Тольятти), «СВПК» (Новокуйбышевск), «НХС» и ТД «КВАНТ» (обе самарские). Еще 12 фирм реорганизуются.

Кто-то банкротится по формальным причинам. Кто-то действительно не справляется с обязательствами. На первый сценарий претендует, например, новокуйбышевская строительная компания «Инстрой» Юрия Сидорова, показавшая в 2016 году 735 млн рублей выручки, но после этого обанкроченная из-за иска размером... 535 тысяч рублей. Обратный пример — «Домашняя ферма» Вадима Панфилова и Александра Щербачева, развивавшаяся с 2009 года на базе животноводческого комплекса в селе Жигули. Внешне казалось, что дела у аграриев идут в гору. К 2016 году выручка достигла 167 млн рублей, компания выиграла подрядов ГУП «Гусинское» на 70 млн рублей. Но долги победили. Процесс признания общества несостоятельным был инициирован пару месяцев назад по иску ООО «Гефест», потребовавшего 102 млн рублей задолженности. До этого «Домашняя ферма» была должна 70 млн рублей компании «Мехмонтаж». Еще 57 млн рублей требований предъявлял к ней банк «Приоритет».

...Шестеренки среднего бизнеса продолжают крутиться. Кого они закрутят, а кого вознесут до новых высот, покажет следующий проект «Золотая середина».

— Семен Безинов



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место- нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	
<b>КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 800 МЛН ДО 1 МЛРД РУБ.</b>										
1	7	«Альянс»	Самара	Сергей Куранов	116	217	928	187	427	282
2	24	«НГТ»	Самара	Юрий Маценко	175	529	893	302	169	226
3	42	«Рина»	Тольятти	Анатолий Коннов	217	288	895	132	311	203
4	44	«Дека»	Тольятти	Антонина Алешкина	236	347	959	147	277	202
5	51	«Строитель-металлист Инвест»	Самара	Ринат Яббаров	248	805	921	325	114	193
6	63	«Пегас-Агро»	Стройкерамика	Светлана Линник	290	661	942	228	143	180
7	76	«Инвест Фиш»	Тольятти	Александр Зайцев	310	740	923	238	125	172
8	117	«Энерготехпроект»	Самара	Сергей Белоногов	348	691	824	199	119	154
9	137	ТД «Серебро»	Самара	Александр Косолапов	407	672	893	165	133	148
10	139	Маслозавод «Пестравский»	Пестравка	Ильяс Аюпов	416	826	904	199	110	147
11	151	«Самараспецгазстрой»	Самара	Руслан Наурузалин	402	437	834	109	191	144
12	196	«Мукомол»	Кинель-Черкассы	Юлия Авдеева	447	786	822	176	104	136
13	197	«СЗСП»	Преображенка	Олег Бавыкин	465	648	853	140	132	136
14	206	СМУ «НПС»	Похвистнево	Геннадий Локтев	450	591	817	131	138	135
15	232	«УРС»	Тольятти	Игорь Ворожейкин	506	574	866	113	151	131
16	237	Комбинат шампанских вин и коньяков «Росинка»	Тольятти	Леонид Пыгин	519	566	882	109	156	130
17	268	«СИМД»	Конезавод	Семен Шиндин	538	756	854	141	113	126
<b>КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 600 МЛН ДО 800 МЛН РУБ.</b>										
1	2	«Пивовоз»	Самара	Александр Агапов	60	642	674	1062	105	334
2	3	ТД «Пальмира»	Самара	Владимир Ишков	69	380	637	548	168	303
3	4	«Волгастрой»	Самара	Екатерина Ротниченкова	84	137	747	164	546	299
4	5	«Инстрой»	Новокуйбышевск	Юрий Сидоров	86	550	735	639	134	292
5	9	«Теплопромстрой»	Тольятти	Александр Абуняев	88	333	666	378	200	275
6	11	«Агростандарт»	Самара	Дамир Зайнуллин	104	325	677	312	208	255
7	13	«Катран»	Самара	Сергей Тимофеев	116	221	719	191	325	249
8	14	«Строй-НК»	Самара	Николай Галкин	111	485	677	437	140	247
9	16	«Группа СТК»	Самара	Бениомир Ракир	108	251	649	232	259	245
10	20	«СЭМ»	Новокуйбышевск	Сергей Дементьев	123	294	684	239	232	236
11	25	«Тепловент»	Красный Яр	Вячеслав Марченко	143	382	725	268	190	225
12	32	«Авто-С»	Самара	Владимир Чернев	174	354	768	204	217	210
13	33	«Шард»	Самара	Николай Панченко	178	301	787	169	261	210
14	37	«Стройхаус»	Тольятти	Евгений Ядров	150	410	630	273	154	205
15	40	«Волгаметалл»	Тольятти	Артем Бизикин	182	299	762	164	255	205
16	61	«Евроконт»	Самара	Игорь Рыбушкин	184	260	606	141	233	182
17	62	«Полигайп»	Самара	Сергей Ангелов	242	746	797	309	107	181
18	68	«Орбита»	Самара	Дмитрий Ликай	201	472	627	235	133	177
19	75	«Пранафарм»	Самара	Елена Мишина	203	369	607	182	165	173
20	78	«Аврора»	Самара	Андрей Севостьянов	226	388	668	172	172	172
21	81	«Нефетранссервис»	Тольятти	Андрей Морозов	246	481	693	196	144	168
22	83	«ЖСК-286»	Самара	Сергей Рябов	253	269	709	106	264	168
23	87	«ВСП»	Черноречье	Михаил Пономарев	254	455	698	179	153	166
24	113	«Гутфрут»	Самара	Валерий Лямин	323	685	787	212	115	156
25	119	«Аксиома-Групп»	Кинель	Антон Рогов	305	642	718	210	112	153
26	132	«Инфрангс»	Самара	Сергей Юровских	314	539	715	172	133	151
27	169	«Браво»	Тольятти	Денис Каземиров	390	576	769	148	133	140
28	186	ТД «Уфойл»	Самара	Павел Вишняков	399	756	756	189	100	138
29	229	Медицинский университет «Реавиз»	Самара	Николай Лысов	439	647	756	148	117	131
30	261	«Надо»	Отрадный	Наталья Синецкина	400	542	646	136	119	127
31	289	«Зенит-Авто»	Тольятти	Марат Абдулвалиев	410	616	629	150	102	124

Источник – «СПАРК-Интерфакс»



**Р**ейтинг 300 лучших компаний среднего бизнеса Самарской области сформирован на основе анализа отчетности предприятий за 2014-2016 годы.

Данные по компаниям, зарегистрированным в форме ОАО, ООО, ЗАО, ПАО, взяты из информационной системы «СПАРК-Интерфакс».

В общий список участников рейтинга лучших компаний были включены только прибыльные в течение последних трех лет организации с выручкой в 2016 году от 50 млн до 1 млрд рублей, демонстрировавшие ежегодный рост выручки в период с 2014 по 2016 год. Участники списка были ранжированы по среднему темпу роста выручки в период с 2014 по 2016 год. Первые триста самых динамичных компаний и вошли в общий рейтинг Top-300.

Кроме общего рейтинга, участники Top-300 были разделены в зависимости от выручки в 2016 году на следующие группы:

- 1) компании с выручкой 800-1000 млн рублей;
- 2) компании с выручкой 600-800 млн рублей;
- 3) компании с выручкой 400-600 млн рублей;
- 4) компании с выручкой 200-400 млн рублей;
- 5) компании с выручкой 100-200 млн рублей;
- 6) компании с выручкой от 50-100 млн рублей.

В каждой группе проведено ранжирование участников по среднему темпу роста выручки в период с 2014 по 2016 год, в результате чего каждой компании было также присвоено место в своей группе.

**ДЛЯ БИЗНЕСА**

 **Открытие расчетного счета за 3 часа**  
при предоставлении полного пакета документов

 **Банковская гарантия за 1 день**

ПАО «АК Банк» входит в реестр банков, имеющих право выдавать гарантии в пользу государственных заказчиков согласно Федеральному Закону 44-ФЗ.

Условия предоставления банковской гарантии и тарифы на расчетно-кассовое обслуживание размещены на сайте [www.acbank.ru](http://www.acbank.ru)

**+7 (846) 205-68-63**  
**+7 (846) 205-69-07**  
**+7 (846) 205-69-08**

Публичное акционерное общество «АктивКапитал Банк». Лицензия ЦБ РФ №3006 от 31 июля 2015 года. Реклама.

 **Актив  
Капитал**  
БАНК

*Доверие бесценно*



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



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место- нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2 014	2 015	2 016	2015/ 2014	2016/ 2015	
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 400 МЛН ДО 600 МЛН РУБ.										
1	1	«Металлпоставка»	Тольятти	Сергей Низовцев	52	181	598	348	331	339
2	6	«Конфи-Трейд»	Самара	Елена Гетман	69	498	559	726	112	285
3	8	«Гибридный»	Кинель	Александр Плаксин	52	406	408	780	100	280
4	12	«ПСБ»	Самара	Андрей Соловов	71	420	443	589	106	249
5	15	«Продукты «АПК»	Самара	Наталья Рогова	77	361	465	468	129	246
6	18	БК «Отрадное»	Самара	Владимир Бахмыркин	75	223	433	298	194	241
7	19	«Стройинвест»	Самара	Александр Фатахов	101	126	582	125	462	240
8	26	«Росэлектрик»	Самара	Ринат Гайфуллин	84	158	420	189	265	224
9	28	«Компонент М»	Самара	Дмитрий Громыко	86	274	419	319	153	221
10	30	«Концепт»	Самара	Анатолий Хохрин	115	229	548	199	239	218
11	31	«ВИП-Стройсервис»	Самара	Алексей Михайлов	103	427	477	416	112	215
12	34	Приволжская медицинская компания	Самара	Дмитрий Шмелев	138	248	590	180	237	207
13	36	«Самарахлебрезерв»	Августовка	Роман Митин	101	151	427	149	283	205
14	41	СМУ №1	Курумоч	Виталий Ермичев	128	379	534	295	141	204
15	57	«Промстрой»	Самара	Дмитрий Аверин	139	441	483	318	109	187
16	67	«Транслайн»	Самара	Александр Кирилин	157	374	494	239	132	177
17	74	«Химическая компания»	Тольятти	Александр Демидов	145	146	445	101	305	175
18	80	«Гранд-Энергоресурс»	Смышляевка	Александр Кузнецов	163	417	460	256	110	168
19	85	«Колбасы от «Фабрики качества»	Самара	Владимир Бабников	212	316	590	149	187	167
20	100	СК «Перспектива»	Самара	Вячеслав Озерский	165	343	420	208	122	160
21	103	«ВЦЧМ»	Самара	Сергей Дачкин	177	302	446	170	148	159
22	108	УК «Центр»	Сызрань	Николай Ятманкин	210	224	521	106	233	157
23	120	«Ломанди»	Самара	Ольга Кукина	183	368	430	201	117	153
24	122	ТД «Реметалл»	Отрадный	Сергей Китаев	235	454	546	193	120	152
25	127	«СКС-Технологии»	Самара	Сергей Зубков	225	459	516	204	112	151
26	128	«Океан»	Тольятти	Максим Губарев	183	349	419	191	120	151
27	138	«Апал»	Тольятти	Александр Пешков	204	336	445	164	132	148
28	154	«Вектор»	Сызрань	Михаил Шишкин	239	494	494	206	100	144
29	156	ТД «Техснабкомплект»	Самара	Олег Чернозубцев	243	304	500	125	164	144
30	157	«Самаратрансавто-2000»	Самара	Ольга Самойлова	218	304	448	139	148	143
31	167	«Стальсервис-ТЛ»	Тольятти	Владимир Иванушкин	210	210	417	100	199	141
32	203	«АТЛ Плюс»	Тольятти	Ринат Абдулин	247	348	448	141	129	135
33	214	«ТМ-Сервис»	Самара	Андрей Булохов	229	292	411	127	141	134
34	218	«ТЭСК»	Тольятти	Валерий Шиянов	299	394	526	132	133	133
35	225	«СТГрупп»	Самара	Оксана Манцолы	237	266	409	112	154	132
36	240	«Стеклоопт»	Тольятти	Вячеслав Евдокимов	317	434	533	137	123	130
37	253	«Самарамедпром»	Самара	Кирилл Найденов	337	390	551	116	141	128
39	264	«Первоцвет»	Самара	Ирина Плотникова	369	448	595	121	133	127
40	266	«Подорожник»	Самара	Ирина Плотникова	289	342	462	118	135	126
41	267	«Экспорт»	Новокуйбышевск	Жанетта Архангельская	355	457	567	129	124	126
42	275	«Металлоинвест»	Тольятти	Степан Грозов	287	301	451	105	150	125
43	299	«Транссервис»	Самара	Владимир Захаров	348	489	526	141	108	123
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 200 МЛН ДО 400 МЛН РУБ.										
1	10	«Фрост»	Тольятти	Вадим Бояркин	52	180	370	348	205	267
2	17	ССК «Ладья»	Самара	Сергей Назаренко	65	238	386	367	162	244
3	21	«ЖВЗ»	Жигулевск	Андрей Гетман	62	189	345	304	182	235
4	22	ГК «Континенталь»	Самара	Екатерина Ханикаева	61	307	312	505	102	227
5	23	«Комфорт»	Самара	Роман Гурьянов	53	245	274	460	112	226
6	27	«Автокама»	Тольятти	Алексей Меняйлов	79	293	385	373	131	221
7	29	«ТД»	Самара	Федор Подлиповский	53	164	251	311	154	219

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

## D ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Агробизнес и пищевая промышленность
- Машиностроение
- Прочие
- Строительство и производство стройматериалов
- Телекоммуникации, ИТ и связь
- Торговля
- Транспорт
- ТЭК
- Услуги, ЖКХ, недвижимость
- Финансы
- Химическая и фармацевтическая промышленность

# ЛАЙК ВАШЕМУ ДЕЛУ



ЦЕНИМ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОМОГАЕМ УСПЕХУ



**ОТКРОЙТЕ СЧЕТ В НАДЕЖНОМ БАНКЕ  
БЕЗ СТРЕССА — ЛЕГКО, БЫСТРО И УДОБНО**

**АКЦИЯ «ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ»  
ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА:**

- БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА
- ИНТЕРНЕТ-КЛИЕНТ-БАНК
- БЕСПЛАТНОЕ ВЕДЕНИЕ СЧЕТА ТРИ МЕСЯЦА

 **РОСБАНК**

SOCIETE GENERALE GROUP

**ВМЕСТЕ  
МЫ СИЛЬНЕЕ**

Организатор акции ПАО «РОСБАНК»: Финансовую услугу предоставляет ПАО «РОСБАНК». Период проведения акции с 03.07.2017 по 31.12.2017. Организатор акции может изменить сроки проведения акции. Подробную информацию об организаторе акции, сроках и правилах ее проведения вы можете узнать во всех отделениях Банка, по телефону 8-800-200-54-34 (звонок по России бесплатный) или на сайте [www.rosbank.ru](http://www.rosbank.ru). Плата за ведение расчетного счета не взимается в течение 3 месяцев, включая месяц открытия счета. Like (лайк) — нравится. ПАО «РОСБАНК» Группа «Сосьете Женераль». Реклама.



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место- нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2 014	2 015	2 016	2015/ 2014	2016/ 2015	
8	35	ПНК «Волга-Альянс»	Ж/д станция Погрузная	Вадим Макаров	68	70	287	103	410	206
9	38	«ЦМА»	Тольятти	Борис Костин	91	189	382	207	202	205
10	39	«Биоград-С»	Самара	Александр Надеждин	72	152	300	211	198	205
11	43	«Пакмил Упаковка»	Самара	Илья Матяж	92	247	375	269	152	202
12	45	«Приам»	Самара	Елена Ермишкина	76	191	309	251	162	201
13	46	«Гипрострой-Самара»	Елховка	Сергей Кочетков	53	168	210	320	125	200
14	47	КВХ «Митина А.Н.»	Алексеевка	Александр Митин	97	215	374	222	174	196
15	48	«Парфеновское»	Парфеновка	Сергей Корнилов	88	127	332	145	261	195
16	49	«СНС»	Самара	Арман Манучарян	75	180	284	240	158	195
17	50	ГК «Агроинвестхолдинг»	Самара	Дмитрий Остроухов	94	187	351	200	187	194
18	52	ПКФ «Исток»	Самара	Александр Лебедев	58	88	210	151	238	190
19	53	«Мико-Строй»	Самара	Норик Хансанамян	65	106	235	163	221	190
20	54	«Тройка»	Самара	Алексей Борисов	58	114	205	197	180	188
21	56	«Меткар»	Тольятти	Анатолий Мирошниченко	61	142	213	232	150	187
22	58	«Сервискомплект»	Тольятти	Николай Варванин	110	219	368	199	168	183
23	59	«ПМК-414»	Самара	Сергей Глазунов	72	225	240	312	107	182
24	60	«Восток-СК»	Тольятти	Дмитрий Ерин	88	242	290	275	120	182
25	64	«База МТС»	Самара	Андрис Дидрихсонс	104	202	334	195	165	179
26	65	«Логоваз»	Тольятти	Магомед Садыков	97	103	307	106	297	178
27	66	«Проддоставка»	Самара	Елена Шепитько	95	179	299	189	167	178
28	70	ТД «Вип-фарм»	Самара	Эмиль Сафиулин	102	251	317	246	126	176
29	71	«Волгахлебпродукт»	Самара	Вячеслав Овсянников	86	240	267	278	111	176
30	72	«Сервис»	Самара	Денис Сергеев	77	114	238	147	209	175
31	73	«Квартал»	Самара	Андрей Цепов	98	222	301	227	136	175
32	79	«ВПГ»	Самара	Александр Борисенко	98	131	281	134	214	169
33	84	«ВСК»	Жигулевск	Михаил Емелин	120	235	334	195	142	167
34	86	«БПО-Отрядный»	Кинель	Сергей Рузов	130	167	360	128	216	166
35	91	«Маранта-Сити»	Стройкерамика	Сергей Щербаков	86	143	234	166	164	165
36	93	«Компания НБК»	Тольятти	Валерий Близинок	135	357	357	265	100	163
37	95	«Алхим»	Тольятти	Николай Худотеплов	90	137	236	153	172	162
38	96	«Агропорт-Халаяль»	Самара	Дамир Замальдинов	92	170	241	183	142	161
39	97	«Широн Рус»	Тольятти	Александр Подолинский	120	265	313	221	118	161
40	99	«СНГ»	Чапаевск	Алексей Малыгин	90	181	229	201	127	160
41	104	«Авторитет»	Самара	Дмитрий Поспелов	104	238	260	229	109	158
42	105	РИА «Абсолют»	Самара	Алла Расторгина	109	246	271	226	110	158
43	107	«Поволжье Транснефть»	Новокуйбышевск	Андрей Малкин	110	182	274	166	150	158
44	109	«СТК»	Самара	Александр Макаренко	94	197	231	211	117	157
45	110	РА «Река»	Самара	Мария Халикова	81	171	200	211	117	157
46	112	Фирма «Тантал»	Тольятти	Александр Нешумов	129	230	314	178	137	156
47	118	НПП «Агросфера»	Смышляевка	Николай Просандеев	108	150	255	138	170	153
48	125	«ПГС»	Самара	Андрей Китанин	93	173	214	187	124	152
49	126	«Материк»	Самара	Мария Бровкина	96	189	222	196	117	152
50	129	«Суперпринт»	Тольятти	Дмитрий Новиков	102	176	235	172	134	151
51	130	НПК «Маджента Девелопмент»	Самара	Антон Дмитриев	99	160	226	162	141	151
52	131	«ТЭПО»	Тольятти	Роман Лазуренко	164	293	375	178	128	151
53	136	«Техновита»	Самара	Александр Вдовин	108	157	238	145	152	148
54	142	«Орикс»	Самара	Юрий Фокин	119	172	259	144	151	147
55	145	«Ладья»	Самара	Дмитрий Рахматуллин	121	231	258	191	111	146
56	148	СК «Трасса»	Самара	Евгений Шумский	102	153	213	150	139	145
57	160	«Вега-Продукт»	Самара	Виталий Перминов	122	185	247	152	133	142

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

**СКОЛЬКО  
ЗАРАБОТАЛИ  
ВСЕ УЧАСТНИКИ  
РЕЙТИНГА  
«ЗОЛОТАЯ  
СЕРЕДИНА-2017»**

**101  
млрд руб.**

**совокупная  
выручка  
в 2016 году**

**157%**

**средний темп  
роста совокупной  
выручки в год,  
2014-2016**

**4**

**млрд руб.**

**совокупная чистая  
прибыль  
в 2016 году**

**155%**

**средний темп  
роста совокупной  
чистой прибыли  
в год, 2014-2016**

# Ипотека – это...



## ...вместе встречать осень.

 газбанк 310-09-09  
[www.gazbank.ru](http://www.gazbank.ru)



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место-нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	
58	162	СХПК «Ольгинский»	Ольгино	Алексей Скрынников	182	275	367	151	134	142
59	163	«ПНП-Сервис»	Самара	Алексей Тюрин	158	203	316	128	156	141
60	166	ИФК «Пионер-Инвест»	Тольятти	Вячеслав Слабенко	136	143	271	105	189	141
61	168	«Легион»	Самара	Екатерина Шевчик	160	161	315	101	195	141
62	172	«Слика»	Самара	Павел Маркевич	175	220	343	125	156	140
63	174	«Звезда»	Самара	Юрий Степанов	176	213	343	122	161	140
64	175	«Инфан-Продукт»	Тольятти	Алёна Козлова	139	170	270	122	159	140
65	180	«Провиант»	Самара	Михаил Грецов	202	278	388	138	139	139
66	181	«Злак»	Августовка	Василий Димитриев	152	244	291	161	119	138
67	189	«ТСС-Инжиниринг»	Самара	Евгений Ковров	154	215	290	140	135	137
68	190	ГК «Мобил Плюс»	Самара	Елена Шишкина	173	259	325	149	126	137
69	191	«Торгсервис»	Самара	Сергей Тулушкин	125	189	233	151	123	136
70	193	«СП-Лоджистикс»	Тольятти	Александр Мешков	114	178	212	156	119	136
71	194	«Крона»	Самара	Евгений Емельянов	117	169	216	144	128	136
72	195	«ТТС»	Тольятти	Алексей Черкасов	186	305	342	164	112	136
73	198	«Трейдмаркет»	Тольятти	Александр Журавлев	194	274	356	141	130	135
74	205	«Сибирь»	Самара	Дмитрий Годунов	114	172	207	151	120	135
75	211	УК «Сервис Тон-Авто»	Тольятти	Александр Курьин	193	296	347	153	117	134
77	215	«ИВ Циклен»	Тольятти	Игорь Тюмкаев	198	310	352	156	114	133
78	221	«Радна»	Беловка	Татьяна Черноскутова	158	238	276	151	116	132
79	222	«СХТ»	Чапаевск	Дмитрий Курсов	170	239	296	140	124	132
80	226	«Эксперт»	Самара	Дмитрий Наточеев	219	353	379	161	107	131
81	228	ГК «Интерпрайз»	Самара	Сергей Петров	190	260	327	137	126	131
82	233	«Комета»	Тольятти	Александр Архипов	216	229	370	106	162	131
83	234	«Услада»	Жигулевск	Татьяна Никитина	213	297	364	139	122	131
84	235	ТК «Автэк»	Самара	Владимир Яшихин	233	329	397	141	121	131
85	243	«Спецавтотранс»	Самара	Юрий Калмыков	182	263	305	145	116	130
86	246	«Фосфохим»	Тольятти	Владимир Васин	223	301	370	135	123	129
87	251	«Коралл»	Жигулевск	Юрий Корнев	157	170	258	109	152	128
88	256	«СМД»	Самара	Роман Кочнев	139	171	226	123	132	128
89	258	ТД «Димпласт»	Самара	Александр Юркевич	126	147	204	117	139	127
90	260	«Корвет»	Тольятти	Лариса Маркеева	181	229	293	127	128	127
91	269	«Азимут-Сервис»	Самара	Дмитрий Крюков	152	227	240	150	106	126
92	271	«Евротел»	Безенчук	Ольга Ткаченко	185	279	293	150	105	126
93	276	«Авиаспецмонтаж»	Самара	Юрий Левин	137	188	215	137	114	125
94	282	«РКК-Самара»	Тимашево	Лилия Абралева	151	175	234	116	134	125
95	285	«Охрана-Сервис»	Самара	Михаил Хорьков	132	165	204	125	123	124
96	288	«Альянс-Полимер»	Новосемейкино	Павел Головин	131	180	201	138	112	124
97	290	«Самара-Техноавиа»	Самара	Олег Козинец	153	214	233	140	109	124
98	292	«Трест 63»	Самара	Василий Беляев	165	167	252	101	151	124
99	294	«Иргиз»	Августовка	Виктор Димитриев	217	257	330	118	129	123
100	296	«Фрегат»	Тольятти	Екатерина Петрунова	177	234	270	132	115	123
101	297	Магазин «Оптика»	Самара	Юлия Никитина	136	170	207	125	122	123
102	300	«Фарбштайн»	Самара	Юлия Шлыкова	168	235	254	140	108	123
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 100 МЛН ДО 200 МЛН РУБ.										
1	55	«Белросагро»	Самара	Константин Далгатов	53	108	187	202	173	187
2	69	«Зенон-Волга»	Самара	Евгений Глумов	51	127	158	250	125	176
3	77	«С.С.Т. Инжиниринг»	Самара	Наталья Васина	52	56	153	108	275	172
4	82	«ТТС»	Самара	Алексей Ермаков	54	58	151	107	262	168
5	88	«ОСГ»	Самара	Максим Кагно	61	162	166	267	102	165
6	89	«ЕКА Групп Самара»	Самара	Александр Власов	61	77	167	127	215	165

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

**В КАКИХ РАЙОНАХ БОЛЬШЕ ВСЕГО ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ ИЗ ТОП-300**

**9**

Волжский

**4**

Кинель-Черкасский

**3**

Кинельский

**3**

Большечерниговский

**3**

Красноярский

**2**

Богатовский

**2**

Большеглушицкий

**2**

Пестравский

**2**

Безенчукский

**1**

Кошкинский

**1**

Борский

**1**

Приволжский

**1**

Шенталинский

**1**

Шигонский

**1**

Алексеевский

**1**

Елховский



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место- нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2 014	2 015	2 016	2015/ 2014	2016/ 2015	
7	90	«Аквасеть»	Самара	Александр Корчев	60	148	164	246	111	165
8	92	«Самарамука»	Сырейка	Олег Беляков	53	58	142	110	244	164
9	94	«Росскат-Капитал»	Самара	Николай Таран	55	66	144	120	220	163
10	98	«МИС»	Самара	Павел Перепелица	72	129	186	179	145	161
11	101	«Руно»	Сызрань	Алексей Девятков	70	102	179	146	174	160
12	102	«Спектр»	Новокуйбышевск	Сергей Потякин	63	120	161	190	134	159
13	106	«Самаралифт»	Самара	Сергей Глухов	78	106	195	136	184	158
14	111	«Самторг»	Тимашево	Евгений Лялин	62	105	152	170	145	157
15	114	«Оптторг»	Самара	Павел Логинов	61	104	149	170	143	156
16	115	«Бенчмарк-Лоджистикс»	Самара	Павел Пешков	68	69	163	101	238	155
17	116	«Дёлер-Поволжье»	Самара	Евгения Горбатенко	53	84	125	158	150	154
18	121	«Престиж»	Самара	Буранбай Жумагалиев	60	72	140	120	195	153
19	123	«Стальконструкция»	Жигулевск	Тарас Чертоляс	85	139	198	163	142	152
20	124	«Спец Строй-1»	Самара	Андрей Шубочкин	86	108	199	126	184	152
21	133	«Агроэллит»	Старый Тукшум	Владимир Косов	73	104	163	143	156	149
22	134	«Иртех»	Самара	Олег Исайкин	89	161	198	181	123	149
23	135	«Аванта-Трак»	Тольятти	Владимир Королев	75	113	166	150	147	149
24	140	«Доставка»	Самара	Александр Васякин	71	99	153	140	156	147
25	141	«Сум-Транс-Сервис»	Тольятти	Виталий Шестопапов	52	58	113	111	196	147
26	143	«Оптторг»	Самара	Александр Киро	57	121	123	211	102	147
27	144	«СМС-ИТ»	Самара	Андрей Шопин	89	113	190	127	169	146
28	146	«РТС»	Самара	Алексей Буздыга	51	68	108	134	158	146
29	147	«ЕС-ПРОМ»	Самара	Сергей Суконщиков	50	59	106	118	178	145
30	149	«Индастриал Холдинг»	Самара	Ольга Кельдибекова	78	143	163	183	114	145
31	150	«Кабель Гарант»	Самара	Александр Рузанов	59	90	123	153	136	144
32	152	«СТС»	Самара	Андрей Маслов	86	115	179	132	157	144
33	153	«Фаворит»	Тольятти	Юрий Чудненко	79	121	163	154	134	144
34	155	«Сад»	Садовый	Николай Хохлов	53	81	110	152	135	144
35	158	«Альфа Трейд»	Самара	Анна Кулик	87	114	177	130	155	142
36	159	«Вест-Трейд»	Самара	Наталья Федотова	56	85	114	151	134	142
37	161	НПК «Максифайер Девелопмент»	Самара	Игорь Минаков	64	86	129	135	150	142
38	164	«Сельхозтехника»	Пестровка	Анатолий Бритиков	53	70	106	133	151	141
39	165	«СВПК»	Новокуйбышевск	Дмитрий Федяев	77	117	155	152	132	141
40	171	«Степные просторы»	Мокша	Николай Золотов	61	85	120	139	141	140
41	173	«Резерв-Трейд»	Тольятти	Денис Фомин	101	180	198	177	110	140
42	176	«Электросеть-Волга»	Самара	Владимир Бобров	83	139	162	168	116	139
43	177	«СВБК»	Самара	Олег Зотов	69	106	133	155	126	139
44	178	«ЦУП»	Самара	Денис Трандин	55	93	106	171	114	139
45	179	«НХС»	Самара	Алексей Коньков	59	110	114	186	104	139
46	182	«Толмикс»	Тольятти	Эдуард Синютин	98	143	186	147	130	138
47	183	«Лювис»	Самара	Сергей Левин	71	109	135	153	124	138
48	184	«СК ЧТПМ»	Чапаевск	Геннадий Жуплатов	67	69	128	102	185	138
49	185	СХП «Неприк»	Новый Кутулук	Александр Суздаев	69	115	130	167	113	138
50	187	«Аврора»	Самара	Сергей Мельник	56	86	105	155	122	138
51	188	«РТП»	Самара	Ирина Ивашова	53	66	101	124	153	138
52	199	«НК-ВЭМ»	Новокуйбышевск	Анатолий Нуждин	83	145	152	174	105	135
53	200	«Эра»	Самара	Ильнар Сулейманов	100	104	183	104	176	135
54	201	«ТМК»	Самара	Юрий Крылов	78	127	143	163	112	135
55	202	«Идиэм Рус»	Стройкерамика	Сергей Павлов	58	75	105	129	141	135
56	204	«Базис»	Самара	Анатолий Николаев	59	105	107	179	102	135
57	207	«Горилка-Восток»	Самара	Наталья Пахомова	71	111	128	157	115	134
58	208	ТД «Квант»	Самара	Сергей Кикарь	64	88	116	137	132	134

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

**В КАКИХ  
ОТРАСЛЯХ  
РАБОТАЮТ  
УЧАСТНИКИ  
РЕЙТИНГА**

**47%**

торговля

**17%**

строительство  
и производство  
стройматериалов

**9%**

агробизнес и пищевая  
промышленность

**6%**

машиностроение

**5%**

услуги, ЖКХ,  
недвижимость

**5%**

прочие

**4%**

транспорт

**3%**

ТЭК

**2%**

химическая и  
фармацевтическая  
промышленность

**2%**

финансы

**2%**

телекоммуникации,  
ИТ и связь



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место- нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2 014	2 015	2 016	2015/ 2014	2016/ 2015	
59	209	«Волга Маркет»	Новокуйбышевск	Артем Жилунов	92	101	166	110	164	134
60	212	«Аксиома»	Тольятти	Всеволод Зимняков	104	117	186	112	159	134
61	217	«ТПК Мико»	Самара	Владислав Широкин	94	127	166	135	131	133
62	219	«Юбилейное»	Тольятти	Ирина Петрова	75	93	132	124	142	133
63	220	«Стройконструкции-Регион»	Самара	Сергей Матвиевский	71	117	125	165	107	133
64	223	«Айпи-Моторс»	Тольятти	Александр Прокин	112	125	194	112	156	132
65	227	«Интер-М»	Самара	Александр Балтер	87	126	149	145	119	131
66	231	«ПСК»	Самара	Михаил Тюрин	76	125	130	165	104	131
67	236	«Навигация»	Самара	Дмитрий Годунов	114	153	194	135	126	130
68	238	«Современные системы строительства»	Самара	Владимир Чернов	72	79	121	111	152	130
69	239	«Белком»	Самара	Алексей Белоусов	85	124	144	145	116	130
70	241	УК «Тон-Авто»	Тольятти	Александр Курьин	71	116	119	163	103	130
71	247	«Биотехнологии»	Кинель	Сергей Царевский	101	112	168	111	150	129
72	248	«Трек СТ»	Жигулевск	Александр Белокрылов	83	109	138	131	127	129
73	249	«ВТ-Энерго»	Тольятти	Сергей Савельев	92	95	153	103	160	129
74	250	«Меридиан»	Отрадный	Заур Беридзе	64	85	106	132	125	128
75	252	«Эдельвейс»	Тольятти	Дмитрий Сухоревров	76	119	125	157	105	128
76	254	«ППК»	Самара	Евгений Федин	72	114	118	158	103	128
77	255	«Геотехсервис»	Самара	Станислав Краснов	75	95	123	126	130	128
78	257	«Межрегионторг»	Самара	Татьяна Воронина	73	108	119	147	111	127
79	259	«Домашняя ферма»	Новая Елшанка	Александр Щербачев	103	154	167	150	108	127
80	262	«Венто»	Тольятти	Андрей Волочаев	98	117	158	119	135	127
81	263	Октябрьский хлебокомбинат	Сызрань	Сергей Комаров	73	94	117	129	125	127
82	265	«Дарвин»	Тольятти	Максим Осечкин	63	66	101	105	153	127
83	272	«Юлла»	Самара	Алексей Занкин	108	130	169	121	130	125
84	273	«Тонапо Рефрактори Инжиниринг»	Тольятти	Марат Ахмадиев	103	154	162	150	105	125
85	274	«ТОП Спортс»	Большая Глушица	Вячеслав Чаплыгин	89	110	140	124	127	125
86	278	«Сервис-Отрадный»	Отрадный	Евгений Панов	70	101	110	144	109	125
87	280	«Общее дело»	Самара	Александр Грицаев	100	131	156	131	119	125
88	284	«Дубово-Уметское»	Дубово-Умет	Александр Горячев	69	81	106	118	131	124
89	286	«Эрви»	Самара	Павел Вишняков	66	79	102	119	129	124
90	291	«Автопласт»	Тольятти	Виктор Телегин	80	82	122	102	150	124
91	293	«Строй Инжиниринг»	Самара	Евгений Непопалов	114	158	174	138	111	123
92	298	«Беловский»	Беловка	Анатолий Сметаников	73	108	110	149	102	123
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 50 МЛН ДО 100 МЛН РУБ.										
1	170	«Энергон-Самара»	Самара	Игорь Кавтаскин	51	70	100	139	141	140
2	192	«Мастер-С»	Самара	Николай Любаев	51	51	94	100	185	136
3	210	«Горилка-Область 2»	Новокуйбышевск	Татьяна Еланская	53	93	96	175	103	134
4	213	«Арсенал»	Самара	Данил Липень	54	57	97	105	171	134
5	216	«Строитель»	Ж/д станция Шентала	Ривгат Хаматгалимов	53	74	94	139	127	133
6	224	«К-2»	Самара	Надежда Столярова	53	78	93	146	119	132
7	230	«Азимут»	Самара	Иван Дремов	52	86	90	165	104	131
8	242	«Автохолд»	Самара	Юрий Старостин	58	60	98	103	163	130
9	244	«Волга-Ресурс»	Самара	Денис Шеханин	51	82	85	162	103	129
10	245	«НТ»	Тольятти	Игорь Курохтин	60	95	99	159	105	129
11	270	«МСС»	Самара	Максим Федотов	55	70	88	126	126	126
12	277	«Эковоз»	Тольятти	Сергей Крапивин	55	67	87	121	129	125
13	279	«Бизнес-Табак»	Самара	Андрей Ковалев	51	74	79	146	107	125
14	281	«Авиакор-Самарский авиационный завод»	Самара	Алексей Гусев	56	68	88	121	129	125
15	283	«Им. Антонова»	Домашка	Анатолий Канаев	52	58	81	111	139	124
16	287	«Открытая медицина»	Тольятти	Алексей Фролов	58	75	89	129	119	124
17	295	«Аском-Трейд»	Тольятти	Николай Мельников	53	76	80	144	106	123

**В КАКИХ  
ГОРОДАХ  
БОЛЬШЕ  
ВСЕГО  
ЛУЧШИХ  
КОМПАНИЙ  
ИЗ ТОП-300**

**169**

Самара

**63**

Тольятти

**9**

Новокуйбышевск

**6**

Жигулевск

**4**

Сызрань

**4**

Отрадный

**4**

Кинель

**3**

Чапаевск

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

# ВАЖНАЯ МИССИЯ

ЧУ ДПО «Потенциал» готовит крепкие кадры для нефтяной и газовой промышленности

**Обучение профессии в интересах национальной экономики — задача непростая, но крайне актуальная. Система среднего профессионального образования России решает данную проблему различными способами. Один из них — подготовка специалистов через учебные центры дополнительного профессионального образования. О деятельности подобного учебного центра и об особенностях образовательного процесса рассказывает генеральный директор ЧУ ДПО «Потенциал» Оксана Шарапова.**

**— Оксана Владимировна, вы руководитель довольно известного учебного центра, который зарекомендовал себя как надежный партнер ведущих предприятий региона. Что представляет собой учреждение сегодня?**

— В настоящее время учебный центр выполняет стратегически важную миссию по подготовке кадров для нефтяной и газовой промышленности. Сотни подготовленных специалистов, новейшие технические средства обучения, широкий спектр программ, которые соответствуют требованиям Министерства образования и науки РФ и утверждены Гостехнадзором и Министерством труда, занятости и миграционной политики Самарской области, прочная связь теории и практики — все это характеризует центр как одно из лучших учреждений дополнительного профессионального образования. У всех специалистов центра высшее образование. Причем большинство преподавателей — из бывших производственников. Это практики, опыт и знания которых неопределимы в процессе обучения. Все сотрудники проходят курсы повышения квалификации в Московском ИРДПО. А качество образовательного процесса центра подтверждается большим количеством выпускников, которые приняты на работу как квалифицированные специалисты.



**— По каким направлениям вы работаете?**

— Главные направления работы нашего учебного центра — это нефтяная и газовая промышленность. Бурильщики, операторы по добыче нефти и газа, операторы технологических установок, слесари по ремонту нефтепромыслового оборудования и по обслуживанию буровых установок, операторы котельных, операторы заправочных станций — эти специальности являются приоритетными. Но у нас можно получить профессии и других направлений, например строительного. Можно освоить категорию на спецтехнику, связанную с работой на погрузчиках, катках, снегоходах. Еще одно направление — охрана труда. Пользуясь случаем, хочу обратиться к руководителям предприятий, зачастую пренебрегающим этой дисциплиной: не стоит экономить на жизни и здоровье своих работников, ведь незнание техники безопасности может обернуться непоправимой трагедией.

**— Как осуществляется работа с предприятиями?**

— С крупными промышленными предприятиями, которым учебный центр обеспечивает кадровую поддержку, давно сложились партнерские отношения. Причем работа строится по удоб-

ной для производственников схеме — с выездом непосредственно на место, где обучение идет без отрыва от основной работы. Мы имеем множество филиалов по Самарской области и за ее пределами — в Похвистневе, Отрадном, Тольятти, Оренбургской и Ульяновской областях, в Татарстане. Добавлю, что в центре практикуется и дистанционное обучение, в том числе в форме вебинаров. А для руководителей производственных предприятий мы периодически проводим с помощью удаленного доступа предаттестационную подготовку по технике безопасности, после чего обучившиеся успешно сдают экзамены в Ростехнадзоре.

**— Чем центр может по праву гордиться?**

— На III Петербургском международном форуме, посвященном 75-летию системы среднего профессионального образования России, наш учебный центр вошел в 100 лучших организаций дополнительного профессионального образования России. Нам был вручен диплом лауреата конкурса за вклад в развитие профессионального образования, высокий профессионализм и плодотворный труд. А я как руководитель получила высокое звание «Директор года», которым особо горжусь.

*Людмила Марченко*



Ритейл

# ЗВЕРСКИЙ АППЕТИТ

**400 МИЛЛИОНОВ НА СОБАЧЬЕМ КОРМЕ: КАК ПРОСТОЙ ВЕТЕРИНАР ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПРЕВРАТИЛСЯ В КРУПНЕЙШЕГО ПРОДАВЦА ЗООТОВАРОВ В САМАРЕ**

**О**т олигархов до бабушек», — так характеризует своих покупателей, принесших ему в 2016 году более 400 млн рублей, владе-

лец магазинов зоотоваров «Биогранд» Александр Надеждин. Он крупнейший продавец всякой всячины для животных в Самаре. Ближайшие к нему по оборотам местные конкуренты меньше в два-три раза. Основная фирма, на которую зарегистрирован бизнес Надеждина, «Биогранд-С», вошла в рейтинг «Дела» лучших компаний среднего бизнеса, увеличив за два года выручку в четыре раза. Кто он — местный гуру кормов и туалетных наполнителей?

## ЗВЕРЬЕ ЕГО

...Первый из двух розничных магазинов «Биогранда» в Самаре занимает два этажа в здании на улице Авроры. По пути в кабинет Александра Надеждина — карта, на которой флажками обозначены регионы присутствия компании: Тольятти, Оренбург, Ульяновск, Саратов, Уфа. В кабинете рядом со столом бизнесмена — аквариум, в котором символично плавает крупная рыба. Одна. А когда-то по скромной биографии Надеждина трудно было предположить, что он станет серьезным бизнесменом, лидером в своей отрасли.

...Александр Надеждин родился в Ульяновской области. В 2000 году окончил ветеринарный факультет Ульяновской сельскохозяйственной академии. Получив диплом, переехал в Самару. «Перспектив в Ульяновске не видел. Хотелось в большой город, миллионник», — объясняет Надеждин. Первые полтора года работал в животноводческом хозяйстве «Колос». Потом устроился в оптовую компанию, торгующую товарами для животных, «Ветзоосервис». Должность была рядовая. «Занимался снабжением: составлял заказы, ездил в командировки, получал товар», — описывает свои будни Надеждин.

В 2006 году он решил организовать свое дело. Купил ЗИЛ «Бычок», на котором возил разные товары для заказчиков, и мечтал о собственной логистической фирме. Помотавшись на грузовичке по разбитым российским дорогам около года, он решил что-то изменить. Жена Надеждина и друг семьи Борис Хабаров, у которого в Москве была оптовая фирма «Ветеринарный сервис», как-то за ужином уговорили его снова взяться за продажи, только уже в качестве предпринимателя.



## ЗВЕРИНОЕ ЧУТЬЕ

В 2007 году Александр Надеждин вместе с младшим братом Дмитрием, тоже ветеринаром, основали в Самаре компанию «Биогранд». Она арендовала в Академическом переулке небольшое помещение с холодильной камерой. Пригодился и грузовичок, на котором начинающий бизнесмен сам по два раза в неделю ездил за товаром. «Работали практически с колес», — улыбается Надеждин. Поначалу «Биогранд» специализировался на оптовых продажах лекарственных препаратов для животных, которые закупал у «Ветеринарного сервиса» Хабарова, охотно дававшего отсрочку.

Зайти на рынок оказалось несложно. В середине «нулевых» для продажи ветеринарных препаратов еще не требовались лицензии. Поставщиков и покупателей Надеждин знал хорошо. Но самое главное — «Биогранду» удалось предложить низкие по сравнению с другими игроками цены. «Делу» попадались на глаза заявления других компаний о том, что наценка доходила до 100%. Учитывая «зверские аппетиты» конкурентов, «Биогранд» даже при его «дисконтной» политике богател на глазах. В первые годы, когда в компании трудилось всего два-три человека, валовая рентабельность бизнеса достигала 50%. Из них почти все шло на развитие. Кредиты «Биогранд» не брал.

Надеждин в дополнение к «Бычку» купил «Газель», потом КамАЗ. Спустя несколько лет приобрел порядка 15 новых автомобилей, воспользовавшись программой «Сбербанк Лизинг». Оптовый склад переехал в просторное помещение площадью около 1,5 тыс. кв. м на улице Авроры. Расширился ассортимент. Кроме ветпрепаратов стали продавать корма и другие товары для животных: наполнители, одежду, косметику, клетки, аксессуары, игрушки, товары для аквариумов и прочее. Первый раз «Биогранд» обнародовал сведения о выручке в 2009 году. Тогда она составила 22 млн рублей.

Лет пять назад оптовый магазин начал понемногу торговать в розницу. Новый вектор задали прохожие, заходившие с желанием что-нибудь приобрести. Как-то, проезжая по улице Авроры, Надеждин увидел, что сдаётся помещение в доме 181, и решил: пора. Открыл там первый розничный магазин, но вскоре... закрыл. «Почему-то не пошел», — разводит руками Надеждин. Следующий шаг бизнесмена мог показаться странным. Он организовал новый магазин, совсем неподалеку: на улице Авроры в доме 148А. Но здесь уже «Биогранд» взял в аренду два

## НАСЛЕДИЛИ

«Биогранд» — седьмой по числу магазинов среди продавцов зоотоваров в Самарской области



«Эффект»

16



«Зоо-Парк»

8



«Гелиос»

5



«4 лапы и хвост»

4



«Зоомарт»

3



«Бетховен»

3



«Биогранд»

2

Источник — данные компаний

этажа. И ставка на масштаб оправдалась. Спустя полгода магазин окупился и начал приносить прибыль. В 2016 году еще одна розничная точка «Биогранда» появилась на улице Осипенко в доме 38, поближе к более состоятельной публике.

«Биогранд» специализируется на товарах для мелких домашних животных и сельскохозяйственных. На какой-то определенный ценовой сегмент упора не делает. «Торгуем и премиум-товарами, и бюджетными», — говорит Надеждин. Продажи также осуществляются через интернет-магазин. По словам Надеждина, на опт приходится примерно 80% от всего оборота, на розницу — 20%, но это деление условное. Другие самарские продавцы тоже редко занимаются оптом или розницей в чистом виде.

## В МИРЕ ЖИВОТНЫХ

В оптовом сегменте в Самарской области около десятка крупных продавцов зоотоваров. Больше половины из них — филиа-

лы или представительства федеральных компаний. В основном они специализируются на определенной категории товаров. Чаще всего на кормах. Из таких игроков в Самаре представлены «Магнат Трейд Энтерпрайз» (дилер «Марса», который производит не только шоколад, но и корма Pedigree и Whiskas), фирма «СДК» (корма Hill's), «Рускан Дистрибьюшн» (Royal Canin). Также в Самаре есть офис у федерального распространителя ветпрепаратов «Ярвет». Компания «Валта» продает такие товары для животных, как поводки, игрушки, шампуни и многое другое.

Из региональных игроков в сфере опта кроме «Биогранда» «Дело» обнаружило три компании, но их финансовые показатели в разы ниже. Одна такая компания — «Ветзоосервис» Сергея Филева, где начинал торговую карьеру Надеждин (при другом учредителе). Сайт компании не работает, а финансовые показатели в 2016 году сократились на четверть, до 40 млн рублей. Еще один бизнесмен — Юрий Филимонов, который учредил фирмы «Юстикс» (ликвидирована), «Вектор Зоо» и «Зоолидер» (перешла Любови Шматовой). Две последние из них принесли в 2016 году около 20 млн рублей выручки. Третий игрок — Алексей Гуро, которому принадлежит оптовая фирма «Гелиос» и пять розничных точек «Наши питомцы», заведенных на отдельное юрлицо. Но обе эти компании последний раз раскрывали выручку в 2011 году, когда она составляла в сумме 40 млн.

В розничном сегменте конкуренты серьезнее, причем сразу несколько игроков существенно превосходят «Биогранд» по числу точек. По этому критерию лидирует фирма «Эффект» бывшего владельца «Ветзоосервиса» Владимира Мухранова. У нее 16 розничных магазинов. Кроме того, она производит комбикорма для сельскохозяйственных животных, корма для попугаев и наполнители для кошачьих туалетов, а также выступает в качестве оптового продавца чужой продукции. Выручка «Эффекта» в последние годы держится на уровне 180-190 млн рублей. На втором месте — сеть из восьми магазинов «Зоо-Парк» Виктора Ширини. Совокупная выручка его фирм составила по итогам 2016 года 170 млн рублей. Следом идет сеть «Наши питомцы» (5 магазинов). Незначительно отстает сеть «Четыре лапы и хвост» (четыре магазина), оформленная на разных индивидуальных предпринимателей. Кроме того, несколько лет назад в Самарской области стали открываться по франшизе магазины «Бетховен» — два в Самаре, один в Тольятти. Также свои специализирован-



ные магазины товаров для животных есть у местных аптек «Вита» и сети товаров для дома и бытовой химии «Семь + Я».

С ростом конкуренции маржа упала, но бизнес все равно остается привлекательным. По словам Алексея Гуро, максимальная наценка у оптовых продавцов — в среднем 15%. Надеждин говорит о 5-10%. В рознице, по данным Гуро, наценка колеблется от 15 до 100% из-за того, что налоги выше, а расходы больше, чем у оптовых продавцов.

## ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР

Уступая другим сетям по числу точек, «Биогранд» демонстрирует самую высокую выручку среди регионалов благодаря оптовому направлению. Бизнес записан на два юрлица: «Биогранд» Александра и Дмитрия Надеждиных и «Биогранд-С» Александра Надеждина. Оборот первой фирмы рос постепенно, составив в 2016 году 120 млн рублей. Вторая же с 2012 года ежегодно увеличивала выручку примерно в полтора-два раза, достигнув в 2016 году



## АЛЕКСАНДР НАДЕЖДИН ПОДУМЫВАЕТ ОТКРЫТЬ 2-3 МАГАЗИНА В 2018 ГОДУ

300 млн рублей. Стремительному росту в прошлом году среди прочего способствовало открытие второго розничного магазина.

Кроме того, за последнюю пару лет цены у «Биогранда» выросли в два раза. Это общий для рынка тренд, связанный со скачком курса валют и другими проблемами в экономике. У «Биогранда», по словам Надеждина, из ветеринарных препаратов примерно 20-30% иностранного производства, из зоотоваров — больше половины. По данным Алексея Гуро, импортные товары подорожали почти в два раза, отечественные — на 50-60%.

Резкий рост выручки показал не только «Биогранд». «Я был на семинарах, слышал, что фирмы-производители завершили 2016 год с огромнейшим плюсом», — говорит Надеждин. Участники рынка ожидали, что и в 2017 году люди будут перераспределять расходы в пользу зверей, и рост продаж зоотоваров достигнет 40%. Но аппетиты пришлось умерить. Судя по итогам первых десяти месяцев 2017 года, увеличение в среднем по рынку — около 10-15%. «Кризис, который случился в 2014 году, нанес большой удар по зообизнесу, поскольку это товары не первой необходимости», — говорит Гуро. До каких же высот взлетел бы рынок, не будь 2014 года?

«Биогранд» продолжает делать ставку на низкий по сравнению с ценами у конкурентов ценник. «Можно купить товар за рубль, продавать за три, и тогда купит всего один человек. А можно продавать за 1,5 рубля, и покупателей будет десять», — объясняет простую арифметику Надеждин. У «Биогранда» прямые дистрибьюторские контракты с российскими

## ВОЖАК СТАИ

«Биогранд» — первый по выручке среди продавцов зоотоваров в Самарской области

Компания*	Опт	Розница	Выручка за 2016 год, млн руб.
«Биогранд»	Да	Да	<b>420</b>
«Эффект»	Да	Да	<b>177</b>
«Зоо-Парк»	Да	Да	<b>170</b>
«Зоолидер»	Да	Нет	<b>19</b>

\* В случае если игрок имеет несколько юрлиц, учитывается их совокупная выручка. Источник — «СПАРК-Интерфакс».

ми производителями, которые отпускают товар по рекомендованной цене. Как говорит Надеждин, для индивидуальных предпринимателей, которых интересуют небольшие партии, дешевле покупать их у «Биогранда», чем непосредственно у производителя. При этом он тоже остается в выигрыше. По словам Надеждина, валовая рентабельность его бизнеса составляет примерно 15-18%.

Торговля зоотоварами — один из немногих сегментов ретейла, где регионалы превосходят федералов. Перспективы рынка игроки рассматривают в свете возможного перераспределения сил. Алексей Гуро считает, что теоретически федеральные игроки могут вытеснить местных с рынка. Надеждин думает, что работы в ближайшие пять лет хватит всем, как минимум в розничном сегменте.

Надеждин подумывает открыть в 2018 году еще два-три розничных магазина, но окончательное решение примет с оглядкой на финансовые результаты 2017 года. Он по-прежнему не хочет брать кредиты: при действующей ставке и рентабельности считает это невыгодным.

...Примеров, когда в Самаре самые разные люди безуспешно пытались развивать розничную торговлю зоотоварами, было множество. В середине «нулевых» «Дело» писало об одной молодой девушке, которая одной из первых в Самаре открыла что-то вроде бутика для домашних питомцев, вложив в него на старте полмиллиона рублей. Бизнес продержался с год, а после этого в той же секции в ТЦ «Айсберг», из которой вывезли нераспроданные розовые поводки и пушистые комбинезоны, несколько лет функционировал более понятный магазин — женского нижнего белья, и недемонтированная вывеска Dog Couture этому не мешала.

Надеждин начинал в те же годы, но доказал обратное: животные могут сделать человека миллионером и, может быть, даже миллиардером. **D**

— Дарья Макушова

ЛАНДШАФТНАЯ КОМПАНИЯ

# BERSO

 [BERSOSAMARA.RU](http://BERSOSAMARA.RU)



ХОТИТЕ ЦВЕТУЩИЙ САД УЖЕ ЭТОЙ ВЕСНОЙ?

САМОЕ ВРЕМЯ ЗАКАЗАТЬ ПРОЕКТ!

С 01.11.2017 по 01.03.2018 специальные условия на разработку дизайн-проекта

- Весь комплекс услуг от проектирования до полной реализации
- Прямые поставки крупномерных растений из немецких питомников, без перевалки в Москве
- Инженерные новинки - системы снеготаяния, охлаждения воздуха на открытых площадках с помощью тумана, системы автоматического полива, интегрируемые в «умный» дом



Реклама

+7 (846) 275-46-46



Открытие

# ЧИСТЫЙ ЛИСТ

## ЧТО СКРЫВАЮТ НОВЫЕ ПЛАСТМАССОВЫЕ КОРОЛИ РЕГИОНА БРАТЬЯ ЗУРАБ И НУГЗАР АЛБОРОВЫ

**Р**ейтинговые проекты «Дела» регулярно открывают новые имена миллионов. Находка последних двух номеров — тольяттинская группа братьев Зураба и Нугзара Алборовых: один из двух крупнейших производителей листового пластика в РФ, выпускающий также пластмассовые изделия. В спецвыпуске «Дела» «Золотая тысяча», опубликованном в октябре, сразу две их фирмы — «Волга-Пласт» и «Лада-Лист» — попали в рейтинг крупнейших частных компаний Самарской области. В этом номере в рейтинге трехсот лучших компаний среднего бизнеса мы нашли их третье предприятие — «Апал». Совокупный оборот мало кому известной группы превысил в 2016 году четыре млрд рублей. Феномен в том, что зарабатывать на пластмассе Алборовы начали... 23 (!) года назад, но их бизнес упоминался в единичных публикациях местных СМИ или в редких отраслевых статьях московских изданий, а имена самих предпринимателей и вовсе никогда не получали огласки. Кто эти загадочные тольяттинские миллиардеры?

### ИЗЯЩНЫЙ ПЛАСТИК

«Если люди, которые преследуют правду и подход правильный к жизни, то вы все вопросы должны правильно решать... Не звоните, не добывайте какую-то информацию», — такой фразой, сказанной с приятным акцентом на ломаном русском, огорчил корреспондента «Дела» Зураб Алборов в ходе короткого телефонного разговора, отказавшись от общения. Вопросов к предпринимателю много. Ответы удалось найти лишь на некоторые.

...В начале 90-х Зураб и Нугзар торговали в Тольятти. Зураб пытался развивать проект по производству автотранспортных средств (ПКФ «Галион»), открыл ресторан «Прилесье» в Центральном районе. Нугзар выступил соучредителем ООО «Вико

Радио», на которое было зарегистрировано известное в Тольятти радио «Август».

С 1994 года Алборовы запустили производство листового пластика. Тогда на рынке доминировала импортная продукция. Спрос на тольяттинский пластик рос, Алборовы открывали новые линии. В итоге стали выпускать листовые пластики из АБС, полипропилена, ударопрочного полистирола, полиэтилена низкого давления, композиционных материалов. Сырье — импортное. Компания заявляла, что первой в России начала производство многослойных пластиков. Торговую марку для своей продукции придумали с отсылкой к имени основного владельца — Zuroplast.

Первое ООО «Лада-Лист», которое отражено в базе компаний «СПАРК-Интерфакс», было создано в 1998 году Зурабом Алборовым (50%), Нугзаром Алборовым (16,6%), Андреем Лысенко (25,2%), Геннадием Канаевым (8%). Через несколько лет было основано одноименное юрлицо, которое вышло на первый план и в итоге было консолидировано Алборовыми.

Развернув пластмассовое производство в городе, где все так или иначе связано с «АВТОВАЗом», братья пошли по самому очевидному вектору развития. В 1997 году они вместе с Александром Пешковым и Андреем Лысенко основали компанию «Апал». У каждого было по 21% в фирме, а к 2010 году Зураб Алборов получил 50%, а по 25% распределилось между его братом и Алексеем Пешковым.

Поначалу предприятие производило пластиковые обтекатели порогов и облицовки радиаторов для ВАЗ-2108 и ВАЗ-2109. Продукцию закупали дилеры «АВТОВАЗа». А через пару лет компания стала поставщиком и самого автогиганта. Осно-

ватели фирмы были и разработчиками новой продукции. На имена Пешкова и Алборовых зарегистрирован ряд патентов: лок крыши транспортного средства, обтекатель порога автомобиля ВАЗ-1118. Но объемы были крошечными в масштабах автогиганта. Выручка в начале 2000-х составляла несколько миллионов рублей в год.

«Рынок автокомпонентов из пластика формировался небольшими компаниями, которые изготавливали негабаритные, простые в конструкторском плане детали. Делали их чуть ли не в гараже: ставили литевную машину, изготавливали хомуты или пистоны. Тот же «Полад», например, начинал с рубки прокладок из пленки», — вспоминает Виктор Хлыстов, генеральный директор сызранской УК «Криста», в которую ранее входило предприятие по производству пластмассовых автокомпонентов «Пластик». «Автогигант занял позицию быть только сборочным конвейером и не производить большую часть автокомпонентов. Поэтому предприятие продавало или передавало в аренду часть своего оборудования. К началу 2000-х сформировалась группа крупнейших участников этого рынка: «ППИ», «Полад», «Кинельагропласт», «Челябинский пластик», «ПХР» и сызранский «Пластик», — рассказывает Хлыстов. Об «Апале» он слышал мельком.

Готовые пластмассовые изделия были второстепенным направлением бизнеса Алборовых. Финансовый прорыв обеспечили ПЭТ-листы, производство которых расширилось за счет открытия новых линий. В 2001 году выручка «Лада-Листа» составила 108 млн рублей. Нашлись некие иностранные инвесторы Курт Некер, Людвиг Вольфганг Фосс, Клаус Петер Фрей (возможно, поставщики сырья или конкурен-

---

## ОБОРОТ МАЛОИЗВЕСТНОЙ ГРУППЫ ПРЕВЫСИЛ 4 МЛРД РУБЛЕЙ



ты), вместе с которыми под направление ПЭТ-листов была создана еще одна компания — «Волга-Пласт». У Зураба Алборова в ней было 25%, а у иностранцев — 50%, но к 2010 году ее целиком консолидировал Алборов.

В 2003 году Зураб Алборов основал торговое представительство в Москве — фирму «Зуропласт», которая позднее ликвидировалась, а ее место занял ТД «Зуропласт». В 2005 году оборот всех компаний пластмассовой группы, созданной Алборовыми, превысил 1 млрд рублей.

## ПЛАСТМАССА В МАССЫ

Производство готовых пластмассовых изделий развивалось скромнее по сравнению с ПЭТ-листами. Заказы «АВТОВАЗа» были мелкими, но «Апал» на них не концентрировался, что в итоге и убергло его от эпидемии разорения, скосившей нескольких крупнейших поставщиков тольяттинского автогиганта, в том числе в направлении пластмассы.

Алборовы разрабатывали новую продукцию для автопромышленности и не только. В середине «нулевых» «Апал» стал поставщиком УАЗа, для которого начал изготавливать детали интерьера и экстерьера «Хантера» и «Патриота». Среди партнеров появились ГАЗ, КамАЗ, «Волга-БАС» (автобусы), «Русская Механика» (снегоходы), «Юнит-МК» (автолочки), «Лада-Спорт» (спортивные версии Lada), а также совершенно в других сферах — Костромской механический завод (оборудование для фанерно-плитной промышленности),

«Аристон» (крупная бытовая техника). В 2012-2016 годах добавились контракты с производителями холодильного и морозильного оборудования: «ОПК», Завод «Советалпродмаш», «Дон-Сервис», «Контакт».

Долгие годы выручка «Апала» была нестабильной: то росла, то падала, находясь на уровне 100-200 млн рублей. Прорыв произошел в 2015 и 2016 годах, когда оборот вырос на 64 и 32% соответственно, составил в 2016 году 445 млн рублей.

За счет чего произошел рывок? Известно, что «Апал» наладил поставки дочерней компании «АВТОВАЗа» «Вазинтерсервис-Авто» бамперов для «Нивы Урбан», производство которой было запущено в 2014 году. Кроме того, предприятие начинает поставлять интерьеры для микроавтобусов «Форд-Транзит», собираемых на предприятии «СТ «Нижегородец». Весной прошлого года освоили производство водных катамаранов.

## ОТЛИСТАЛИ

Основная часть бизнеса сосредоточена в руках Зураба Алборова, которому принадлежат целиком компании «Волга-Лист» и ТД «Зуропласт», 83,4% «Лада-Листа» и 50% «Апала». У его брата Нугзара — 16,6% «Лада-Листа» и 25% «Апала». Еще четверть «Апала» — у Александра Пешкова. Совокупная выручка группы превысила в 2016 году 4,1 млрд рублей, из них 76% приходится на производителей ПЭТ-листов («Волга-Пласт» и «Лада-Лист»), 13% — на их торговый дом (московский ТД «Зуропласт») и 11% — на пластмассовые изделия («Апал»). Общая чистая прибыль —

213 млн рублей, из них 197 млн заработал «Лада-Лист».

Производство ПЭТ-листов Алборовых — одно из двух крупнейших в России. Ближайший конкурент — казанский «Сафпласт». В руках двух основных игроков сосредоточено более 80% рынка. Оценка того, как этот объем распределяется между конкурентами, существует только со стороны «Сафпласта». По мнению казанской фирмы, у нее 55%, у «Лада-Листа» — 29%. Но не известно, учитываются ли при этом объемы «Волга-Пласта», которые даже чуть выше объемов «Лада-Листа». По выручке тольяттинцы (обе фирмы) сопоставимы с казанцами. И у тех, и у других оборот на уровне 3 млрд рублей в год.

«Спрос на ПЭТ-листы растет. Во многом за счет того, что эта продукция гораздо меньше подвержена ценовым колебаниям, дешевле других аналогов и может заменить любой другой вид прозрачного пластика. Сферы применения крайне широки: для изготовления рекламных конструкций, декоративных элементов, пластиковых деталей сложных форм и так далее», — рассказала «Делу» руководитель отдела продаж компании «Масстар» Юлия Щербенкова.

У Алборовых есть одна пока не реализованная мечта — создать свой автомобиль. Уже несколько лет в СМИ периодически всплывают упоминания о совместном проекте «Апала» и «Вазинтерсервис-Авто» по производству машины АПАЛ-21541 «Сталкер» на базе Lada 4x4. Подробности о нем немного. «Сталкер» позиционируется как легкий массовый джип. Разработчики перешли «Апалу» от закрытой за долги фирмы «Лада-Тул», а первая вариация машины появилась еще в 2003 году. Одним из кандидатов в бизнес-партнеры по проекту было министерство промышленности Чечни. Известно, что кузов автомобиля, возможно, будет отчасти или полностью пластиковым — здесь могут понадобиться мощности «Апала». В компании обещают в скором времени презентовать свой «Сталкер», но конкретных сроков не называют.

Несколько месяцев назад Зураб Алборов основал в Тольятти еще одну фирму по своему основному профилю «Лидер-Промпласт и Ко» и фирму по производству красителей и пигментов «Колорант-Т». Также он возглавил созданную в ноябре 2017 года тольяттинскую фирму «Изокон Рус», «дочку» производителя пластика из Австрии «Изоспорт Бетайлигунген ГмбХ».

Кажется, четыре миллиарда не предел для тольяттинских бизнесменов. Все только начинается... **D**

— Семен Безгинов

# ЗАРИНА ПЛУКЧИ:

**«НАША ЗАДАЧА – СОЗДАТЬ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БАНК С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ СЕРВИСА И КОНКУРЕНТНЫМИ ПРОДУКТАМИ»**



**В начале следующего года завершится юридическое присоединение банка ВТБ24 к ВТБ.**

**С 1 января 2018 года под единым брендом начнет работать все розничное направление. О том, как отразится интеграция на клиентах банка, что произойдет с региональной сетью, а также о текущих результатах деятельности подразделения и планах на будущее рассказала управляющая розничным бизнесом ВТБ в Самаре Зарина Плукчи.**

**— Зарина Эркиновна, насколько успешно для розницы ВТБ в регионе складывается 2017 год?**

— Текущий год оказался для розничного бизнеса ВТБ в Самаре еще более успешным, чем прошлый. За 9 месяцев мы получили более 990 млн рублей чистой прибыли, что почти в 1,5 раза превосходит аналогичный результат прошлого года. Это даже больше, чем мы заработали за весь 2016 год. На данный момент мы наблюдаем положительную динамику по всем кредитным продуктам. Объем кредитования по сравнению с прошлым годом увеличился на 20%. Эта тенденция соответствует не только работе розничного банка ВТБ в Самаре, она характерна в целом для рынка кредитования. Рассчитываем, что позитивный тренд продолжится и в следующем году. Основную часть нашего портфеля традиционно составляет ипотека — 50%, и 40% — кредиты наличными.

**— Сейчас ипотека является локомотивом на банковском рынке. Каких результатов в этом направлении вы ожидаете по итогам года?**

— В четвертом квартале ожидается еще больший всплеск выдачи ипотечных кредитов. Фактор, который влияет на ситуацию — снижение процентных ставок, сегодня они рекордно низкие. Тенден-



ция к снижению продолжится, возможно, не такими быстрыми темпами. По состоянию на 1 октября 2017 г. наш ипотечный портфель приблизился к 16 млрд рублей, увеличившись с начала года на 9%. Объем выдачи жилищных кредитов за три квартала составил 4 млрд рублей, что на 20% превышает показатель 2016 года. По результатам текущего года мы ожидаем роста рыночных продаж примерно на четверть.

**— Совсем недавно было официально объявлено о присоединении ВТБ24 к ВТБ с 1 января 2018 года. Какой эффект планируете от этого получить?**

— Ряд преимуществ очевиден уже сейчас. Создается универсальный банк для частных и корпоративных клиентов, у которых появится доступ к расширенной продуктовой линейке и услугам. Мы рассчитываем, что присоединение позволит нам серьезно сэкономить за счет сокращения дублирующих функций, интеграции операционных платформ, региональных сетей и инфраструктуры.

**— Как эти изменения отразятся на клиентах банка?**

— В первую очередь наша основная задача состоит в том, чтобы клиенты, приходя после новогодних праздников в банк под вывеской ВТБ, не почувствовали для себя никакой разницы в части обслуживания. Мы стараемся совместить лучшие практики двух банков и предложить клиентам максимально высокий уровень сервиса и выгодные продукты. Все продукты банка и услуги ВТБ24 будут сохранены при присоединении к ВТБ. Условия по действующим договорам и кредитам, включая процентную ставку, не изменятся. То есть клиенты будут продолжать обслуживаться на прежних условиях и в привычных для себя отделениях: офисы будут работать по тем же адресам и в том же графике.

**— Сколько сегодня работает офисов розницы ВТБ в Самаре? Будет ли сокращение количества отделений?**

— Наша сеть представлена 34 отделениями: 21 в Самаре, 7 в Тольятти и 6 в районах области. Сеть устройств самообслуживания сегодня составляет порядка 270 банкоматов. В этом году на 16% — до 1750 — увеличилось количество POS-терминалов. У нас достаточно серьезные планы по сохранению темпа прироста бизнеса в регионе, поэтому мы будем только расширять свое присутствие на территории области, в том числе за счет открытия новых офисов. В следующем году запланировано открытие отделения в жилом районе Южный город.

**— А оптимизация численности сотрудников?**

— Розничный бизнес в регионе представлен только банком ВТБ24, и дублирующих функций с розничной сетью ВТБ у нас нет. В этом году мы открыли в городе сервисный центр на 600 рабочих мест. Те сотрудники, которые по своим компетенциям подходят на заявленные позиции, смогут перейти на работу в новое подразделение. Мы стараемся минимально затрагивать действующих сотрудников и переводим их на открытые собственные вакансии.

# ВЫСОКИЙ СЕЗОН

Искусственный интеллект на службе бизнеса:  
«Максифайер» внедряет инновационные технологии по всему миру

Самарский разработчик IT-продуктов с мировым именем «Максифайер Девелопмент» — одна из немногих компаний в сфере информационных технологий, попавших в рейтинг «Дела» лучших компаний среднего бизнеса Самарской области. За два последних года «Максифайер» удвоил оборот и продолжает стремительно развиваться. Штаб-квартира в Осло, офисы продаж в Лондоне, Нью-Йорке и Токио, британские и норвежские инвесторы, крупнейшие американские, европейские и азиатские медиакорпорации в числе клиентов — история успеха команды самарских программистов соткана из множества нетипичных для местного бизнеса достижений. О том, как «Максифайер» покорила мир и работает в России, «Делу» рассказал генеральный директор компании Игорь Минаков.

— Какие продукты разрабатывает «Максифайер Девелопмент»?

— Те, что помогают улучшать медийный бизнес в онлайн-среде. Наши клиенты — крупные компании, производящие контент в Интернете. Среди нашей линейки — продукт, подстраивающий вид сайтов в зависимости от пользователя, его предпочтений, поведения на ресурсе. Есть продукт, ориентированный на оптимизацию интернет-рекламы, на повышение вероятности того, что каждому конкретному пользователю будет показано то, что сможет его потенциально заинтересовать. Продукт, размечающий видеоконтент и предлагающий рекомендации в зависимости от происходящего на экране. В среднем получается повысить прибыль клиентов примерно на 15-20% в той части бизнеса, с которой мы работаем.

В наших планах как расширение текущей линейки, так и совместные партнерские проекты, возможно, даже в смежных областях, благо ресурсы и опыт имеются.



— «Максифайеру» в июне было 10 лет, причем старт был стремительным...

— Да. В 2007 году мы выделились в отдельную команду из самарской IT-компании Magenta Technology, продажи которой осуществлялись из Лондона. «Максифайер» сконцентрировался на задачах оптимизации интернет-рекламы на основе систем искусственного интеллекта. Поскольку инвесторы располагались в Лондоне, мы выстроили сначала продажи там, а потом организовали штаб-квартиру в Нью-Йорке, где сосредоточена половина всего мирового бизнеса в нашей сфере. Когда начали работать с крупным британским телеканалом Channel 4, мы смогли выйти на сто крупнейших медиакомпаний Британии. А когда выиграли приз совместно с крупным медиахолдингом Guardian, перед нами открылись все двери, интересные нам в Европе. Наш самый крупный клиент в США — The Wall Street Journal. Мы заключили соглашения о сотрудничестве с двумя из пяти крупнейших игроков на мировом рынке рекламы и налаживаем взаимодействие с третьим — им суммарно принадлежат 75% рынка рекламы.

— Зачем при таком размахе вы вышли на российский рынок?

— Хотелось работать на родине, но в России еще несколько лет назад были трудности с поиском клиентов. Только теперь в нашей стране формируется поколение ме-

неджеров, которые действительно беспокоятся о бизнесе и его показателях, и наша деятельность в России оживилась. Кроме того, впервые в этом году доход от рекламы в Интернете превысил доход, который получают компании с ТВ. Поэтому спрос направлен на продукты, связанные с оптимизацией рекламных кампаний в Интернете. Это растущий тренд.

Специфика российского медиарынка в том, что он засматривается на Запад, внедряет решения, которые там популярны, с задержкой около трех лет. Но при этом количество игроков меньше, а конкуренция сильнее. Ситуация напоминает битву олигархов. При этом многие находятся в ситуации выживания, и им не до оптимизации. Только крупные игроки готовы думать о будущем.

— Пару лет назад у вас сменился инвестор. С чем это было связано?

— В разгар финансового кризиса собственники венчурного фонда, который финансировал наш бизнес, решили выйти в кэш, продать все проекты. Нужен был новый инвестор. Нами интересовались, в том числе компании с головными офисами в США, но тогда как раз стартовали санкции. Американским инвесторам было дано неофициальное указание не сотрудничать с российскими компаниями. Поэтому мы договорились с норвежской корпорацией Sxense.

— На какой стадии развития находится ваш бизнес?

— Мы растем. Суммарно у Sxense 400 клиентов только в Европе и США. Год назад компания увлеклась, слишком интенсивно начала развивать бизнес в США, а потом пришлось проводить сокращения по всему миру. Пожалуй, это самые неприятные решения, которые приходится принимать в нашем бизнесе. Но это позволило сфокусироваться на более перспективных направлениях. Какие-то продукты мы начали продавать или искать на них партнеров — за счет чего привлекаем в Самару деньги других европейских игроков. Сейчас ситуацию вполне можно описать фразой Уинстона Черчилля: «Успех — это умение двигаться от неудачи к неудаче, не теряя энтузиазма».



Интрига

# БЛЕСТЯЩИЕ

## КТО СТОИТ ЗА ЗАКРЫТЫМ САМАРСКИМ БИЗНЕСОМ, ЗАРАБАТЫВАЮЩИМ НА ФОЛЬГЕ БОЛЕЕ ПОЛУТОРА МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ В ГОД

**Н**е время рассказывать о бизнесе. Можно будет через пару лет», — неохотно объясняет корреспонденту «Дела» свое нежелание общаться директор и совладелец самарской компании «Политайп» Сергей Ангелов. В рейтинге «Дела» лучших компаний среднего бизнеса попали сразу три не известные в регионе близкие друг другу фирмы: «Политайп», ТД «Уфойл» и «Эрви». Их совокупный оборот вырос за два года почти на 1 млрд рублей (!), составив в 2016 году около 1,7 млрд. Основной доход приносят перепродажа фольги и производство упаковки на ее основе. Кто скрывает блестящие сокровища за серым бетонным забором на окраине Самары?

### ЗАВЕРНУЛИ В ФОЛЬГУ

«Политайп» — производитель упаковки на основе фольги. ТД «Уфойл» — продавец фольги. «Эрви» — поставщик расходных материалов для оргтехники. Их показатели выручки составили по итогам 2016 года 797 млн, 756 млн и 102 млн рублей соответственно. Но самый большой рост был в 2015 году, когда «Политайп» утроил оборот, а ТД «Уфойл» удвоил.

«Политайп» скрывается в кулуарах региональной бизнес-сцены. Компания известна в России ряду игроков в узком сегменте В2В, при этом некоторые потенциальные клиенты из Самарской области о производителе даже не слышали. Новость о «Политайпе», сообщенная «Делом», вызывает живой интерес: особого выбора поставщиков на российском рынке нет, а в регионе предложения от местных предприятий и вовсе отсутствуют.

Невысокая известность «Политайпа» плохо вяжется с возрастом компании. Ей

уже 13 лет. Кому она принадлежит — интрига. В выписке из ЕГРЮЛ на начало ноября 2017 года фигурируют сведения о владельцах на момент основания компании. Ее в равных долях учредили Алексей Александров, Павел Вишняков, Юрий Нечаев, Светлана Якимова и Роман Свитко. Согласно «СПАРК-Интерфаксу», в какой-то момент 20% было у Семена Булакова, но он из компании вышел.

Среди собственников, видимо, были перестановки. По словам Ангелова, он является одним из трех учредителей компании. Кто еще двое — неизвестно. Организация имеет форму ЗАО и не отчитывается об акционерах. Вишняков отказался общаться с «Делом». Свитко на письмо корреспондента не ответил. Связаться с Александровым, Нечаевым, Якимовой и Булаковым не удалось.

К моменту основания «Политайпа» ближе всего к бизнесу, связанному с алюминиевой фольгой, были Александров и Нечаев. Александров участвовал в двух примечательных самарских организациях: был владельцем ТД «Михайловская фольга» и возглавлял фирму «Урал Люм», оформленную на «женщину-паспорт» Ирину Голубеву. Судя по названию первой фирмы, Александров мог быть дилером завода «Михайловский алюминий» («Михалюм») из города Михайловска Свердловской области (позднее предприятие было переименовано в «Уральскую фольгу» и вошло в группу «Русал»). В начале «нулевых» общий оборот фирм Александрова составлял около 120 млн рублей в год. У Нечаева был похожий и по размеру, и по виду деятельности бизнес. Он был учредителем в ТД «Уральская

фольга» и директором в фирме «Михалюм-Самара». Адреса у всех четырех фирм разные, поэтому трудно сказать, были тогда Александров и Нечаев партнерами или конкурентами.

Другие учредители «Политайпа» в аналогичных сферах бизнеса замечены не были. Самый деятельный из них — Вишняков. В начале 2000-х он учредил две фирмы под названием «Эрви», которые занимались консалтингом в области компьютерных технологий и исследованиями рынка. Также ему принадлежал 1% в компании «Датаскан-Самара», представительстве московской фирмы, внедряющей системы автоматической идентификации. Еще интереснее то, что Вишняков еще в начале 2000-х выступил партнером Ангелова, который изначально не фигурировал в «Политайпе», а теперь является его главой и совладельцем. А именно в 2003 году Вишняков с Ангеловым создали в Самаре компанию «Уралви», которая была зарегистрирована в сфере оптовой торговли химикатами.

### ЛАБИРИНТ ОТРАЖЕНИЙ

Примерно за полгода до «Политайпа» Александров единолично основал ТД «Уфойл» (начало 2004 года), который до сих пор продает алюминиевую фольгу и вошел в рейтинг «Дела». Среди клиентов ТД — самолетостроительный завод «Авиастар-СП» из Ульяновской области и «Таткабель». ТД «Уфойл» зарегистрирован по одному адресу с «Политайпом», но в какой-то момент перешел Вишнякову и принадлежит ему до сих пор. Первоначально торговое направ-

---

## К УЧРЕЖДЕНИЮ «ПОЛИТАЙПА» МОГЛИ ИМЕТЬ ОТНОШЕНИЕ НАЧАЛЬНИКИ «МИХАЛЮМА»



## ТОНКАЯ МАТЕРИЯ

Начинал «Политайп» с производства алюмополиэтиленовой ленты. Вскоре освоил выпуск фольги с термолаком для печати. Еще позже в ассортименте появились алюмофлекс, блистерная фольга, полилап и фольга для печати. Алюмофлекс и алюмополиэтилен применяются в строительстве, нефтехимии, производстве кабелей, а также для упаковки продуктов питания. Блистерная фольга нужна для производства упаковки таблеток. Полилап — материал для запайки тары, например стаканчиков с йогуртом.

На российском рынке о «Политайпе» слышали, но имеют о нем неполное представление. В «Северо-западной компании снабжения и комплектации» из Санкт-Петербурга, являющейся одним из лидеров в сфере поставок комплектующих для производства кабелей в РФ, в том числе алюмофлекса, знают «Политайп» как дилера, а не производителя, и считают своим конкурентом. Еще один из дилеров, с которыми связалось «Дело», оказался партнером «Политайпа».

Владелец чапаевского производства лекарств «Фармапол-Волга» Петр Приезжев удивился, узнав, что в Самарской области есть производитель блистерной фольги (эту продукцию закупает его предприятие для упаковки таблеток). По его словам, основной продавец такой фольги — «Русал». Есть еще несколько московских предприятий, к услугам которых Приезжев обращается, если нужны небольшие партии.

Производителей, сходных с «Политайпом» по широте ассортимента, или единицы, или нет вовсе. В основном у конкурентов более узкая специализация. Например, «Дозакл» из Московской области производит алюмополиэтилен. Фабрика упаковки «Милк» из Тульской области, «ГТ-Принт» и «Алупак» из Московской области выпускают блистерную фольгу и аналог полилапа. «Констанция Кубань» тоже специализируется на упаковке для продуктов питания.

Выручку на уровне выше 200 млн рублей, которого «Политайп» достиг к 2009 году, компания удерживала шесть лет. В 2015 году оборот внезапно утроился. В 2016 году резкого роста не было, всего 7%. Чистая прибыль — 5 млн. Рост бизнеса может объясняться расширением производства, о котором в беседе с «Делом» обмолвился Ангелов, а также ростом цен. По словам Приезжева, за последние пару-тройку лет стоимость блистерной фольги выросла в полтора раза из-за того, что «Русал», который поставляет сырье практически всем производителям, привязал цены на фольгу к курсу евро.

ление было более развито, чем производство, и, возможно, подпитывало его. Уже в первый год работы выручка ТД «Уфойл» составляла 166 млн рублей, потом колебалась в пределах 200–400 млн рублей.

На сайте «Политайпа» сообщается, что ядром коллектива стала группа специалистов, имевших большой опыт работы в выпуске и переработке алюминиевой фольги. Производителей такой продукции в России единицы. Крупнейшие из них — заводы «Русала»: уже упомянутая «Уральская фольга» (ранее «Михайловский алюминий»), «Саянал» из Республики Хакасия и «Саянская фольга», которая на основе продукции «Саянала» изготавливает бытовую фольгу. История создания «Политайпа» могла быть простой: дилеры на основе алюминиевой фольги, которую продавали, начали производить композиционные материалы.

Известно, что некоторые мощности «Михайловского алюминия» переходили в самарские организации. Так, в 2002 году, когда «Михалюм» испытывал финансовые трудности, руководство завода продало станок для перемотки фольги некой фирме «Самара-Инвест». СМИ тогда писали, что ее совладельцем был один из сотрудников «Михалюма». О ком шла речь, непонятно. Но напрашивается предположение, что Нечаев, Александров или их партнеры имели отношение к перераспределению имущества «Михалюма» и развивали свой бизнес по перепродаже фольги и производству материалов на ее основе при участии сотруд-

ников свердловского предприятия.

Есть и другие интересные совпадения. Судя по ИНН соучредителя «Политайпа» Светланы Якимовой и по ИНН Алексея Якимова, выступавшего партнером Вишнякова с Ангеловым в другой фирме, оба родственника (если они не однофамильцы) получили идентификационные документы в ФНС Свердловской области, где находится «Михалюм». Алексей Якимов вместе с Ангеловым и Вишняковым фигурировал в числе владельцев фирмы «Март», зарегистрированной по одному адресу с «Политайпом». Также Алексей Якимов (без ИНН) в середине 2000-х являлся директором «Политайпа». При этом в Нижнесергинском районе Свердловской области некий Алексей Якимов с тем же отчеством (тоже без ИНН) возглавлял основанный в 90-е торговый дом «Соболь», в котором была доля у «Михалюма». Отдельно отметим, что отчество Алексея Якимова (или нескольких полных тезок) — Сергеевич.

Фамилия Якимов в Михайловске и на заводе известна хорошо. Сергей Якимов в восьмидесятые был первым секретарем Нижнесергинского райкома КПСС Свердловской области, с 1988 до 1995 года, и в 1999 году возглавлял «Михалюм», а позже был консультантом пресс-службы этого предприятия и главой Михайловского городского поселения. Если это ничего не значащие совпадения, то они просто фантастические.



## **D БЛЕСК И НИЦЕТА**

Владельцы и директора «Политайпа» участвовали во многих других проектах с разным успехом

### Совокупная выручка подконтрольных фирм в 2016 году

Бизнесмен	Выручка в 2016 г., млн руб.	Доля в компании
<b>Павел Вишняков,</b> основатель «Политайпа»	<b>766</b>	100% ТД «Уфойл»
		36% «Март»
		0,71% «Бионика»
		Ранее 100% «Эрви»
		Ранее 100% «Уралви»
<b>Алексей Якимов,</b> бывший директор «Политайпа»	<b>211</b>	55% «Рускабкомплект»
		100% «Ханчжоу металл»
		60% «Техномодуль»
		26% НПО «СоюзНК»
<b>Роман Свитко,</b> основатель «Политайпа»	<b>30</b>	100% «Агентство 63»
		100% «Альтернатива»
<b>Юрий Нечаев,</b> основатель «Политайпа»	<b>10</b>	16,7% «БСВ-Самара»
		36,5% «Март»
		100% «Спектр-М»
<b>Сергей Ангелов,</b> директор и совладелец «Политайпа»	<b>8</b>	36% «Март»
		<b>н/д</b>
		16,65% «БСВ-Самара»
<b>Алексей Александров,</b> основатель «Политайпа»	<b>н/д</b>	100% Ресурсный центр поддержки предпринимателей
		100% Самарская бутербродная компания

## **D ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

- Исследование рынка
- Общественное питание
- Оптовая торговля деталями, приборами, оборудованием
- Оптовая торговля металлами
- Оптовая торговля станками
- Право и бухгалтер
- Производство резиновых изделий
- Прочая оптовая торговля
- Управление недвижимостью

Источник – «Спарк-Интерфакс»

## **РАСПАКОВКА**

Создатели «Политайпа» фигурировали и в других проектах.

Алексей Якимов, который возглавлял «Политайп» на старте и родственница которого выступила соучредителем компании, занимался бизнесом в Московской области. В 2011 году он создал фирмы «Рускабкомплект» (с долей 55%) и «Ханчжоу металл» (100%), в 2013-м — «РКК» (60%). Все эти организации — оптовые поставщики металла и оборудования. В 2016 году выручка «Рускабкомплекта» составила 128 млн, «Ханчжоу металла» — 95 млн, «РКК» ликвидирована. Дозвониться в «Рускабкомплект» не удалось, в «Ханчжоу металл» корреспонденту «Дела» сказали, что Якимов вышел из состава учредителей, поскольку не сошелся во взглядах с некими другими владельцами. В этом году у Якимова появились еще две фирмы: «Техномодуль» (производство резиновых изделий) и производственное объединение «СоюзНК» (оптовая торговля промежуточной продукцией), в которых у бизнесмена 60 и 26% соответственно.

У Нечаева в 2011 году появилась

оптовая компания по торговле металлами «Спектр-М», выручка которой в следующие два года составляла по 30 млн рублей в год.

Александров единолично создал несколько странных фирм, которые не показывают никаких финансовых результатов и, видимо, были задуманы под несостоявшиеся проекты. Это Ресурсный центр поддержки предпринимателей и Самарская бутербродная компания.

У Вишнякова было несколько компаний, которые занимались консалтингом в сфере компьютерных технологий и поставкой расходных материалов для оргтехники. В некоторых партнерами выступали его братья или Ангелов. На данный момент активны «Эрви» и «Уралви», поставляющие расходные материалы. В прошлом году компании перешли неким Павлу Белякову и Александру Мандрика соответственно. Но директором «Эрви» является Вишняков, а фирмы «Уралви», которая к тому же зарегистрирована по адресу «Политайпа», — Ангелов. Их общая выручка в 2016 году составила 212 млн рублей.

Партнеры по «Политайпу» и ТД «Уфойл» пересекались и с другими людьми, также занимавшимися торговлей металлом. Например, Нечаев и Александров были совладельцами компании «БСВ-Самара», в которой также была доля у Юрия Лысенкова. Лысенкову принадлежало несколько ликвидированных и ликвидирующихся фирм по торговле металлом: «Алюминиевые комплексные поставки», «Красам», «Акптрейд». Эпизодически они показывали выручку около 200 млн рублей.

...В ходе непродолжительной беседы с корреспондентом «Дела» Ангелов сказал, что публикация несвоевременна, потому что в «Политайпе» происходят некие процессы, которые через несколько лет должны закончиться. Передел собственности? Инвестиционные проекты? Секреты, скрывающиеся от конкурентов? Внешние конфликты? Кто знает. Но если компания сохранит темпы, то к моменту обещанного выхода из подполья это будет многомиллиардный бизнес, который уже трудно будет скрыть. **D**

– Дарья Макушова



Индустрия

# ВЫСОКИЙ ПОЛЕТ

## КАК САМАРСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОПРЫСКИВАТЕЛЕЙ «ПЕГАС-АГРО» ПОДНЯЛСЯ НА КРЫЛЬЯХ СУПЕРПРИБЫЛЕЙ

**Н**едavno по петляющей разбитой дороге поселка Стройкерамика Волжского района, созерцающая скучные виды промзоны, прокатился один из старейших топ-менеджеров Toyota Катсухико Сузуки, который построил множество заводов по всему миру. На этот раз известный японец приехал на

предприятие «Пегас-Агро» Александра Бирюкова и Виктора Пономарева, производящее самоходные опрыскиватели и разбрасыватели удобрений. Зачем? Самарская компания стала одной из 12 в России, отобранных для участия в совместной программе российского и японского правительств по диагностике производительности предприятий РФ. Но аудитом дело не ограничилось. Катухико помогает «Пегас-Агро» проектировать новый завод по производству сельхозтехники. После ввода

мощностей оборот самарской компании может составить 4 млрд рублей... Бурно развивающийся бизнес, выросший за два года втрое, уже приносит миллиард рублей в год, из них четверть миллиарда — чистая прибыль. Кто и что окрыляет стремительно богатеющих темных лошадей из «Пегас-Агро»?

### ПОЛЕТ ШМЕЛЯ

Владельцы «Пегас-Агро» Александр Бирюков и Виктор Пономарев — непубличные бизнесмены. Встретаться с



«Делом» наотрез отказались. В компании объяснили это тем, что они увлечены технической частью, а бизнес-процессами руководит их соратница еще со студенческой скамьи, генеральный директор Светлана Линник, которая и является публичным лицом организации. Она с «Делом» поговорила. «Собственники работают в режиме играющих тренеров. Они занимаются развитием производственной системы, техническими усовершенствованиями и генерируют идеи на будущее», — вот и все, что сказала Линник о владельцах компании, отказавшись даже называть их имена. Но «Дело» кое-что узнало.

Бирюков и Пономарев — ровесники. Им по 49 лет. Бирюков родился в Ростове-на-Дону, Пономарев — в городе Ирбите Свердловской области. Вместе учились на авиационных инженеров в Самарском государственном аэрокосмическом университете. Здесь же, а точнее в студенческом конструкторском бюро летательных аппаратов (СКБ ЛА СГАУ), они и создали задел для будущего совместного бизнеса. И они, и Линник, и практически весь инженерно-технический состав «Пегас-Агро» — выпускники самарского «аэрокоса».

Окончив вуз в середине 90-х, Бирюков и Пономарев сначала конструировали и строили дельталеты и двухместные самолеты. Разработками занималось созданное ими в 1997 году НПО «Конверсия-Аэро» совместно с родным СКБ ЛА. «Жители близлежащих деревень увидели самолетики и попросили помочь — обработать посеы. С малой авиацией тогда были проблемы, а урожаю все равно, кризис в стране или нет», — рассказывает Линник. Так «Конверсия-Аэро» занялась химобработкой полей с воздуха. По сути, бизнесменами Бирюков и Пономарев стали, когда начали использовать свои самолеты для сельского хозяйства.

В начале 2000-х они решили заняться растениеводством, чтобы понять, как функционирует сельское хозяйство. Приобрели по-

рядка двух тысяч га в Балаковском районе Саратовской области. Так появилась опытная площадка для «обкатки» техники. Площадь земельных угодий со временем увеличилась до 10 тысяч га. Возникший позднее оператор проекта — «Агрофирма Пегас» — продемонстрировал в 2016 году вырчку размером 125 млн рублей.

С появлением аграрного полигона стало понятно, что эффективность обработки посевов с неба низкая. Технические возможности самолета ограничены весом поднимаемого груза, высотой полета. Ветер подул — и реактивы оказались на соседних деревьях вместо посевов. Высоки затраты на обработку полей: дорогой авиабензин, высокая зарплата квалифицированно-го пилота.

Но к тому моменту у Бирюкова и Пономарева был готов другой, земной продукт...



## ТРИ БРАТА И КОНЕК-ГОРБУНОК

Еще в 2000 году Бирюков и Пономарев начали проектировать самоходный опрыскиватель «Туман-1» (позже на смену ему пришел «Туман-2»). Машина имела необычный вид: огромные колеса и длинные штанги для опрыскивания по бокам, как расправленные крылья в полете. За это клиенты прозвали ее кто «коньком-горбуном», кто «луноходом».

Самоходный опрыскиватель сам по себе был для России продуктом новым. Первые патенты на самоходные опрыскиватели датируются серединой прошлого века. Кроме самоходных, бывают также навесные и прицепные опрыскиватели.

Бирюков и Пономарев изобрели свою конструкцию. «Все мировое сельскохозяйственное машиностроение родилось от трактора. Обычно это тяжелая техника, которая едет по полю и везет за собой прицепной агрегат. Мы придумали машину по принципам, которые используют в авиации, — легкую, прочную, быструю — и применяли при ее разработке авиационные технологии и материалы», — рассказывает Линник. Одна из особенностей их опрыскивателя — колеса на шинах низкого давления, которые позволяют не создавать нагрузку на грунт и тем самым не вредить растениям. Но идеи самарских авиаторов были оригинальными лишь отчасти.

Один из бывших сотрудников «Конверсии-Аэро» Александр Кияшко, организовавший позднее аналогичное собственное производство, в свое время рассказывал «Делу», что это чужой проект. Незадолго до самарцев житель Краснодарского края Александр Нечай, также работавший несколько лет летчиком на химической обработке сельскохозяйственных угодий, изобрел первую в России машину для полей на колесах низкого давления — самоходный опрыскиватель. Мотивы были такими же: заниматься химпрополкой на земле, а не в воздухе. Его опыт тут же подхватили другие умельцы и начали развивать каждый в своем направлении.

В Самаре образовался самый крупный центр по производству самоходных опрыскивателей, а «Конверсия-Аэро» была первой компанией, перенявшей это направление. У Бирюкова и Пономарева есть четыре патента на свои

## ГЛАВА «ПЕГАС-АГРО» СВЕТЛАНА ЛИННИК – СОРАТНИЦА ОСНОВАТЕЛЕЙ СО СТУДЕНЧЕСТВА



разработки (опрыскиватели «Туман-1» и «Туман-2» и одноименные разбрасыватели удобрений), но их статус — полезная модель, а не изобретение.

Поначалу производство было кустарным. «Конверсия-Аэро» арендовала простенькие цеха, больше напоминающие гаражи, то в одном месте, то в другом. «Приличное оборудование можно было подобрать практически на помойке. Оборонка распадалась, и заводы распродавали станки за копейки», — рассказывает Линник о том, как формировалась техническая база предприятия. Это уже потом, с прибыли, закупили дорогие японские станки. А тогда довольствовались малым... Ездили по выставкам, пытаясь переманить хоть кого-то из клиентов от иностранных производителей, которые тогда доминировали на российском рынке. У себя на родине взыскивали долги за своих «коньков-горбунков» с архаичных местных сельскохозяйственных кооперативов: «Заветы Ленина», «Первое мая», имени Чапаева, «Мирный». Но все-таки росли. К 2008-2009 годам достигли 60-70 млн рублей годового оборота.

Занятно, что «Конверсия-Аэро», в свою очередь, тоже дала старт проектам-клонам. Сначала от Бирюкова с Пономаревым отпочковалось КБ «Рубин», которое учредили Юрий Щербаков, Евгений и Александр Кияшко, Михаил Маслов и Андрей Утюж. Потом и они разбились на два лагеря. Юрий Щербаков единолично основал НПО «Рубин». Александр Кияшко и Андрей Утюж, которого Кияшко называл автором большинства самарских разработок в этом направлении, организовали фирму «Икар Плюс». И НПО «Рубин», и «Икар Плюс» являются действующими, но таких успехов, как компании-родоначальнице, им добиться не удалось. НПО «Рубин» показало максимальную выручку в 2012 году — 92 млн рублей, после чего показатель рухнул, а к 2016 году поднялся до 75 млн. У компании «Икар Плюс» на пике (2012-2013 годы) оборот доходил всего до 11 млн рублей, а по итогам 2016 года составил менее 1 млн.

Кияшко рассказывал, что у каждого самарского производителя своя конструкция. Например, одной из отличительных черт «Икар Плюса» было то, что они использовали в своих машинах кузова Lada, которые заказывали, как и «АВТОВАЗ», на «Вазинтерсервисе».

Новое направление раскачивалось в Самаре долго. От этапа разработки

## ВЗЛЕТ КОНЕМ

«Пегас-Агро» почти сразу стал крупнейшим производителем самоходных опрыскивателей в России. Наиболее популярные модели самоходных опрыскивателей в РФ в 2013 году

Производитель, модель	Отгрузка, шт.	Доля рынка, %
John Deere, 4730	158	35,4
«Пегас-Агро», «Туман»	84	18,8
Case New Holland, Patriot	32	7,2
Buhler Versatile, SX 275	25	5,6
AGCO, Rogator	20	4,5
«Ростсельмаш», SX275	18	4
John Deere, 4940	18	4
Stara, Imperator	18	4
AGCO, Challenger Spra-Coupe	14	3,1
Berthoud Agricole, Raptor	7	1,6

Источник — ассоциация «Росагромаш»

конструкции за десять лет продвинулись только до штучных продаж. Несмотря на то, что новинки были не такими уж и оригинальными, самарские производители осваивали деньги региональных институтов поддержки инноваций. Машины были недорогие: 1-1,5 млн рублей. Их понемногу покупали на пробу местные фермеры, аграрии из других городов, федеральные агрохолдинги.

## РАБОЧИЕ ЛОШАДКИ

«О серийном выпуске самоходных опрыскивателей и говорить не приходится», — уверял «Дело» в 2010 году Александр Кияшко. Бирюков и Пономарев считали иначе. В 2010 году была зарегистрирована компания «Пегас-Агро» (учредил общество Дмитрий Гусев, но позднее оно перешло Бирюкову и Пономареву). Тогда же фирма обзавелась собственным двухэтажным зданием в Стройкерамике. Нет, компания не превратилась в завод-гигант с конвейером. Но было создано компактное производство замкнутого цикла с локализацией 50-90%, работающее под заказ. По словам Светланы Линник, кредитами «Пегас-Агро» никогда не пользовался, вкладывая в развитие прибыль. Все основные средства — земля, здания, станки, оборудование — находятся в собственности «Пегас-Агро».

Что же тогда позволило сделать рывок? Возможно, какой-то крупный контракт. Например, учредитель и управляющий директор самарской компании «ЕвротехникаМПС» Владимир Орлов в беседе с «Делом» вспомнил, что в 2011-2012 годах

«Пегас-Агро» договорился о поставках примерно 20-30 опрыскивателей для федерального агрохолдинга «Мираторг». Орлов знает об этом, потому что заказчик попросил «Пегас-Агро» оснастить опрыскиватели всеми опциями импортных аналогов, в чем ему помогала «ЕвротехникаМПС», к тому моменту уже сотрудничавшая с «Мираторгом». Орлов уточнил, что позднее «ЕвротехникаМПС» стала поставщиком некоторых комплектующих для «Пегас-Агро».

Орошение оказалось золотым дождем. Уже в 2013 году «Пегас-Агро» стал приносить прибыль, заработав по итогам года 34 млн рублей чистого дохода. А с 2014 года, когда рубль резко обесценился, начала взлетать выручка компании. За два года она увеличилась более чем в три раза, до 942 млн рублей (2016 год). Чистая прибыль достигла 250 млн. По мнению экспертов, бурному росту бизнеса во многом способствовал рост цен на импортную технику, последовавший за девальвацией рубля.

По итогам 2015 года ассоциация производителей сельхозтехники в России «Росспецмаш» присудила «Пегас-Агро» 1-е место по темпам роста производства среди своих предприятий. В рейтинге «Дела» трехсот лучших компаний среднего бизнеса Самарской области, демонстрирующих самый высокий рост, «Пегас-Агро» оказывается второй год подряд. На этот раз завод на шестом месте в группе компаний с выручкой от 800 млн до 1 млрд рублей.

В 2016 году «Пегас-Агро» выпустил 240 единиц техники. Среди клиентов компании — крупные агрохолдинги. На самарском рынке это «Синко» и «Био-Тон». «Туманы» работают практически во всех регионах страны от Крыма до Дальнего Востока. По данным компании, больше всего машины закупает юг России: Краснодарский край, Ростовская область. Поволжский федеральный округ — на втором месте. Есть клиенты и в ближнем зарубежье: Казахстан, Белоруссия, Узбекистан, Украина. В этом году начались поставки в Сербию, ведутся переговоры с Болгарией и Монголией.

## ТАМ ЗА «ТУМАНАМИ»

В нише самоходных опрыскивателей «Пегас-Агро» стал лидером среди российских производителей. По данным ассоциации «Росагромаш» (позднее пе-



реименована в «Росспецмаш»), в 2013 году доля «Пегас-Агро» на рынке самоходных опрыскивателей РФ составляла 18,8%, что было вторым результатом после американского бренда John Deere. При этом в топ-10 вошел еще только один отечественный производитель — «Ростсельмаш» с долей 4%, а все остальные позиции были у иностранцев. Модель самарской «Евротехники», кстати, была первой по популярности в РФ, но среди прицепных опрыскивателей.

Более свежих оценок позиций «Пегас-Агро» на отечественном рынке «Дело» не обнаружило. Но конкуренция растет. Кроме «Пегас-Агро» и «Ростсельмаша» самоходные опрыскиватели производят «Казаньсельмаш» (модель «Барс»), подмосковная «Заря», «Виктория» из Ростова-на-Дону (на базе ГАЗ-66, УАЗ), саратовская «Академия защиты растений» («Витязь Land») и другие компании. Появились также игроки, освоившие выпуск самоходных опрыскивателей на шинах низкого давления, что было отличительной чертой самарцев. Ближайший такой производитель — «Орсагропромаш» из Орска с его «Бизонами».

Более того, в прошлом году в нишу самоходных опрыскивателей вошла и самарская «ЕвротехникаМПС», которая до этого производила только прицепные модели. Теперь завод запустил сборку самоходных опрыскивателей Pantera немецкого производителя Amazone. Впрочем, они относятся к более высокой ценовой категории, нежели «Туманы».

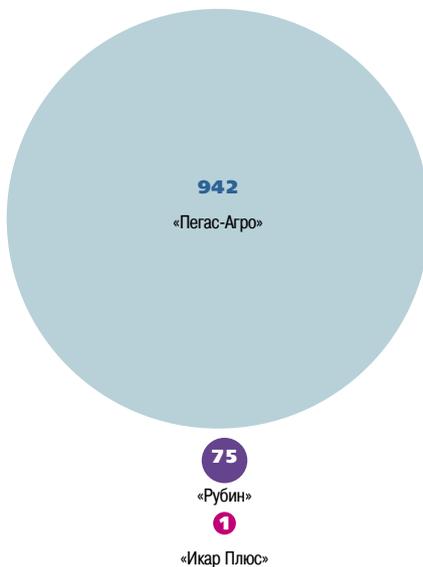
Эксперты «Дела» называют «Пегас-Агро» лидером рынка производства самоходных опрыскивателей в России. Владимир Орлов говорит, что объемы производства казанского «Барса» намного ниже.

Из объявлений о продаже самоходных опрыскивателей 2017 года производства, размещенных в Интернете, следует, что «Туман-2» стоит 4-5 млн рублей. Среди отечественной техники есть предложения, которые существенно дороже. Например, казанский «Барс» стоит 7-10 млн рублей. Но есть и эконом-класс, в том числе самарский «Рубин» стоимостью около 2 млн рублей. Белорусская «Роса» стоит менее 3 млн.

По оценкам Владимира Орлова, цена машин «Пегас-Агро» примерно в четыре раза меньше, чем импортной техники того же класса, а также у

## ❶ ПРОИГРАЛИ СКАЧКИ

Отпочковавшиеся от «Пегас-Агро» конкуренты не смогли его догнать. Выручка за 2016 год, млн руб.



Источник — «СПАРК-Интерфакс»

«Туманов» низкая стоимость владения. Цена самоходных агрегатов производства США — Challenger, John Deere, Case IH — достигает 26 млн рублей. Канадская техника с аналогичными функциями стоит 16-17 млн, немецкие опрыскиватели — от 24 млн.

«Аналогов нашей машины в мире нет. Есть небольшая группа компаний, которые выпускают технику, аналогичную первой модели «Пегас-Агро», снятой с производства. Импортные производители предлагают большую тяжелую технику, которая намного дороже», — рассказывает Линник.

## ОКРЫЛЯЕТ

Конъюнктура рынка — благоприятная для развития. Во многом благодаря санкциям. Российские производители сельскохозяйственной техники на подъеме. По данным Российской ассоциации производителей сельхозтехники, на федеральном уровне производство выросло в 2016 году на 58%. Региональные заводы не отставали. Быстрее, чем «Пегас-Агро», оборот которого увеличился примерно наполовину, развивался, например, сызранский завод «Сельмаш», входящий в холдинг «Василина» Виктора Димитриева. Его рост продаж достиг 80%, а в 2017 году бизнесмен хотел увеличить объемы производства еще как минимум вдвое.

Если говорить только об опрыскивателях, то эксперты отмечали спад

российского рынка в 2015 году (на 25-28%), но в 2016 году объемы снова выросли. Примечательно, что на сокращение спроса 2015 года «Пегас-Агро» отреагировал более чем двукратным ростом продаж. Импортозамещение.

По словам Светланы Линник, «Пегас-Агро» работает на растущем рынке, где спрос превышает предложение, что позволяет наращивать объемы производства. «Пока этот рынок хорошо защищен и субсидируется государством (согласно данным «СПАРК-Интерфакса», субсидии «Пегас-Агро» на возмещение затрат на производство сельскохозяйственной техники составили 150 млн рублей в 2016 году и 25 млн за неполный 2017 год. — *Ред.*). Ситуация рано или поздно изменится, появятся конкуренты и в этом сегменте. Мы стремимся успеть занять определенное место на рынке», — говорит Линник.

В 2017 году рост объемов производства «Пегас-Агро» может почти удвоиться. Линник озвучила «Делу» планы выпустить до конца года 450 машин. По ее данным на октябрь, выручка за неполный 2017 год уже на 30% превысила показатель за 12 месяцев 2016 года.

У компании есть и другие проекты. Например, разработан аэроглиссер, позволяющий быстро перемещаться по воде и заболоченной местности. Ведутся переговоры о возможном участии в проекте по сборке сельхозавтомобиля.

Но основной рост ожидается в главном направлении. Как рассказала «Делу» Линник, в текущем году «Пегас-Агро» приступил к строительству завода. Компания приобрела под проект в собственность 15 га земли на территории Самарской области и к 2020 году планирует запустить новое производство. «Существующие площади загружены по максимуму, а имеющиеся станки, оборудование и персонал позволяют увеличить объем выпуска более чем в два раза», — объясняет Линник. В планах на 2020 год выпустить 1000 самоходных опрыскивателей. А это уже не один, а четыре миллиарда рублей.

Дважды залетевший в рейтинг «Дела» лучших компаний среднего бизнеса, «Пегас-Агро» в третий раз в него не попадет. Это уже птица другого полета. Счет пошел на миллиарды. ❶

— Анна Рохленко



**ТРОЙНОЙ УДАР**  
Евгений и Ольга Реймеры и Денис Левин затмили местных рестораторов

Игроки

# ЛИММОНЫ «МИЛИМОНА»

## КАК ЕВГЕНИЙ РЕЙМЕР С ЖЕНОЙ И ШУРИНОМ СОЗДАЛИ КРУПНЕЙШУЮ РЕСТОРАННУЮ ГРУППУ В РЕГИОНЕ

**М**ы сделали то, что ни одной самарской компании до нас не удавалось. Наш семейный итальянский ресторан «Чиполучо» и французская кафе-пекарня «Софи

и Аннабель» вошли в дюжину лучших ресторанных концепций России, созданных в 2016 году. Самара впервые была номинирована на «Пальмовую ветвь» (престижная международная премия в ресторанной сфере. — *Ред.*) и сразу оказалась в топ-12 финалистов! — не успев остыть после пафосного события, восторженно рассказывал «Делу» соучредитель и генеральный директор самарского ресторан-

ного холдинга Milimon Евгений Реймер. Молодой бизнесмен был под впечатлением от апрельской поездки в Москву, когда он оказался в одном ряду с самыми модными московскими рестораторами: Аркадием Новиковым, Алексеем Васильчуком, Александром Каном, братьями Березуцкими — и их изысканными концепциями: ресторан, в котором еда и напитки продаются по себестоимости, но



надо платить за вход; ресторан с блюдами из девяти видов крабов; ресторан на последних этажах башни... Самарский проект совмещенной французской пекарни и итальянского ресторана, визитной карточкой которого было блюдо «Осьминог Чипо», не дотянул до передовиков гастрономического авангарда страны, но хотя бы просветил их, что на карте РФ есть такой город — Самара...

За десять лет Milimon вырос из небольшой службы доставки блюд японской кухни в одну из лидирующих местных ресторанных групп и позиционирует себя как федерального игрока и крупнейший ресторанный холдинг Самары. Группа уже работает в четырех городах, на подходе пятый. Пик взлета пришелся на 2013-2014 годы, когда в год открывалось по 15-17 заведений. В следующее трехлетие темпы сбавили до 4-5 новых ресторанов в год, но усложнились концепции. Официальный оборот группы достиг 250 млн рублей. Кто она — молодая самарская семья, научившаяся не по-самарски нарезать «лимоны» (milimon в переводе с испанского означает «мой лимон»)?

## С ДРУГОЙ ПЛАНЕТЫ

Евгений Реймер родился в Самаре в семье инженеров. Его фамилия — известная в городе. Одно время Александр Реймер был начальником областного ГУВД, а Евгений Реймер (другой) — вице-мэром Самары. Будущему ресторатору это помогло разве что не платить штрафы на дорогах, но не более. Он говорит, что не является родственником ни того, ни другого своего однофамильца.

Евгений Реймер окончил самарский аэрокосмический университет по специальности «бортинженер воздушного транспорта», но ни дня не проработал по профессии и на работодателя. Еще не защитив диплома, он написал бизнес-план студии дизайна, рекламы и фотографии, придумал для нее название «Солярис» (в одноименном романе Станислава Лема так называется планета, окруженная разумным океаном, генерирующим копии людей по воспоминаниям) и начал искать инвестора. «Нашел с третьей попытки», — рассказывает Реймер, не называя имен.

Согласно данным «СПАРК-Интерфакса», основным учредителем

образованной Реймером в 2002 году фирмы «Студия «Солярис» выступил Антон Анисимов. По информации «Дела», это родственник самарского промышленника Владимира Анисимова, который и сам позднее включился в рекламный бизнес Реймера в качестве учредителя одной из его фирм. Он, скорее всего, и помог на старте деньгами выпускнику «аэрокоса» с хорошей фамилией.

Владимир Анисимов известен тем, что сделал карьеру на самарском Заводе имени Тарасова от слесаря до генерального директора, но с приходом новых собственников лишился своего поста. Кроме Антона Анисимова (55%) и Евгения Реймера (30%) учредителем «Студии «Солярис» был Станислав Пташинский. Однако вскоре Анисимов продал долю Марьям Салюковой, родственнице самар-



**250**  
МЛН РУБЛЕЙ составил совокупный оборот ресторанных компаний Евгения и Ольги Реймеров и Дениса Левина в 2016 году

ского предпринимателя Рашида Салюкка, который был приятелем Реймера. В итоге из бизнеса вышел и Пташинский, проценты которого выкупил Реймер. Остались только Реймер и Салюков.

В 23 года Реймер был уже руководителем собственной фирмы. С 2002 по 2008 год «Солярис» разросся в крупный рекламный холдинг «Конфедерация», который занимался рекламой, разработкой брендов, неймингом, дизайном интерьеров, маркетинговыми исследованиями, полиграфией, изготовлением наружной рекламы и т.д. В нем работало около 60 человек. Охват — 15 городов РФ. Ориентировались, по словам Реймера, на тендеры крупных заказчиков. В Самаре среди них были «Волгателеком», «Волгатранстрой», «Смартс», Поволжский филиал «Мегафона».

Манекены Галя и Коля, вылезающие из окон самарских хрущевек и призывающие обращаться для решения жилищных вопросов в рекламируемую строительную контору; видеоролики для самарских фирм, в которых снимались герои популярных российских сериалов; разработка бренда и внешнего вида пивных ларьков «Бирсити» для московского оператора и, более того, организация в Самаре производства таких фирменных ларьков, которые фурами рассылались по всей России, — работа кипела. Реймер процветал. Но недолго.

Бизнес рухнул в одночасье: кризис 2008 года съел рекламные бюджеты заказчиков «Конфедерации». Из компаний, с которыми у Реймера были заключены годовые договоры, позвонили и сказали доделать начатое, а остальное вычеркивали из контрактов. Бизнесмен объехал всех руководителей предприятий-заказчиков, но понял бесперспективность развития рекламной индустрии в ближайшие годы. Продажи упали в разы. Из просторного дорогого офиса в центре города Реймер переехал в крохотный, распустив основную часть команды.

Удивительно, но в кризис совсем рядом процветал другой бизнес, который недавно организовали родственники Реймера при его финансовой поддержке, — доставка японской еды. И бизнесмен полностью переключился на него, закрыв на следующий год рекламное агентство.

## СЪЕЛИ САМИ

...В 2007 году на семейном совете Реймеров было решено создать в Самаре службу доставки японской кухни. Модная тема, тогда только набиравшая обороты, сулила высокие продажи, и конкуренции еще почти не было. Новым бизнесом занялись супруга Евгения Реймера Ольга и ее брат Денис Левин. Компания Евгения Реймера «Конфедерация» создала им бренд «Съел-БыСам», разработала стратегию продвижения и вывела торговую марку на рынок с минимальным рекламным бюджетом. Инвестиции могли составить миллион рублей. Роллы раскупались не хуже горячих пирожков. В кризис 2008 года вопреки тренду бизнес вырос.

Когда Евгений Реймер перепрыгнул со своего тонущего рекламного корабля на баржу фастфуда, где его жена и шурина крутили «золотые» роллы, он придал японской теме новую динамику. Реймер придумал проект островных павильонов, корнеров, которые располагались в прикассовых зонах гипермаркетов вроде «Ашана» и «Карусели», обеспечив

# ПЕРВЫМ ИНВЕСТОРОМ ЕВГЕНИЯ РЕЙМЕРА МОГ БЫТЬ ГЛАВА ЗАВОДА ИМ. ТАРАСОВА



### ЛЮБИМЫЙ ФАСОН

Знаком брендинга Евгений Реймер готовится войти в историю в фирменной футболке



своим роллам гарантированное попадание в корзину потребителя. Для Самары это было в новинку. Следом зашли суши-барами «СъелБыСам» на фудкорты в ключевых торговых центрах города. Сразу сделали ставку на объект с самой высокой арендной платой — ТРК «Космопорт», потом к нему добавились «Мега Сити», «Русь на Волге», «Парк-Хаус».

Первый ресторан — «СъелБыСам» — Реймер с родственниками открыл в ТЦ «Инкуб» на месте прекратившего работу Fashion cafe. По словам Реймера, инвестиции составили порядка миллиона рублей, которые были потрачены в основном на оформление зала. Производство досталось от предыдущего владельца. «СъелБыСам» стал сетевым проектом. Через полтора года были открыты еще два таких ресторана в Самаре и один в Оренбурге.

Как уверяет Реймер, их оренбургский ресторан стал первым проектом, с которого началось успешное освоение самарской компанией рынка общественного питания в других регионах. «Мой друг детства Илья Старостин вышел из одного бизнеса и обратился с предложением инвестировать в ресторан. В Самаре мы с семьей решили развиваться самостоятельно, поэтому с партнером выбрали Оренбург», — рассказывает Реймер о сво-

ем первом опыте за пределами Самары. С тех пор в других регионах он открывает заведения в партнерстве с инвесторами.

## ПОТЯНУЛО НА КИСЛОЕ

Не прошло и двух месяцев после того, как Реймеры открыли свой первый ресторан, и у них появился второй — lounge-bar Omni на улице Рабочей. Отход от японской тематики был связан с тем, что эта идея проекта родилась у бывшего партнера Реймера по рекламному бизнесу Рашида Салюкова. «У Рашида была идея, но он не понимал, каким образом организовать кухню и процесс, и обратился ко мне», — рассказывает Реймер. Бизнесмены снова воссоединились. Следом за lounge-bar Omni на улице Рабочей открыли lounge-bar Omni2 на Волжском проспекте. Впоследствии произвели релокацию заведения с Рабочей на набережную реки Волги между Первомайским и Полевым спусками, а через несколько лет реформатировали его в чайхану.

Уже в 2013 году Реймер вместе с женой и шурином создали управляющую компанию Milimon Family. Ресторанный холдинг получил название Milimon. Управляющая компания, в которой трудится порядка 45 человек, работает на все

города присутствия группы. Бренд-шеф-повара, концепции, закупки, серверы, бухгалтерия — все сосредоточено в одном месте. «Milimon — единственный холдинг в Самаре, который обладает настолько сильной структурой», — заявляет Реймер.

## ПУТЬ САМУРАЯ

Несмотря на создание управляющей компании, в 2013 году Реймер все силы бросил на развитие японского направления. Чтобы удержаться в нише, где конкуренция стремительно росла, нужно было вступать в схватку с федералами. К новому витку подтолкнула инсайдерская информация о том, что в Самаре планирует выйти Санкт-петербургская сеть магазинов японской кухни «СушиШоп». По службе доставки «СъелБыСам» это наносило удар, и основатели Milimon тут же сгенерировали контрконцепцию — сеть магазинов формата take-away («возьми с собой») «СушиПорт». «Мы понимали, что питейцы приходят с новой концепцией — блюда японской кухни на вынос, с очень демократичным ценником. Мы не могли допустить гостевого оттока, поэтому создали похожую концепцию. Добавили интересные блюда в меню, сделали ярче дизайн интерьера и экстерьера и успели захватить более интересные локации: оживленные перекрестки, торговые центры. Питерцам пришлось занимать менее интересные места. Наши меры смогли предотвратить экспансию «СушиПорта». Их развитие было прекращено в Самаре и Оренбурге, где мы тоже открыли магазины и кафе под брендом «СушиПорт», — без гордости рассказывает «Делу» Реймер.

«СушиПорт» рванул резко. За три с небольшим месяца — с августа по ноябрь 2013 года — открыли 13 магазинов. В 2014-м их стало 20. Из них три в Москве, по два — в Екатеринбурге и Оренбурге. Кроме того, за пределами Самары открылись «СушиПорты» в новых форматах кафе и ресторанов: два в Туле, по одному в Оренбурге и Нижнем Тагиле. По словам ресторатора, в Туле и Оренбурге они организовывали особенные «СушиПорты» в формате кафе: с комфортным посадочным залом, открытой кухней, стойкой раздачи на нескольких операторов-кассирах. Такие новшества — результат анализа концепции лидера отрасли фаст-фуда — «Макдоналдса». К открытию иногородних точек подключились партнеры, а в Оренбурге кафе «СушиПорт» работает по франшизе. «Небольшой порог вхождения в бизнес. Хорошие экономические показатели», — объясняет привлекательность проектов Реймер.



Кризис конца 2014 года затормозил развитие «СушиПорта»: упала покупательская способность клиентов со средним достатком и ниже среднего, на которых были ориентированы заведения; из-за санкций большое количество продуктов, задействованных в приготовлении, пропало с рынка или подорожало. «Если бы не 2014 год, то было бы не 20 магазинов, а 200», — грустит об упущенных возможностях Реймер, федеральная экспансия которого не достигла желаемого размаха. За 2015 и 2016 годы появились только два магазина «СушиПорт» в Оренбурге и один в Нижнем Тагиле. В Самаре пауза оборвалась в конце 2016 года открытием магазина в ТЦ «Амбар», а в августе 2017 года к нему добавилась точка в «Аврора Молле». Во время летней встречи с «Делом» Реймер говорил о планах открыть еще один «СушиПорт» в торговом центре Самары до конца года.

Многие из «СушиПортов», однако, закрылись. Согласно данным сайта Milimon Family, за историю компании в формате магазинов было открыто 25 таких заведений, в виде кафе и ресторанов — четыре. Теперь их всего 16, из них девять в Самаре, четыре в Оренбурге, два в Туле и один в Москве. Это может значить, что в Самаре закрылось шесть заведений, по два в Москве, Екатеринбурге, Нижнем Тагиле и одно в Оренбурге.

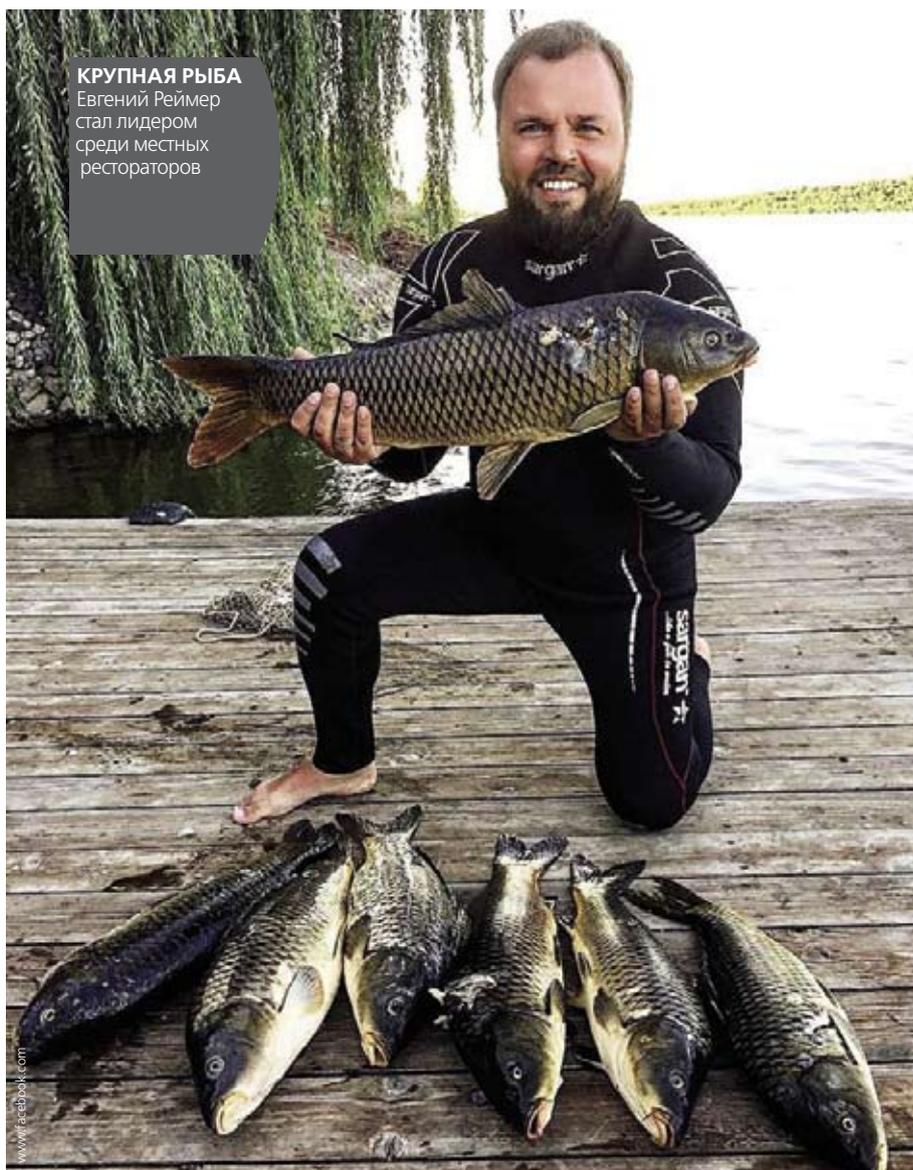
В Самаре основными игроками продолжают оставаться питерский «СушиШоп» и «СушиПорт», которые были первопроходцами. Согласно сайту «СушиШопа», у компании в Самаре 15 магазинов, что на шесть больше, чем у «СушиПорта». Ни один другой оператор, который вышел на рынок города уже после лидеров, не получил заметного развития. Самое большое число магазинов — четыре — у SushiFusion.

В свое время, когда «СушиПорт» дошел до отметки 10 точек, он посчитал, что критическая емкость рынка достигнута. «Занимались каннибализмом, отъедали от себя», — говорят в компании. Теперь работают 9 магазинов, вот-вот откроется десятый. Стоит ли идти дальше?

С годами японское направление диверсифицировалось. Меню «СьелБыСам» дополнилось итальянской и паназиатской кухнями. В «СушиПортах» стали продавать еще и бургеры.

## ДРУГОЕ ДЕЛО

Заработав основные капиталы на тиражировании японских проектов, Milimon всерьез переключился на сложные авторские концепции в 2015 году. В компании



### КРУПНАЯ РЫБА

Евгений Реймер стал лидером среди местных рестораторов

называют такие заведения порталами. Стратегия сформировалась сама собой: каждый следующий ресторан должен быть круче предыдущего. Получилось так, что и крупнее. Один за другим группа открыла американское ретро-кафе «Бенджамин» (общая площадь 150 кв. м), английское «Кембридж кафе» (300 кв. м) и два двухэтажных комплекса площадью 600 и 1100 кв. м. В составе первого — французская пекарня и кафе «Софи и Аннабель» и семейный итальянский ресторан «Чиполучо», в составе второго — Bootlegger Muzcafe и «Пряный барашек».

Грандиозным было открытие комплекса «Чиполучо» и «Софи и Аннабель». Очередь выстраивалась зимой на улице, что было прецедентом для Самары. Еще одна «бомба» — Bootlegger Muzcafe — начиналась с эксперимента. Сперва открыли Bootlegger Bar на один сезон, попробовав формат рор-ур кафе (кафе-

однодневки). «Это было цеховое помещение, где гулял ветер. Ни окон, ни дверей. Построили за 35 дней, раскидали мебель, повесили гирлянды. К нам пришла такая рафинированная публика! Это была феерия! Но лето закончилось. В сентябре мы сели в долгие переговоры с собственником помещения, которые спустя три-четыре месяца увенчались успехом», — рассказывает Реймер предысторию того, как они возвели под свой самый сложный проект (Bootlegger Muzcafe и «Пряный барашек») капитальную постройку с коммуникациями. При этом, как и все заведения Milimon, это находится на арендованных площадях.

С усложнением проектов росли и инвестиции. По оценкам экспертов, открытие самого раскрученного и дорогого проекта — комплекса Bootlegger Muzcafe и «Пряный барашек» — могло потребовать 70-80 млн рублей. Реймер отказыва-



ется отвечать на вопросы об инвестициях. По информации «Дела», долгое время бизнес развивался на собственные средства. В ряде проектов были задействованы деньги непубличных партнеров, которые приходятся Реймеру друзьями детства и студенчества. В таких совместных проектах основатели Milimon выступают в роли операторов и идеологов, а инвестирует партнер.

Тему привлечения кредитов Реймер также не комментирует, но, насколько известно участникам рынка, Milimon пользовался заемными средствами. Скорее всего, речь идет о десятках миллионов рублей или даже 100 млн. Суммы немалые, учитывая, что оборот группы составляет 250 млн рублей в год (официально раскрытая выручка ресторанных фирм, основанных Евгением и Ольгой Реймерами и Денисом Левиным, за 2016 год).

Проекты-порталы уже тоже начали тиражироваться в других городах. Открылись «Бенджамин» и «Пряный барашек» в Оренбурге. Еще один город, куда Milimon вышел с собственным ресторанным проектом, — Тула. Там появилась чайхана «Зира».

## ПОЛЯНЫ ЛИМОНОВ

Milimon — один из двух крупнейших ресторанных холдингов Самары. Реймер уверяет, что крупнейший. Если ориентироваться на официально раскрытую выручку, то Milimon уступает второй лидирующей местной группе — «Поляна» — в размере дохода примерно на треть. Но реальный оборот обоих лидеров рынка не известен: рестораторы его скрывают.

В разных источниках упоминается, что Milimon обслуживает то ли 1 млн, то ли 1,5 млн гостей в год. Данные неточные, а точные Реймер называть отказывается. Предположение «Дела», что совокупный оборот группы мог перешагнуть планку в полмиллиарда рублей, он оставил без комментариев.

Milimon — единственная ресторанный компания Самары, которая продает франшизы. На сайте предлагается три проекта: «Бенджамин», «СъелБыСам», «СушиПорт». Паушальный взнос — от 450 тысяч до 1,2 млн рублей, роялти — 6% от ежемесячного оборота. Но пока по

такой схеме группа открыла только одно заведение — «СушиПорт» в Оренбурге.

«Франчайзинг на сегодняшний день не востребован в отрасли, потому что порог вхождения высокий», — комментирует один самарский ресторатор. «Наша основная схема работы — партнерская, когда инвесторы подключаются к проекту в качестве учредителей, но управляем им мы сами (таких проектов, по информации «Дела», более 10. — *Ред.*). В случае франшизы рестораном управляют франчайзи», — объясняет Реймер. «Ресторанный бизнес высокодоходный, но сложный, высокорискованный, на нем зарабатывают только профессионалы», — заключает бизнесмен.

# 30

## ЗАВЕДЕНИЙ В ПЯТИ ГОРОДАХ ВХОДЯТ В РЕСТОРАННЫЙ ХОЛДИНГ MILIMON

За всю историю Milimon кроме «СушиПорта» закрыли еще один ресторан — «СъелБыСам» на проспекте Кирова в Самаре, безуспешно попытавшись его спасти за счет реконцепции (переименовали в «Душевную кухню», стали предлагать микс разных кухонь, уронили ценник). Все, что не касается Японии, продолжает работать. По оценкам Реймера, Milimon растет примерно на 25% в год. Согласно «СПАРК-Интерфаксу», прирост выручки в 2016 году — порядка 10%.

30 заведений, 11 концепций, пять городов присутствия — и это не предел. Реймер поделился с «Делом» планами по запуску в конце первого квартала 2018 года грандиозного совместного проекта Milimon и КСК Hermes — двухэтажного ресторанный комплекса «Кембридж» в Саратове. Он расположится на территории крупного конноспортивного комплекса с развитой инфраструктурой для

отдыха, который строит местный партнер. «Кембридж» включит в себя самый большой банкетный зал в Саратовской области (700 кв. м), камерный банкетный зал с отдельным входом, vip-ложу, четыре летние веранды, самую большую концертную площадку в Саратовской области (благодаря трансформации конкурного поля в сцену). «Все дни нефтяника, газовика, строителя будут происходить там, потому что других таких площадок в городе нет», — говорит Реймер. Также в планах Milimon — кейтеринг и доставка еды в коттеджный поселок и гостиницу, построенные при комплексе.

В Самаре Реймер обещает открыть два крупных ресторана в 2018 году. Проекты держатся в секрете. «С точки зрения атмосферности они будут еще сложнее, чем действующие», — интригует бизнесмен.

«Я как старый ресторатор могу сказать, что Milimon на лидирующей позиции. Они полностью развиваются сами. Более того, это они франчайзинг предлагают, а значит, прошли более серьезный путь (чем «Поляна». — *Ред.*). У Milimon абсолютно понятное будущее: будут развивать бизнес в других городах, занимать новые ниши внутри самарского региона. У них положительные тенденции», — нахваливает конкурентов президент ресторанный холдинга «Рестория» Александр Терентьев.

«Евгений Реймер открывал свои заведения с нуля, сам, основываясь на своем вкусе и видении этого бизнеса. А так как учиться ресторанному делу у нас в регионах негде, то все идет эмпирическим путем. Отсюда и ошибки. Например слоган Bootlegger: «Отдых для людей со вкусом». Это не маркетинг и не часть позиционирования. Это моветон, который не только не добавляет статуса заведению, но и, наоборот, размывает адекватное восприятие концепта. Сегодня общаться с гостями лозунгами начала 2000-х не принято», — добавляет немного критики в картину успеха Milimon Инна Щепетова, основатель московского агентства Marketingstory, специализирующегося на маркетинге в сфере ресторанный бизнес. Правда, маркетолог сотрудничает с основным конкурентом Реймера — группой «Поляна», и ее позиция может быть отчасти предвзятой.

Milimon продвигает по стране собственные, самарские концепции. «Поляна» богатеет за счет франшиз проверенных российских брендов. Кто победит? **D**

- Виктория Антонова

## В САМАРЕ MILIMON ОБЕЩАЕТ ОТКРЫТЬ ДВА НОВЫХ РЕСТОРАНА В 2018 ГОДУ

**ДВОЕ ЗА ВСЕХ**

Публичными владельцами «Поляны» являются только Дмитрий Трофименко и Роман Вавилин

Игроки

# ЯСНАЯ «ПОЛЯНА»

## 350 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ЗА ГОД ОСТАВИЛИ В РЕСТОРАНАХ САМОЙ БОГАТОЙ ГРУППЫ РЕГИОНА ИХ ПОСЕТИТЕЛИ. КТО НАКРЫВАЕТ ЗОЛОТУЮ «ПОЛЯНУ»?

**Г**К «Поляна» — феномен на региональном ресторанном рынке. Сложно поверить, но свой первый Narat`s они открыли всего пять лет назад», — удивляются бурному развитию самарской ресторанной группы эксперты «Дела». Собственники группы «Поляна» Роман Вавилин, Дмитрий Трофименко, Олег Вербин и Владислав Измайлович выполнили пятилетку ударными темпами: три ресторана итальянской кухни «Перчини», два ресторана узбекской кухни «Чучвара», пять десерт-баров Carrie, кафе-бар «Дорогая, я перезвоню», мегаполис-бар People`s, ирландский паб Narat`s в Самаре и Narat`s в Уфе. Правда, два заведения — коктейль-бар «Аудитория» в Самаре и Narat`s в Тольятти — уже успели закрыться. Тем не менее

в рекордно короткие сроки «Поляна» стала лидером местного ресторанного рынка по уровню доходов. Официально раскрытая выручка компаний, входящих в группу, в 2016 году — около 350 млн рублей. Кто они — «палычи» новой формации, заставившие цвести провинциальный рынок общепита бурным цветом высоких доходов?

### СОБРАЛИ ПЕНУ

Генеральный директор и совладелец ГК «Поляна» Роман Вавилин по специальности бухгалтер. В 1999 году окончил Самарский государственный экономический университет и сразу устроился на должность регионально-представителя федеральной компании «Вена», торгующей пивом. Потом перешел в аналогичную, только более крупную компанию «Браво Интернэшнл». В этой же структуре работал и самарец Дмитрий Трофименко. Там и познакомились будущие партнеры.

Пивную компанию вскоре купила голландская Heineken. Так Вавилин с Трофименко стали сотрудниками международной корпорации.

Пиво продавали от Калининграда до Владивостока. Позиции Heineken, приобретавшей в России один завод за другим, крепили. Вавилин и Трофименко курсировали из одного уголка страны в другой. С 2004 года им пришлось жить и работать в столице Башкирии. «На протяжении двух лет каждую неделю мы ездили на автомобиле из Уфы в Самару на выходные и строили планы, обсуждали модели бизнеса, которые могли бы воплотить, используя корпоративный опыт», — вспоминает Роман Вавилин. Шли годы. Трофименко оказался в Москве, Вавилин — в Новосибирске.

«В корпоративном бизнесе был драйв, зазор, команда. Тем не менее мы знали, что придется уйти в свободное плавание, только не ожидали, что



все произойдет так быстро», — рассказывает Трофименко. Тогда внезапно распалась команда, в которой он работал в Москве, а с новым руководством «возникли непримиримые противоречия». В результате в 2009 году Трофименко уволился и вернулся в Самару. «Я созвонился с Романом. Он тогда жил в Новосибирске и отвечал за треть российского бизнеса компании «Руст Инкорпорэйтед» группы «Русский стандарт» — крупнейшего импортера, дистрибьютора и производителя алкоголя. Я предложил запустить наш пилотный проект. Мы сразу договорились о разделении зон ответственности. Роман участвовал в проекте дистанционно, консультировал в области маркетинга, я отвечал за оперативное управление», — вспоминает Трофименко. Так засиял их первый совместный бизнес... — продуктовый магазин «Светлячок».

## ПОШЛИ НА СВЕТ

Концепт проекта и понимание механизма его реализации сложились еще в дорожных спорах на трассе Уфа — Самара. В те же времена, продавая пиво, компаньоны познакомились со своим третьим партнером — владельцем нескольких продуктовых магазинов в Самаре Геннадием Никеровым. «У него был опыт в розничном бизнесе, у нас — понимание, как все должно быть устроено, чтобы занять прочную нишу на рынке», — рассказывает Трофименко.

«Для нас было очевидно, что не за горами тот день, когда в стране будет работать несколько федеральных продуктовых сетей, которые займут 75% рынка. Региональных сетей просто не будет. Европейцы нам об этом рассказывали еще в 2006 году. Мы увидели сегмент, в котором можно играть и выиграть. Это маленькие магазины самообслуживания у дома. Они должны работать с семи утра до полуночи, то есть открываться раньше и закрываться позже федеральных дискаунтеров, занимать не больше 80-90 квадратных метров и уютно светиться в темноте», — рассказывает о том, как родилась идея «Светлячков», Трофименко.

Первый магазин открылся на улице Киевской в 2008 году. Несколько раз перестроив его, чтобы минимизировать потери, и в итоге закрыв, бизнесмены ориентировались на него как на образец. Только спустя два года

## PIKНИК НА СЛАВУ

Годовой оборот ГК «Поляна» примерно в два раза выше инвестиций (млн руб.)

**346**  
совокупная выручка  
фирм группы в 2016 году

**19**  
совокупная чистая  
прибыль фирм группы  
в 2016 году



**13**  
совокупный паушальный  
взнос по приобретенным  
франшизам

**>156**  
инвестиции в рестораны,  
открытые по франшизе

Источники: «СПАРК-Интерфакс»; сайты компаний, являющихся правообладателями франшиз.

приступили к созданию сети. Вавилин тоже уволился и вернулся в Самару. В маленьком кабинетике на улице Партизанской, без дизайнера и бренд-менеджера Вавилин, Трофименко и Никеров сами изобрели оформление магазинов «Светлячок», объясняя художнику, какой должна быть трава на вывеске и куда добавить красного цвета. Компаньоны выработали правило, что инвестиции в каждый открывающийся магазин не должны превышать трех-четырёх миллионов рублей. Локацию выбирали, наблюдая за соперничеством таких гигантов, как «Магнит» и «Пятерочка». «Светлячки» «зажигали» там, где не помещались супермаркеты, во дворах и на узких улочках. Приобрели магазин сети «Универсамчик» — неудавшийся проект группы «Гамма», крупного дистрибьютора пива.

В итоге за семь лет открыли 28 магазинов в Самаре, разбросанных от исторического центра до спальных районов. Оборот сети в компании не раскрывают. Он может исчисляться десятками миллионов рублей. В «СПАРК-Интерфаксе» отражено несколько фирм в совместной собственности (примерно в равных долях) Вавилина, Трофименко и Никерова,

основным видом деятельности которых является розничная торговля продуктами питания, но по итогам 2016 года финансовые показатели раскрыты только у ООО «Союз-Торг». Его выручка всего 36 млн рублей.

К 2012 году сеть «Светлячок» уже работала как отлаженный механизм и, по словам собственников, нуждалась лишь в текущем тюнинге. «Уже было неинтересно, — признается Вавилин. — Да и двум сильным руководителям в одном поле тесно. Нужно было выбирать новое направление развития. Мы решили, что это будет ресторан».

## ГОЛОДНЫЕ ЗВЕРИ

...«Туканы», «Игуаны», «Тушканы», «Куницы» — к выбору названий для компаний, на которые записывался бизнес ворвавшейся на самарский ресторанный рынок группы «Поляна», команда Вавилина и Трофименко подошла с юмором. Основное правило для своего «зверинца» определили сразу: надо покупать опыт и технологии региональных рестораторов из городов-миллионников, похожих на Самару. Франшизы москвичей отсекали. «Индюка несет тайфун. Он машет

## РОМАН ВАВИЛИН И ДМИТРИЙ ТРОФИМЕНКО НАЧИНАЛИ С ПРОДАЖ ПИВА



**ОСВЕТИЛ ПУТЬ**

Дмитрий Трофименко открывал первый «Светлячок», пока партнер жил в другом городе

крыльями и думает, что летит... Тайфун высокой московской проходимости породил очень много таких важных «индюков», но при ближайшем рассмотрении это заведения одной посадки. В Самаре такие модели будут неэффективны, к нам гость должен возвращаться», — объясняет Трофименко, почему «Поляна» остановилась на региональных франшизах.

Определившись с идеей, начали искать инвесторов по старым контактам корпоративного бизнеса. Предложение заинтересовало тольяттинцев Олега Вербина и Владислава Измайловича. Предприниматели занимались оптовой торговлей алкоголем и не бедствовали. Несколько их компаний под управлением ООО «Средняя Вол-

га» успешны и по сей день. Выручка «Средней Волги» в 2016 году составила около 370 млн рублей, чистая прибыль – 56 млн.

Вербин и Измайлович выступили не только инвесторами и совладельцами «Поляны», но и поставщиками алкоголя в заведения группы. Более того, «Поляна» использует транспортно-логистическую систему «Средней Волги».

«Они не участвуют в оперативном управлении ресторанами, но четко понимают, что происходит в бизнесе, знают, почему принимаются те или иные решения, — говорит о Вербине и Измайловиче Вавилин. – Мы все вместе выезжали в Иркутск, Москву, Новосибирск и пристально рассматри-

вали бизнес наших первых франчайзеров». Вербин и Измайлович от общения с «Делом» воздержались.

Первый проект четверки компаний — ирландский паб Harat`s в Самаре. Согласно сайту компании-франчайзера, паушальный взнос — 1 млн рублей, размер инвестиций — 9-13 млн. За первый полный год работы оператор паба ООО «Тукан» выручил более 41 млн рублей при 4 млн чистой прибыли. В 2016-м показатели выросли до 55 млн и 12 млн рублей соответственно.

«Тушканы» — оператор паба Harat`s в Тольятти, который в итоге закрыли. «Игуаны» — юридическое лицо бара «Дорогая, я перезвоню», который временно закрыт на перестройку и должен заработать в ближайшее время. «Куницы» управляет уфимским баром Harat`s, заработавшим за 2016 год 34 млн рублей выручки и 3 млн чистой прибыли. Совладельцем фирмы помимо Вавилина и Трофименко является Айрат Сайтов. Следуя примеру «Поляны», Сайтов открыл в Уфе по франшизе бар «Дорогая, я перезвоню». По словам Вавилина, этот проект не входит в группу «Поляна», но она консультирует его и периодически «сдает сотрудников в аренду». «Это наше партнерство, созданное под выход в интересующий нас регион, будущая площадка под «Поляну», — интригует Вавилин.

Набрав обороты, рестораторы неожиданно обзавелись собственным СМИ. В 2014 году вчетвером они купили 49% ООО «Бигвилл», являю-

**Д ПОЛЕВАЯ КУХНЯ**

Основные ресурсы ГК «Поляна» направила на открытие ресторанов по франшизе

					
Рестораны	<b>«Перчини»</b>	<b>«Чучвара»</b>	<b>Harat's</b>	<b>Мегаполисбар People's</b>	<b>«Дорогая, я перезвоню...»</b>
Количество заведений, открытых ГК «Поляна» по франшизе	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3*</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
Инвестиции в одно заведение, млн руб.	<b>От 18</b>	<b>От 20</b>	<b>От 9</b>	<b>От 25</b>	<b>От 12</b>
Паушальный взнос за одно заведение, млн руб.	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>	<b>1</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>
Роялти	<b>4%</b>	<b>3%</b>	<b>25 тыс. руб.</b>	<b>3%</b>	<b>5%</b>
	от оборота ежемесячно	от оборота ежемесячно	ежемесячно	от оборота ежемесячно	от оборота ежемесячно

\*Один из трёх закрылся. Источник – сайты компаний, являющихся правообладателями франшиз



щегося оператором интернет-журнала «Большая деревня». «Мы наблюдали за ресурсом, который был создан для того, чтобы раскручивать бар «Саша». Он быстро превратился в самостоятельный проект. Когда мы узнали, что у них проблема с инвестором, мы предложили свою поддержку на взаимовыгодных условиях, — рассказывает Вавилин. — Площадка работает как автономное подразделение, зарабатывает рекламой, и даже бывает обидно, когда ее используют конкуренты».

## ХЛЕБ. СОЛЬ. РОК-Н-РОЛЛ

За пять лет существования «Поляна» открыла 15 заведений, из которых не выжило два. Кроме Narat`s и «Дорогая, я перезвоню» работают три ресторана итальянской кухни «Перчини», два ресторана узбекской кухни «Чучвара», пять десерт-баров Carrie и мегаполис-бар People`s.

Собственный успешный, не франшизный проект — только Carrie, недорогие десерт-кафе. Еще один авторский проект «Поляны» — коктейль-бар «Аудитория» — оказался неудачным, и его свернули. Все остальные заведения открывались по франшизе. По оценкам экспертов, средняя рентабельность ресторана — 20%. Полностью окупить его можно через два года при условии, что заведение правильно открыли, сложив сложный пазл из концепции, кухни, бара, интерьера, локации. «Если ресторан «собрали» неверно, то уже в процессе работы ничего не исправить, деньги можно считать закопанными, — утверждает владелец московского агентства Marketingstor Инна Щепетова, специализирующаяся на маркетинге в сфере ресторанного бизнеса. — Поэтому в ресторанном бизнесе выгодно приобретать уже отработанный опыт и технологии». Специалистов «Поляна» тоже покупает: в Новосибирске, Казани, Москве, Санкт-Петербурге.

Основной конкурент владельцев «Поляны» — группа Milimon Family. По числу заведений она превосходит «Поляну» почти вдвое и, в отличие от нее, имеет богатый опыт открытия точек



### БОСС

Совладелец «Поляны» Роман Вавилин отвечает за управление ресторанами

за пределами Самарской области. Но по размеру официально раскрытой выручки лидирует «Поляна», опережая Milimon Family на 30-40%. «Milimon Family и «Поляна» делят рынок практически 50 на 50. Гости курсируют между их заведениями в зависимости от ситуации и настроения. Остальных просто не видно», — делится наблюдениями Щепетова.

Судя по настрою Трофименко, они с Вавилиным делают также ставку на активное развитие сети магазинов «Светлячок». «Процесс выжигания с рынка федеральными сетями региональных супермаркетов и прилавочных магазинчиков будет продолжаться. На это мы и рассчитывали, выстраивая свою модель бизнеса. Мы выиграли время, находясь в состоянии ожидания, подготовив почву для роста. Сейчас мы проводим ребрендинг «Светлячка». Пришло время для активной фазы роста», — интригует Трофименко.

Отраслевые эксперты сходятся во мнении, что, обкатав на франчайзинге стратегические модели ведения ресторанного бизнеса, «Поляна» готова запускать авторские проекты и вести экспансию в регионы. «Мы уже близки к тому, чтобы выйти за пределы области, — признается Вавилин. — Нас приглашают в города-миллионники. Мы просчитываем модель, озвучи-

ваем ее. Как правило, она включает три-четыре заведения и подразделение нашей управляющей компании. Потенциальные партнеры думают. Как только решатся, будем работать». Пока открытие двух новых проектов группы ожидается в Самаре. Один из них займет место закрытого бара «Аудитория». Под второй создано юрлицо с пафосным названием «Самарский центр гурмэ-туризма». Заведение откроется на набережной. В каком формате, пока не известно. «На набережной, насколько я знаю, они «Перчини» задумали, — предполагает президент холдинга «Рестория» Александр Терентьев. — Франчайзинговые проекты, которые «Поляна» велза из Сибири, закончились. Будем смотреть, что они предложат теперь. Будут ли они развивать собственные проекты? Я бы не советовал им делать что-то свое. Зачем придумывать огород, если его уже придумали? Они прибыль получают, значит, их модель управления бизнесом эффективно работает».

...Слоган ГК «Поляна» — «Хлеб. Соль. Рок-н-ролл». Это переделка популярного девиза из британской субкультуры конца 70-х. Девиз, наверно, еще способен кого-то вдохновить, а вот переделок уже достаточно. Ребята, которые рисуют на пиццериях Dodo Pizza их фирменное «Кекс, пицца, рок-н-ролл», это подтвердят. Слоган собственного изобретения не самая сильная сторона «Поляны». Получится ли сделать успешные авторские ресторанные бренды и вывести их за пределы города? **Д**

— Виктория Петрова

## ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ «ПОЛЯНА» ВЕЗЛА ИЗ СИБИРИ, ЗАКОНЧИЛИСЬ. КУДА ТЕПЕРЬ?



Рынки

# ЖИЗНЬ БЕЗ ГАРАНТИЙ

## ЧТО ЖДЕТ САМАРСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫХОДЯЩИЕ НА ОПТОВЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И МОЩНОСТИ?

**С**колько она ест? Половина зерна в день — не много. Женюсь! Но это 3,5 зерна в неделю — не так уж и мало...» — подсчитывал, во что обойдется спокойная семейная жизнь, состоятельный крот из известной сказки. Схожими расчетами руководствуются крупные потребители электроэнергии, задумавшиеся о разводе с гарантирующими поставщиками. Став самостоятельным субъектом оптового рынка электроэнергии и мощности (ОРЭМ) или выбрав независимую электросбытовую компанию, которая «поменьше ест» на розничном рынке, они видят сказочные перспективы избавления от оплаты сбытовой надбавки. Не обернется ли котом в мешке пойманный в небе ОРЭМ и РЭЭ журавль?

### ШАГ ВЛЕВО

По оценкам экспертов, сбытовая надбавка гарантирующему поставщику составляет от 2 до 10% итоговой цены поставляемой энергии в зависимости от региона. В Самарской области в стоимости киловатт-часа она составляет около 3%. Уход от оплаты этих процентов обещает выход на ОРЭМ, правда, взамен он требует соблюдения целого ряда условий, на выполнение которых необходимо выделить массу ресурсов, в том числе финансовых.

Наиболее трудно выполнимым условием участники рынка называют жесточайшую платежную дисциплину. Вносить оплату за поставленную электроэнергию необходимо по системе «час в час». Следить за своевременностью выплат на ОРЭМ призван

Центр финансовых расчетов и, стоит признать, с поставленной задачей справляется полностью. «Нарушающие финансовую дисциплину компании сталкиваются с целым рядом карательных мер. Здесь очень высокие процентные ставки по пеням за просрочку платежей, фактически кредитование в рынке, — раскрывает установленный порядок участник ОРЭМ. — Кроме того, мы обязаны держать на специальных клиринговых счетах немалые суммы!»

### У ВАС ЕСТЬ ПЛАН?

Домокловым мечом над нарушителями графика оплаты висит высокий риск лишения статуса субъекта ОРЭМ, получение которого само по себе трудоемкое и затратное мероприятие.

Желающие выйти на ОРЭМ, кроме всего прочего, должны внедрить автоматизированную информационно-измерительную систему коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ). В лучшем случае привести имеющуюся у предприятия систему в соответствие с современными требованиями ОРЭМ. Все этапы создания АИИС КУЭ — от разработки проекта до внедрения — требуют согласования с разрешительными и другими уполномоченными органами. Весь цикл, если верить сайтам компаний, предлагающих свои услуги по проектированию, монтажу и об-

служиванию системы, занимает около двух лет и потребует порядка 100 млн рублей инвестиций.

Подсчитывая затраты, следует учесть тот факт, что для того, чтобы стать субъектом ОРЭМ, потребителю необходимо наладить точное почасовое планирование энергопотребления и научиться работать без отклонений от заявленных объемов, иначе снова придется платить.

Цена отклонений на ОРЭМ высока. Чтобы понять, сколько можно сэкономить, работая на ОРЭМ без гарантирующего поставщика, нужно прибегнуть к простой арифметике. Величина отклонений в покупке электроэнергии и мощности у самарского гарантирующего поставщика ПАО «Самараэнерго» составляет 1,5-2%. В то время как у подавляющего большинства предприятий, самостоятельно ведущих операции на ОРЭМ, по причине отсутствия необходимого опыта подобного планирования эта величина может достигать до 20-23%. Получается, что итоговый перерасход средств с солидным запасом перекрывает всю ожидаемую экономию. Для многих это неприемлемый рост затрат. К тому же на оптовом рынке идет почасовое планирование (стоимость электроэнергии меняется каждый час), и в расчет принимается не только величина потребления электроэнергии, но и мощность оборудования. Также не стоит забывать, что содержание штата

---

## ВЕЛИЧИНА ОТКЛОНЕНИЙ В ПОКУПКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ НА ОРЭМ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ДОСТИГАЕТ 23%



специалистов на предприятии для ведения работы на ОРЭМ выливается в рост фонда оплаты труда.

В итоге, по данным сайта АО «Администратор торговой системы», каждый месяц от тридцати до сорока компаний, не справляющихся с выполнением всех требований, рассматриваются на предмет лишения их статуса субъекта ОРЭМ.

## ДЕШЕВО И СЕРДИТО

Своеобразным предложением «эконом-класса» для крупного потребителя в закупке электроэнергии может стать независимая энергосбытовая компания, предлагающая меньшую сбытовую надбавку. Однако здесь возникают свои риски. Так, условия энергоснабжения у гарантирующего поставщика строго регулируются правилами розничного рынка электроэнергии, в том числе договорные конструкции. Это гарантирует защиту прав потребителей. Прямой договор с независимым энергосбытом может таить в себе множество неувязок. В частности, существует вероятность стать частью схемы использования так называемых фирм-однодневок.

Как правило, независимые сбытовики перекалывают финансовые, экономические, операционные и юридические риски на своих потребителей. Так происходит по причине низкой стартовой компетенции потребителей, с одной стороны, и сложности правил оптового и розничного рынков электроэнергии, с другой.

Кроме того, опыт работы на оптовом рынке электроэнергии показывает, что те энергосбытовые компании, которые предлагают низкую сбытовую надбавку, часто имеют меньший запас финансовой устойчивости. Число компаний в перечне участников оптового

рынка (в том числе лишенных статуса субъекта оптового рынка), в отношении которых инициирована процедура банкротства по состоянию на начало ноября этого года на сайте Центра финансовых расчетов, достигло 32-х, значительная доля которых — «сбытовики».

При недобросовестном исполнении энергосбытами обязательств по оплате электроэнергии перед поставщиками — ОРЭМ или гарантирующим поставщиком (в зависимости от того, где сбытовая компания закупает электроэнергию для своих потребителей), возникает задолженность, а в дальнейшем — ограничение электроэнергии, которое касается и конечных потребителей. Сотрудничая с подобными энергосбытовыми компаниями, конечный потребитель рискует не только потратить деньги за энергию, но и столкнуться с перебоями поставок, а значит, и с остановками собственного производства.

В Самаре по такой схеме пошло ООО «РТ-Энерготрейдинг» — энергосбытовая компания, покупавшая электроэнергию у ПАО «Самараэнерго» для поставок в адрес ЗАО «Джи Эм-





**ВЫСОКОЕ НАПРЯЖЕНИЕ**

Предприятия сталкиваются на ОРЭМ с высокими финансовыми рисками

АВТОВАЗ», ПАО «Кузнецов» и АО «Авиаагрегат». Однако хроническая неуплата со стороны «РТ-Энерготрейдинга» за поставленную электроэнергию едва не привела к прекращению поставок на заводы. В 2017 году задолженность ООО «РТ-Энерготрейдинг» перед ПАО «Самараэнерго» превысила 192 млн рублей, что явилось основанием к расторжению ПАО «Самараэнерго» договора поставок электроэнергии должнику. «Самараэнерго» не единственный поставщик «РТ-Энерготрейдинга», имеющий к нему финансовые претензии. Как следует из информации системы «Электронное правосудие», только за 2017 год в отношении ООО «РТ-Энерготрейдинг» было направлено 12 исков о взыскании долгов.

Гарантирующий поставщик – подушка безопасности между ОРЭМ и

потребителем. Он «осредняет» ценовые заявки электростанций, находящихся в его зоне ответственности, выравнивает колебания цен в течение суток и во время ремонтных кампаний. Он публикует в открытом доступе все почасовые цены, которые могут быть проверены потребителем. Он публичен в силу закона, и он под полным контролем регулятора. Собственно, так и было задумано в ходе реформы российской энергетики. Как пояснили в ПАО «Самараэнерго», а это крупнейший гарантирующий поставщик электроэнергии в регионе, его сбытовая надбавка – около 3%. Она ограничена законодательством и регулируется региональным Министерством энергетики и ЖКХ. При этом все налоги, оплаченные самарским гарантирующим поставщиком, остаются в регионе.

В последнее время в Самарскую область все чаще заходят независимые энергосбытовые компании и гарантирующие поставщики из других регионов, которые предлагают свои услуги с меньшей сбытовой надбавкой, что весьма настораживает. Проверка надежности и финансовой состоятельности иногороднего предприятия может стать проблемой для местных потребителей, и за дисконт придется заплатить. Для компетентной оценки правовых рисков и рисков роста затрат на предприятиях обычно попросту не хватает юристов и экономистов нужной квалификации. Таким образом, на предприятие в любом случае лягут и затраты, и риски – операционные, финансовые, юридические. На стороне гарантирующего поставщика выступают надежность и прозрачность.

**ИНОГДА ОНИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ**

«Мы работаем с гарантирующим поставщиком на территории Самарской области, такой подход определяет специфика технологии и энергоемкость металлургического производства. Снижение энергозатрат – часть стратегии устойчивого развития предприятия. За последние 10 лет мы в 2 раза снизили удельное потребление электроэнергии на тонну выпускаемой продукции», — говорит Виктория Пономарева, руководитель направления по внешним коммуникациям АО «Арконик СМЗ» (бывшее ЗАО «Алкоа СМЗ»). Разделяют эти убеждения и представители предприятий, хлебнувшие свободы самостоятельного режима на ОРЭМ, решившие в итоге вернуться к союзу с гарантирующим поставщиком. Процесс обратного перехода идет все интенсивнее. Среди наиболее ярких примеров «возвращения в семью» гарантирующего поставщика в лице ПАО «Самараэнерго» можно выделить такие субъекты, как ПАО «АВТОВАЗ», ОАО «СИБУР Тольятти» и ПАО «МегаФон».

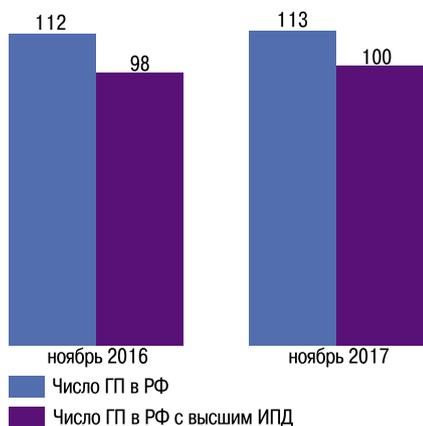
Самый популярный довод в пользу возвращения – неподъемные операционные издержки работы на ОРЭМ. Фактическая стоимость закупаемой электроэнергии и мощности оказывается выше прогнозов и ожиданий. Пониманием этого руководствуются компании, не пытающиеся выйти на вольные хлеба ОРЭМ. Представители одного из самых заметных среди них, АО «РКЦ «Прогресс», подчеркивают, что более всего в покупке электроэнергии через гарантирующего поставщика привлекает надежность электроснабжения, независимость цены на электроэнергию от графика нагрузки.

Вернувшиеся предприятия и те потребители, которые еще не имели опыта самостоятельной работы на ОРЭМ, выделяют несколько неоспоримых преимуществ пользования услугами гарантирующего поставщика. Во-первых, надежность энергоснабжения. По сути, гарантирующий поставщик финансово гораздо более стабилен, следовательно, чрезвычайно мала вероятность его банкротства и лишения статуса субъекта ОРЭМ. Во-вторых, важна прозрачность ценовых показателей. Третье преимущество — фактические операционные издержки в пересчете на киловатт-час у гарантирующего поставщика меньше, чем у самостоятельных участников, ведущих операционную деятельность на ОРЭМ. **D**

– Анна Верхоглядова

**D ПЛАТЯТ ВОВРЕМЯ**

Индекс платежной дисциплины (ИПД) гарантирующих поставщиков (ГП) сохраняется на высшем уровне



Источник – Центр финансовых расчетов



Проблема

# ДА БУДЕТ СВЕТ

**ДОЛГИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО ЖКХ ПЕРЕД ПОСТАВЩИКАМИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ УЖЕ ПРЕВЫШАЮТ РАЗМЕРЫ БЮДЖЕТОВ НЕБОЛЬШИХ ГОРОДОВ. КТО НЕ ПЛАТИТ ПО СЧЕТАМ?**

**П**рокуратура, суд, служба судебных приставов, Ростехнадзор — кажется, терпение самарских энергетиков лопнуло, и на борьбу с неплательщиками «Самараэнерго» не призвало разве что тяжелую артиллерию. «Наша

позиция — всегда договариваться, мы готовы принимать предложения, если они подкреплены гарантиями. Но надо понимать, что мы не можем позволить себе низкую платежную дисциплину на розничном рынке. В этом году нам ежемесячно приходится привлекать до 1,5 млрд рублей кредитов только на то, чтобы покрыть этот кассовый разрыв», — объясняет серьезный настрой энергетиков генераль-

ный директор ПАО «Самараэнерго» Олег Дербенев. Какие города и районы области не выходят из сумрака?

## **СЫЗРАНЬ**

«Проблемы с неплатежами характерны для целого ряда муниципалитетов, но если смотреть на тенденции и закономерности, то именно в Сызрани на протяжении уже многих лет происходят одни и те же негативные процес-



## **Д НЕ ХОЧУ, НЕ БУДУ**

Предприятия-должники «Самараэнерго» среди управляющих компаний и ТСЖ (млн руб.)



Источник – ПАО «Самараэнерго»

сы по одному и тому же сценарию. Вот и сейчас ухудшение экономической ситуации на рынке не стало решающим в проблеме снижения платежеспособности потребителей. Топ-позиции рейтинга злостных должников продолжают занимать организации, лидировавшие по этим показателям и несколько лет назад. И это прежде всего сызранские компании», — отме-

чает Олег Дербенев. Долги сызранских коммунальщиков перешагнули отметку 200 млн рублей, проблемы есть практически у всех крупных компаний жилищно-коммунального сектора. Все они контролируются группой «Криста» предпринимателя и депутата Самарской губернской думы Владимира Симонова. Так, обязательства ООО «Сызраньводоканал» на 15 ноября 2017 года достигли 105,5 млн рублей и продолжают расти в геометрической прогрессии. Компания уже не первый год фигурирует в списке злостных неплательщиков за потребленные энергоресурсы, но переломить ситуацию поставщикам не удается даже применением самых жестких мер.

Не лучшим образом у энергетиков складываются взаимоотношения и с сызранскими управляющими компаниями. В Сызрани из года в год происходит одно и то же, говорят в «Самараэнерго». Например, в четвертом квартале 2015 года все дома из не оплачивающей свои долги УК «Центр» были переведены в УК «ЖЭС». Что касается обязательств, то они, как утверждают в «Самараэнерго», попросту «повисли в воздухе»: их никто не оспаривает, но и предложений по погашению обязательств от должника до сих пор не поступило.

В 2016 году произошло слияние двух крупнейших городских УК. Долги «Центра» и «ЖЭС» составили 95,5 млн и 43,8 млн рублей соответственно. При этом и объединенная с «ЖЭС» УК «Центр», и «Сызраньводоканал» представлены группой лиц, так или иначе связанных все с тем же Владимиром Симоновым.

По данным системы «СПАРК-Интерфакс», с 2002 года подконтроль-

ные Симонову организации, а с 2009-го — и лично сам бизнесмен фигурировали в числе собственников коммунальной организации, являющейся монополистом на сызранском рынке водоснабжения. Уже тогда, по информации энергетиков, «Сызраньводоканал» не слишком педантично исполнял свои обязательства перед поставщиками энергоресурсов. Например, весной 2010 года его долг перед ОАО «Самараэнерго» составлял 16,2 млн рублей. Полностью ликвидировать задолженность предприятию с тех пор ни разу так и не удавалось. В марте 2016-го Владимир Симонов формально дистанцировался от бизнеса «Сызраньводоканала», оставив его на попечении своих давних партнеров — Анатолия Корчагина (сейчас является владельцем 100% долей ООО «Сызраньводоканал») и Александра Мошакера (возглавляет «Сызраньводоканал» с апреля 2016 года). До прихода в компанию Мошаков руководил ООО «УК «ЖЭС». Нарастание долгов и последующие банкротства предприятий, их не вернувших, — практика, которая может стать для Сызрани стандартной, опасаются в «Самараэнерго».

Поставщики ресурсов перешли к более жесткой практике воздействия на неплательщиков, привлекая к участию в решении проблемы правоохранительные органы и используя методы принудительного взыскания долгов. Так, активы «Сызраньводоканала» и еще одного хронического неплательщика, МУП г.о. Октябрьск, находящиеся в собственности у организаций, в 2016 году были взяты под арест по исполнительным производством, инициированным ПАО «Самараэнерго». «Это дает нам гарантии того, что имущество не будет выведено из-под контроля», — отмечает Олег Дербенев.

## **ТОЛЬЯТТИ**

Еще одним рекордсменом по долгам можно назвать тольяттинскую управляющую компанию ООО «УК №3», долг которой превышает 45,8 млн рублей.



**НЕОТКЛЮЧАЕМЫЕ**  
Предприятиям ЖКХ  
нельзя прекратить  
подачу энергии

«Если ситуация не изменится, будем подключать правоохранительные органы», — обещал в 2016 году Олег Дербенев. В 2017 году «Самараэнерго» свои обещания сдержало.

По информации прокуратуры Автозаводского района г. Тольятти, в результате проверки управляющих организаций ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти», ООО «УК «Уютный дом» в связи с задолженностью за поставленные коммунальные услуги перед ПАО «Самараэнерго», ОАО «ТЭК» установлено, что расчет за фактически принятый ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти» объем электрической энергии за два месяца не произведен, в связи с чем перед ПАО «Самараэнерго» образовалась задолженность за потребленный коммунальный ресурс на сумму 51 млн руб. В отношении юридиче-

ского лица ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти» и его генерального директора возбуждены административные дела, на виновных наложены штрафы 50 и 25 тысяч рублей соответственно. Аналогичная ситуация и с ООО «УК «Уютный дом» разрешилась такими же штрафными санкциями.

Тем не менее долг ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти» так и не выплатило. Более того, сумма долга за электроэнергию выросла и на 15 ноября этого года составила уже 64 млн рублей.

На обслуживании ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти» находятся 600 многоквартирных домов г. Тольятти, из них 222 дома в настоящее время переходят под управление ООО «ДЖКХ». Именно так называется новая управляющая компания, не так

давно зарегистрированная в Москве руководителем ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти» Виктором Поповым. Регистрация новой управляющей компании и перевод под ее управление домов, находящихся на обслуживании ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти», накопившего долги перед поставщиками электроэнергии, воды и тепла, наводит на мысль о выводе денег из управляющей компании.

Тем более подобное с ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти» уже случалось. До недавнего времени существовала схожая организация «Департамент ЖКХ». Организация в настоящее время с долгом энергетикам 2 млн рублей находится в стадии ликвидации, а ее потребители перешли на обслуживание ООО «Департамент ЖКХ г. Тольятти», скорее всего, перехода так и не заметив.

## УК ВИКТОРА ПОПОВА «ДЕПАРТАМЕНТ ЖКХ Г. ТОЛЬЯТТИ» ДОЛЖНА ЗА ЭЛЕКТРИЧЕСТВО БОЛЕЕ 50 МЛН РУБ.

## САМАРА И ОКРЕСТНОСТИ

Аналогичная тольяттинской ситуация в этом году сложилась и в Самаре. Управляющая компания ООО «Коммунальная система» накопила долг перед ПАО «Самараэнерго» в размере



**НЕТ ДОСТУПА**

Среди предприятий, поставка энергии которым ограничена, есть муниципальные

9,5 млн рублей. Вскоре на ее месте образовалась новая управляющая компания ООО «Коммунальные системы». Название новая компания оставила практически созвучным, сменив лишь единственное число на множественное. Других изменений не последовало, в том числе в платежах за энергоресурсы. Ни ООО «Коммунальная система», ни ООО «Коммунальные системы» с долгами за потребленную электроэнергию расплачиваться не спешат.

Среди самарских неплательщиков за электроэнергию можно выделить ТСЖ «Никитинское 2», на обслуживании которого находятся всего два дома, долг превышает 3 млн рублей, а также ТСЖ «Современник», накопившее долги за электроэнергию в размере 5,5 млн рублей.

Предприятия ООО «СУТЭК», ТСЖ «Голосова, 44», ТСЖ «Поляна», ТСЖ «Жигули», ТСЖ «Вольская, 85», заключив договоры с ПАО «Самараэнерго» на энергоснабжение мест общего пользования в многоквартирных домах, ни копейки не перечислили в ПАО «Самараэнерго» за потребленные услуги.

Энергетики отмечают, что в ряде муниципалитетов им удается

наладить диалог с потребителями-должниками. Такая практика сложилась в столице региона и даже в некоторых отдаленных районах области, например в Приволжском. Однако несмотря на то, что во многих муниципалитетах проблемы решаются при помощи администраций, в ряде районных центров, например в Ставропольском, власти, по наблюдениям энергетиков, дистанцируются от решения проблем: МП муниципального района Ставропольский «СРС» накопило долги в размере 75,5 млн рублей.

**НАШ БРОНЕПОЕЗД**

Основной мерой борьбы с организациями-должниками (кроме предприятий ЖКХ, которые относятся к «неот-



**МЛН РУБЛЕЙ —**

долг за электричество сызранских коммунальных предприятий

ключаемым») является ограничение режима потребления электроэнергии.

Однако и у должников есть свои методы, пусть и незаконные, но часто применяемые. Они попросту не допускают представителей сетевых организаций к объектам отключения. С подобными нарушениями ПАО «Самараэнерго» решило бороться с привлечением контролирующих органов. Так, в этом году более 60 заявлений о нарушениях порядка ограничения режима энергопотребления было направлено в Ростехнадзор, такую практику «Самараэнерго» ввело в 2017 году. Половина из поданных заявлений касалась потребителей-должников, не выполнивших требования о самостоятельном ограничении режима потребления электрической энергии. Еще столько же заявлений было направлено в отношении потребителей, не обеспечивших доступ к энергопринимающим устройствам представителей сетевой организации для введения ограничения режима потребления электроэнергии. По 14-ти из них уже вынесено решение о возбуждении административного дела.

По итогам административных расследований, в 2017 году шесть нарушителей были оштрафованы на сумму в размере от 10 до 50 тысяч рублей. Среди них МП «Сервис» Клявлинского района и ЗАО «Энергетик» Похвистневского района, которые не выполнили требования о введении самоограничения под контролем сетевой компании. Кроме того, ООО «Александровское» Большеглушицкого района, самовольно возобновившее частичное ограничение режима потребления электроэнергии.

Стоит отметить, что если за нарушение порядка ограничения режима потребления мерой ответственности для юридического лица является штраф, то к должностному лицу может быть применено наказание в виде штрафа либо дисквалификация на срок от двух до трех лет.

Взаимодействие с Ростехнадзором, считают в ПАО «Самараэнерго», поможет значительно повысить платежную дисциплину потребителей энергоресурсов, а также сократит количество злоупотреблений со стороны недобросовестных категорий потребителей энергоресурсов, в том числе со стороны «неотключаемых». **□**

- Анна Верхоглядова



Проблема

# СО ЩИТКОМ И НА ЩИТКЕ

## ЗА НЕПОЛНЫЙ 2017 ГОД ЖИТЕЛИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ СОКРАТИЛИ ДОЛГИ ЗА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 100 МЛН РУБЛЕЙ

**В** отличие от коммунальных компаний рядовые жители Самарской области ходят в долгах как в шелках, в массе своей, не желают, аккуратно перечисляя коммунальщикам и поставщикам начисленные рубли и копейки. По информации Минстроя РФ, доля должников среди потребителей — физических лиц колеблется в диапазоне всего 4-5%.

### СВОИ СРЕДИ ЧУЖИХ

Как гарантирующий поставщик ПАО «Самараэнерго» принимает на себя обслуживание потребителей других сбытовых компаний, не все из которых привыкли платить по счетам.

В начале этого года 37 тысяч жителей Самары — потребителей ООО

«Сбыт-Энерго» — перешли на обслуживание в ПАО «Самараэнерго». Более полутора тысяч из них не оплачивали поставленную электроэнергию предыдущему сбытовику и зарождают новые традиции в отношении нового поставщика не собирались. Брать на себя ответственность за выстраивание партнерских отношений с потребителями пришлось «Самараэнерго». Компания давала более 50-ти очных и 10-ти

письменных консультаций для новых абонентов ежедневно. Пришлось воздействовать на должников: подано 46 заявлений в суд, разослано 245 предупреждений об ограничении электроэнергии, произведено 88 ограничений энергопотребления. Кроме того, 36 человек обратились в ПАО «Самараэнерго» за рассрочкой платежей и теперь выплачивают задолженность частями. В результате дебиторская задолженность этой группы потребителей сократилась на 4,5 млн руб. и составляет 18,5 млн руб.

# 445

**МЛН РУБЛЕЙ —  
ДОЛГ ЖИТЕЛЕЙ  
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ  
ПЕРЕД «САМАРАЗЭНЕРГО»**

### ПО ДОБРОЙ ВОЛЕ

Несмотря на позитивную тенденцию, выраженную в сокращении задолженности некоторых групп потребителей, с мая прошлого года граждане начали копить еще и долги по пеням, выставляемым ПАО «Самараэнерго» за несвоевременно произведенную плату за электроснабжение. За 10 месяцев 2017



года размер начисленных пеней составил 3 миллиона рублей.

Счета за электроэнергию с начисленными пенями ежемесячно получают порядка 70 тысяч жителей Самарской области.

В компании подчеркивают, что оказавшиеся в трудной жизненной ситуации граждане могут обратиться в «Самараэнерго» за реструктуризацией долгов и решать проблему задолженности вместе.

Наибольшее количество неплательщиков проживает в Самаре, Жигулевске, Отрадном и Кинеле.

Большинство из них оплачивает пени и задолженность в добровольном порядке.

## ОТЧАЯННЫЕ ДОМОВЛАДЕЛЬЦЫ

В противном случае ПАО «Самараэнерго» вынуждено обращаться в суд, и в первую очередь по поводу крупных должников, в числе которых, как правило, собственники частных домов.

В подавляющем большинстве случаев не платят хозяева не поко-

## Д ДОЛГОВАЯ ГЛУБИНКА

Объем задолженности перед «Самараэнерго» жителей районов высокой платежной дисциплины в 2017 г., млн рублей

**6,5**

Красноармейский район

**2**

Похвистневский район

**1,2**

Большечерниговский район

Источник – «Самараэнерго»

сившихся избушек, а дорогостоящих домовладений, окруженных трехметровыми заборами, снабженными охранными сигнализациями и системами видеонаблюдения.

Лидером рейтинга не желающих платить по счетам домовладельцев в 2017 году стал житель Красного Яра с долгом 437 тыс. руб. В Сергиевском районе один из владельцев престижного коттеджа накопил долг по причине некорректной подачи показаний при-

боров учета в сумме 423 тыс. рублей. Житель Чапаевска, производивший на своем участке строительные работы, забыл оплатить электроэнергию на 335 тысяч рублей.

В «Самараэнерго» отмечают, что от своевременной оплаты электроэнергии зависит надежность энергоснабжения: денежные средства, поступившие в сбытовую компанию, идут на производство электроэнергии и ремонт электрических сетей. «Недавно, рассматривая жалобы на перебой электроснабжения пенсионерки, исправно оплачивающей свет в своем ветхом маленьком домике, мы установили, что причиной проблем стал собственник соседнего участка, воруящий электричество. Он самовольно подключил к сетям свой большой коттедж», — возмущены представители поставщиков.

Многие должники, признавшие свои долги, подписали с ПАО «Самараэнерго» график рассрочки платежей, тем самым сняв угрозу наложения запрета на выезд за границу и запрет на регистрационные действия с недвижимостью. **Д**

- Анна Верхоглядова

# 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) 226 51 49, 334 57 20

e-mail: [sales@effprint.ru](mailto:sales@effprint.ru)  
[www.effprint.ru](http://www.effprint.ru)

Реклама



Реклама

# НА ВСЕХ ПАРАХ К ВОЛШЕБНОМУ РОЖДЕСТВУ

  
Villeroy & Boch  
1748

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

[WWW.VILLEROY-BOCH.RU](http://WWW.VILLEROY-BOCH.RU)



Story

# ВОЗВРАЩЕНИЕ ЗВЯГИНЦЕВА

## СМОЖЕТ ЛИ САМЫЙ БОГАТЫЙ БИЗНЕСМЕН НЕФТЕГОРСКОГО РАЙОНА СНОВА СТАТЬ ЕГО НЕГЛАСНЫМ ХОЗЯИНОМ?

**Я** хочу быть главой района, хозяйственником. Хочу быть исполнительной властью, а не политиком», — подобные откровения можно было услышать от самого богатого и влиятельного нефтегорского бизнесмена Алексея Звягинцева вскоре после того, как он проиграл выборы в Самарскую губернскую думу в 2011 году. Еще за год до этого он начал терять административный ресурс в своей вотчине: Нефтегорский район возглавил его оппонент Владимир Корнев, который к тому же пытался вернуть приватизированное предпринимателем за копейки муниципальное имущество и коммунальную инфраструктуру. После этого Звягинцев дистанцировался от местного бизнеса и политики, но только внешне. На самом деле он готовился к реваншу. Пару месяцев назад был арестован Корнев, который подозревает в своих проблемах Звягинцева. На место главы района, которое может скоро оказаться вакантным, прочат протеже бизнесмена. И, как выяснило «Дело», финансовые ресурсы Звягинцева, который вроде бы распродал и обанкротил свои компании, на пике. Семейный доход составил в 2016 году около 90 млн рублей, а оборот только официально принадлежащего ему бизнеса — порядка 800 млн. Сразу две его ключевые фирмы — «Промстрой» и «Сервис» — оказались в рейтинге «Дела» лучших

компаний среднего бизнеса. Сбудутся ли мечты серого кардинала местечковой политики и нефтебизнеса?

### ШПИОНСКИЙ ДЕТЕКТИВ

«Тсс... Не произноси имя «Звягинцев» вслух, я же тебя предупреждал! Говори просто: «Он». Вон видишь охранника? Это его брат. Он услышит и все ему передаст, весь наш с тобой разговор», — нервно одергивал журналиста «Дела» один из чиновников Нефтегорского района в 2012 году на выходе из здания администрации. Тогда была в разгаре война между двумя хозяевами района: официальным главой Владимиром Корневым и местным олигархом (тогда еще это слово не было архаизмом) Алексеем Звягинцевым, контролировавшим главный ресурс жизнедеятельности городского поселения — коммуналку. Они не просто судились с привлечением прокуратуры, Следственного комитета, ФСБ. Коридоры администрации были наводнены людьми Корнева и «засланными казачками» Звягинцева. Казалось, что весь город поделен на два враждующих лагеря... Ситуация, впрочем, была органична для влиятельного предпринимателя, который с молодости

демонстрировал задатки героя какого-нибудь остросюжетного жанра.

Несмотря на то, что Звягинцев шесть лет назад в рамках предвыборной кампании в Самарскую губернскую думу занимался каким-никаким пиаром, его подробной биографии в открытых источниках «Дело» не обнаружило. Все, что удалось выяснить о юности бизнесмена, — это то, что он родился в 1967 году в селе Богатовка Алексеевского района в семье врача, который позднее возглавил Центральную районную больницу Нефтегорска. У Звягинцева высшее профессиональное образование. Какое и в какие годы полученное, неясно. В Нефтегорске «Делу» рассказали, что Звягинцев начинал карьеру механиком в местной строительной компании «СМУ-3». В районе можно услышать и сомнительную историю о том, что первые капиталы Звягинцев мог заработать на специфических операциях с зерном. Характер этих операций описывают с помощью очень простого и понятного русскому человеку слова, но мы не будем его повторять. Шапка не горела. «Его сажали в подвал, наказывали», — рассказывают и такое.

В официальном бизнесе Звягинцев стартовал во второй половине 90-х

**«Я ХОЧУ БЫТЬ ГЛАВОЙ  
РАЙОНА», – БРОСАЛ  
В РАЗГОВОРАХ ЗВЯГИНЦЕВ**



СЕМЕЙНЫЙ ДОХОД ЗВЯГИНЦЕВА СОСТАВИЛ ОКОЛО 90 МЛН РУБЛЕЙ, ОБОРОТ БИЗНЕСА – ПОРЯДКА 800 МЛН. СРАЗУ ДВЕ ФИРМЫ – «ПРОМСТРОЙ» И «СЕРВИС» – ОКАЗАЛИСЬ В РЕЙТИНГЕ «ДЕЛА» ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА





как учредитель нефтегорских компаний «Вега» и «Рондо» с неизвестным видом деятельности, которые давно ликвидированы. Интереснее основанное в начале 2000-х ЗАО «Агропромкомплект» (деятельность в области архитектуры), в котором партнером Звягинцева выступил Вадим Каминер (через общественную организацию «Новая аграрная политика»). Каминер — скандально известный создатель компании «Агропроминвест», придумавший схему закупки на кредиты Сбербанка запчастей и ГСМ для сельскохозяйственных предприятий, которые в дальнейшем расплачивались с ним за счет урожая. Проект лопнул, а кредитная организация безуспешно пыталась взыскать с Каминера крупные суммы.

Также в 2002 году Звягинцев стал совладельцем трех фирм «Газ-Сервис», в названии которых присутствовали цифровые индексы 1, 3, 4, и располагались они в Алексеевском районе Самарской области, Оренбургской области и Нефтегорске. Чем занимались организации, вид деятельности которых был указан как розничная торговля, ремонт машин и оборудования, неизвестно.

Вскоре, однако, бизнес приобрел более понятные очертания.

## ЧЕРНЫЕ МИЛЛИАРДЫ

В 2004 году Звягинцев основал компанию «Нефтепромстрой», которая изначально специализировалась на ремонте и обслуживании скважин.

Несмотря на нефтегорскую прописку, производственная база, видимо, разместилась в Оренбургской области. Там находился основной заказчик — бузулукская компания «Оренбургнефть», входившая на тот момент в «ТНК-ВР» (позднее перешла «Роснефти»). У Звягинцева в какой-то момент появилась также база в селе Кулешовка Нефтегорского района.

Кто «пригрел» неизвестного в то время Звягинцева — остается до сих пор тайной. Но в 2002 году на должность главного инженера «Оренбургнефти» пришел уроженец Куйбышева, окончивший Куйбышевский политехнический институт, Александр Берман, который вскоре стал заместителем генерального директора по нефтесервису, а в 2005 году возглавил предприятие. С ним и его командой и взаимодействовал Звягинцев. Также известно, что Берман связи с родиной не терял. Позднее его родственники в Самаре были задействованы в подрядных схемах местных структур «Роснефти».

По словам источника

«Дела» из Нефтегорска, «Нефтепромстрой» был одним из основных генподрядчиков «Оренбургнефти», точнее его НГДУ «Бузулукнефть». Возводил установки подготовки и переработки нефти, резервуары, строил трубопроводы и металлоконструкции. Из золотых скважин выкачивались миллионы и даже миллиарды. К 2007 году оборот «Нефтепромстроя» достиг 567 млн рублей, еще через год — 1,3 млрд рублей.

Поднявшись на подрядах «Оренбургнефти», Звягинцев находил и других заказчиков, создавал новый бизнес. В 2007 году он учредил Средневожскую трубно-механическую компанию (СВТМК) и фирму по грузоперевозкам «НПС-Транспорт», которые на пике деятельности приносили каждая по 130-150 млн рублей в год. СВТМК занимается нанесением анти-

**НАКАЧАЛСЯ**  
Свой первый миллиард Звягинцев заработал в нефтянке





коррозийного покрытия на трубы, является подрядной организацией в сфере строительства магистральных и промышленных трубопроводов. База расположена в селе Курманаевка Оренбургской области и представлена тремя линиями нанесения изоляционного покрытия общей производительностью 6 тысяч погонных метров в сутки. В числе заказчиков и партнеров СВТМК на сайте компании перечисляются «ТНК-ВР», «Роснефть», «Газпром нефть», «Славнефть», «Санеко», Уральский трубный завод.

Со временем доступ к недрам ограничили. Выручка «Нефтепромстроя» к 2010 году сократилась до полумиллиарда, потом пару лет держалась на уровне 400 млн и в итоге упала. Недоброжелатели Звягинцева говорили, что на какое-то время его перестали подпускать к подрядам «Оренбургнефти». «Дело» слышало даже предположение, что увольнение Бермана из «Оренбургнефти» в 2010 году могло быть связано с претензиями к качеству работ подрядчика в лице «Нефтепромстроя». По словам бывшего сотрудника Звягинцева, «Нефтепромстрой» построил «Оренбургнефти» сооружения, не соответствующие стандартам конкурсного задания. «В результате весь топ-менеджмент филиала компании лишился работы. В Бузулуке говорят, что Звягинцеву заказы не дают, так как он срывает объемы и сроки», — рассказывал «Делу» источник. Но он явно сгустил краски. Сотрудничество со своим главным заказчиком Звягинцев не прекращал, просто обновил формат и на некоторое время сбавил аппетиты.

На этапе смены власти в «Оренбургнефти» «Нефтепромстрой» действительно оказался в кризисе. Подрядчик инициировал несколько исков к своим субподрядчикам, а они — к нему. Например, с оренбургской компании «Спецстроймонтаж» он требовал около 2 млн рублей за некачественно выполненные работы по теплоизоляции и антикоррозийной защите ряда металлоконструкций. Но ответчик подал встречный иск и в ходе продолжительной тяжбы добился включения своих требований в размере 17 млн рублей в реестр кредиторов «Нефтепромстроя» (к тому времени компания уже была признана несостоятельной). Кстати, несмотря на кризис отношений «Нефтепромстрой» с «Оренбургнефтью», по направлению



**МЛРД РУБЛЕЙ** составила выручка «Нефтепромстроя» в 2008 году, что было пиковым показателем за всю историю бизнеса Звягинцева

изоляция труб Звягинцев как работал с основным своим потребителем, так и продолжал.

Что подтолкнуло «Нефтепромстрой» к исчезновению — неспособность (нежелание) расплатиться по долгам или неоднозначная репутация, толкающая к обновлению бренда, — трудно сказать, но в 2014 году компания обанкротилась. Сумма требований кредиторов к ней превысила 86 млн руб. Из них, согласно отчету конкурсного управляющего, было удовлетворено всего 811 тысяч рублей. Парадоксально, но в списке имущества компании, которая еще недавно зарабатывала сотни миллионов рублей в год, оказалась только различная почти ничего не стоящая мелочь, вроде 21 матраса и 12 одеял, строительного вагончика, нескольких огнетушителей. Куда все исчезло? Неизвестно.

Но за два года до этого Звягинцев отбросил несколько лишних букв и единолично основал компанию «Промстрой», а заодно еще и фирму «Сервис» (с долей 80%). Обе в Самаре. Судя по немногочисленным арбитражным делам, их вид работ и заказчики — те же, что и у «Нефтепромстроя». Кроме «Оренбургнефти» в числе потребителей попадался еще «Газпромнефть-Оренбург». Первые пару лет совокупный оборот «Промстроя» и «Сервиса» не достигал и ста миллионов рублей в год. Но после банкротства «Нефтепромстроя» в 2014 году фирмы рвану-

ли вверх. Они обе попали в рейтинг «Дела» лучших компаний среднего бизнеса с показателем выручки по итогам 2016 года 483 млн и 238 млн рублей соответственно.

Такую разветвленную структуру юрлиц Звягинцев мог создать неспроста. Как следует из материалов одного арбитражного дела, налоговая пыталась истребовать с СВТМК 8 млн рублей, неправомерно вычтенных из НДС за 1-й квартал 2015 года. Фискалы обнаружили, что услуги, по которым производился вычет, на самом деле не оказывались. А спорными контрагентами были все те же, свои «Промстрой», «Сервис», «НПС-Транспорт».

Кроме того, в середине «нулевых» Звягинцев инвестировал в множество не связанных с нефтяной промышленностью проектов, которые по большей части свернуты. Например, он стал собственником доли размером 26% в компании «Гольяттивтормет». По словам ее бывшего совладельца Игоря Зверева, фирма занималась сбором металлолома. В Бузулуке у Звягинцева были доли в «Бузулукском ЖБИ», Южно-Уральской трубной компании (строительство инженерных коммуникаций), нескольких строительных фирмах. В Самаре он хотел производить машины (НПП «НКГео-забой»), кабели («Импульс»), организовать такси (60% фирмы «Городское такси» принадлежало Ольге Звягинцевой), но дело не пошло.

## ЛЕХА, ОТДАЙ ДЕНЬГИ!

...«Мы хотим поднять над зданием администрации огромный дирижабль и написать на нем: «Леха, отдай деньги!», — шутил один из чиновников Нефтегорского района в беседе с корреспондентом «Дела» лет пять назад. Тогда в острой фазе находился конфликт между Звягинцевым и главой района Владимиром Корневым. Предметом противостояния была местная коммуналка, которую предыдущий глава района Сергей Афанасьев передал Звягинцеву, а Корнев хотел вернуть.

# МИЛЛИАРДНАЯ КОМПАНИЯ ВО ВРЕМЯ БАНКРОТСТВА ПОГАСИЛА ВСЕГО 811 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ ДОЛГА



До 2009-2010 годов все коммунальные активы Нефтегорска — котельные, муниципальные теплотрассы, электросети, водопроводы, очистные сооружения, газопроводы и другое имущество — принадлежали МУП «Нефтегорскжилсервис», которое было монополистом на рынке коммунальных услуг города. Ежегодная выручка структуры составляла 150-170 млн рублей. Убыток к 2008 году достиг 33 млн рублей, долги перед газовиками и энергетиками — где-то 28 млн. Но инвесторов в сфере ЖКХ, как правило, интересует гарантированный оборот, на котором можно за несколько лет обогатиться, а потом как-нибудь разобраться с убытками и долгами, например с помощью банкротства.

Тогда с подачи Звягинцева Афанасьевым были запущены процессы, результатом которых стала приватизация муниципальных объектов в 2009-2010 годах. Имущество, которое находилось на балансе МУП «Нефтегорскжилсервис», было передано в уставный капитал четырех недавно образованных ОАО: «Энергия-1» (электросети), «Нефтегорская ТЭК» (котельные, теплотрассы, газопроводы), «Водоканал» (водопроводы, очистные сооружения) и «Уют». Последнему обществу перешло 18 объектов муниципального имущества района: бани, территория под вещевым рынком, площади в жилых домах, профилакторий и пр. Говорят, что профилакторий новый собственник переделал в отель. В обществах у Звягинцева было по 74; 50; 30 и 30% соответственно. У администрации района — 26; 50; 40 и 40%. В «Водоканале» и «Уюте» были также другие частные акционеры, которых Звягинцев называл инвесторами, но они считались близкими ему людьми. Получив в собственность системы жизнеобеспечения города, Звягинцев стал контролировать дополнительно более 200 млн рублей оборота, но не тут-то было.

В том же 2010 году главой Нефтегорского района стал Владимир Корнев, который просто переехал из соседнего кабинета заместителя главы по строительству, ЖКХ, транспорту и связи в самый главный. Со Звягинцевым у него были странные отношения. Звягинцев в свое время заявлял, что это Корнев рекомендовал его в собрание представителей Нефтегорского района. При этом Корнев говорит, что относился к действиям Звягинцева по присвоению коммунального хозяйства

**В ОТВЕТЕ  
ЗА СЕТИ**

Сергей Афанасьев (на фото), будучи главой района, передал ЖКХ Звягинцеву

настороженно, еще когда был замглавы. Некоторые источники в районе считают, что Корневу была дана установка из областного правительства по возвращению активов в собственность района.

Воцарение в местной коммуналке Звягинцева могло затронуть и деловые интересы Корнева. По крайней мере сторонники Звягинцева в разговорах с «Делом» пытались навести на Корнева тень, говоря, что у него якобы был семейный бизнес, связанный с подрядами района, что в нем как-то был задействован еще один высокопоставленный местный чиновник. Рассказывали и историю о том, что, проанализировав документацию МУП «Нефтегорскжилсервис» за 2006-2007 годы, новый собственник местной коммунальной инфраструктуры обнаружил выпадающие доходы на 160 млн рублей, которые якобы бесследно растворились под управлением того самого чиновника. Но все это не более чем старые слухи, инспирированные врагами.

Как бы там ни было, но Корнев, став главой, вступил в конфронтацию со Звягинцевым, инициировав не-

сколько исков о признании сделок по передаче муниципального имущества в четыре ОАО недействительными. Подключил прокуратуру, ФСБ, Следственный комитет.

Тогда-то и выяснилось, что имущество отошло коммерческим структурам, мягко говоря, с дисконтом, по ценам ниже балансовой стоимости. Например, центральную городскую котельную оценили в 960 тысяч рублей, а Корнев негодовал: только металлолома с ее территории наберешь не меньше, а одно ее здание стоит 13 млн. Администрация района была недовольна качеством работы коммунальной инфраструктуры после ее перехода Звягинцеву, копившимися долгами. Как заявлял Корнев, он не мог ни на что повлиять: хоть в каждом ОАО у администрации и был блокирующий пакет, ее представителей не допускали до дел фирм, их бухгалтерской документации. Не устраивало руководство района и то, что обещанная реконструкция коммунальной инфраструктуры Нефтегорска, которую должен был провести Звягинцев в обмен на выгодное приобретение, так и не состоялась.

Рассказывали и то, что Звягинцеву



досталось также несколько земельных участков в городе, на которых он возвел жилые дома, из-за чего, как считали в администрации, муниципальная казна лишилась 8 млн рублей доходов.

Владимир Корнев в своих эксклюзивных комментариях, предоставленных «Делу» из СИЗО, рассказал, что, когда он стал главой и начал борьбу за коммунальные активы, к нему приезжал Звягинцев и пытался давить. «Ты мне палки в колеса не вставляй. Оставь все как есть. Зачем тебе эти проблемы?» — примерно таким было содержание предложения бизнесмена, по словам бывшего главы Нефтегорска. Корнев отказался, сославшись на руководство области, которое его поддерживало. «Корнев просто постоянно отирался у дверей Алексея Бендусова (тогда вице-губернатор, руководитель аппарата правительства Самарской области. — *Ред.*). Для него это угодный человек, который прибежит по первому звонку», — комментировал «Делу» в свое время назначение Корнева близкий Звягинцеву источник.

Звягинцева, в свою очередь, поддерживала местная прокуратура, которая призывала Корнева, по словам сторонников последнего, «не фыркать». Был и более серьезный ресурс влияния. В районе говорили, что бизнесмен дружил с тогдашним старшим помощником прокурора Самарской области по собственной безопасности Виктором Дедовым, который в свою очередь познакомил его с тогдашним главным федеральным инспектором по Самарской области Сергеем Сычевым, бывшим до этого председателем регионального правительства. Ходили слухи, что Звягинцев строил для Дедова дом где-то в Нефтегорском районе. «Звягинцев всегда бравировал именем Сычева, если что было не по его. Заявлял, что обратится к Сычеву и пролоббирует проект», — вспоминает один из бывших коллег бизнесмена. Поговаривали, что Сычева и Звягинцева связывали не только общие друзья, но и совместный бизнес. Сычев несколько раз приезжал на предприятия Звягинцева в Нефтегорск. Но Звягинцев от-

крещивался от всех слухов, уверяя, что с Сычевым познакомился случайно и виделся с ним всего несколько раз.

Суды сначала по некоторым искам поддержали Корнева, но потом встали на сторону Звягинцева.

## КАКАЯ-ТО БУРДА

Не прошло и полутора лет с момента приватизации, как Звягинцев начал постепенно дистанцироваться от коммунального бизнеса. Вместо него в одной компании за другой появлялся никому не известный выходец из Жигулевска, задействованный в строительном и электросетевом бизнесе в Самаре, Владимир Бурдинский, и близкие ему люди. Новый инвестор

# 200

## МЛН РУБЛЕЙ В ГОД И БОЛЕЕ ПРИНОСИЛИ КОММУНАЛЬНЫЕ АКТИВЫ НЕФТЕГОРСКА ПОСЛЕ ИХ ПОКУПКИ ЗВЯГИНЦЕВЫМ

возник из ниоткуда. В 2011 году Звягинцев вышел из Нефтегорской ТЭК и «Энергии-1». В первой компании его доля перешла Владимиру Бурдинскому и Григорию Барабину. В «Энергии-1» его сменили Павел Бурдинский (брат Владимира Бурдинского), Барабин и Татьяна Мордясова (позднее 75% компании перешли некоему Алексею Зубцову). А в 2013 году Владимир Бурдинский приобрел долю Звягинцева и в «Водоканале».

По словам источников «Дела», все, что формально осталось у Звягинцева, — это 10% «Водоканала». Но собственник этого пакета не раскрывается в документах эмитента. В них указывается только то, что 40% принадлежат администрации района, а

50% — Владимиру Бурдинскому.

Какова роль Бурдинского в бизнесе Звягинцева — неудачливого инвестора или зицпредседателя Фунта с функцией могильщика — не ясно до сих пор. Бурдинский в свое время объяснял «Делу» приход в нефтегорскую коммуналку как-то неубедительно и сумм якобы имевших место быть сделок не называл. Говорил, что знал этот бизнес и раньше и, выбирая из нескольких активов в различных районах Самарской области, остановился на этом предложении. Афилированность со Звягинцевым Бурдинский отрицал. Но в районе были и те, кто подозревал, что Звягинцев мог сохранять влияние на коммунальные активы после их передачи (продажи) Бурдинскому. «На собраниях акционеров в «Водоканале» Звягинцев и Бурдинский очень дружно сидят и шушукуются», — передают местные наблюдатели. Были и странные совпадения. Вскоре после покупки нефтегорской коммуналки у Звягинцева Бурдинский продал свою Самарскую энергетическую компанию, которая тут же была перерегистрирована почему-то... в одной из деревень Бузулукского района (территория Звягинцева), а потом обанкрочена.

Под знаменем нового инвестора Бурдинского коммуналка Нефтегорска уверенно продолжала скатываться в пропасть долгов и убытков. В 2016 году была объявлена банкротом Нефтегорская ТЭК (ее имущество получила в аренду подконтрольная областному правительству структура «СамРЭК-Эксплуатация»). Сумма требований к ней 112 млн рублей, из них удовлетворенных — ноль рублей. Кульминацией стало банкротство Бурдинского как гражданина. Теперь на грани разорения — «Водоканал», кредиторская задолженность которого на конец 2016 года составляла 206 млн рублей при выручке 103 млн, убытке 17 млн и дебиторке 93 млн. «Энергия-1» почти сразу отдала в аренду свои электросети Самарской сетевой компании и показывает номинальную выручку.

## БАРСКИЕ ЗАДВОРКИ

В качестве публичного политика Звягинцев дебютировал вскоре после получения контроля над нефтегорским ЖКХ, став в конце 2010 года депутатом собрания представителей Нефтегорского района. На следующий

# ЗВЯГИНЦЕВ ПОДНЯЛСЯ НА ПОДРЯДАХ «ОРЕНБУРГНЕФТИ» ВО ВРЕМЯ ПРАВЛЕНИЯ БЕРМАНА



год он пытался попасть в Самарскую губернскую думу, но проиграл гонку самарскому бизнесмену Александру Живайкину. Говорили, что Звягинцеву оказывал поддержку Сычев, но бизнесмен это отрицал. «Было не положено», — говорил он. Имеется в виду то, что Звягинцев выдвигался под эгидой ЛДПР. В партию Звягинцев при этом не вступил.

Больше в региональную политику Звягинцев не рвался. С тех пор он простой депутат собрания представителей Нефтегорского района. «Являясь действующим депутатом муниципального собрания, Звягинцев знает, какие решения принимаются, участвует в политических и экономических процессах, в распределении финансовых средств», — говорит Владимир Корнев. Политические интересы Звягинцева, напрямую связанные с коммерческими, сконцентрированы именно в Нефтегорске, хоть в последние годы и находились в неактивной фазе.

Бизнесмен всегда охотно пристраивал в свой бизнес бывших чиновников и силовиков из своего района. И наоборот, двигал своих топ-менеджеров на руководящие должности в городской и районной администрациях.

Бывший руководитель районного КУМИ Денис Кириллов, при котором и состоялся переход муниципального имущества структурам Звягинцева, позднее работал у него директором «Водоканала» и заместителем в строительной компании.

Александр Русяев, ранее руководивший Нефтегорским отделом внутренних дел, стал партнером Звягинцева по «Тольяттивтормту». Их также объединяла

охранная фирма «Алекс», которая сначала принадлежала Русяеву, а потом перешла Звягинцеву.

Валентин Ладыгин одно время возглавлял «НПС-Транспорт», а позже занял пост главы Нефтегорска. Более того, в 2015 году он участвовал в конкурсе на замещение вакантной должности главы Нефтегорского района, но проиграл Корневу. Вскоре Ладыгин покинул должность главы Нефтегорска, а затем его дисквалифицировал арбитражный суд Самарской области. Это произошло по заявлению УФАС Самарской области, установившего факт возмещения затрат администрацией в размере более 40 млн рублей муниципальному предприятию без соответствующих процедур. По информации

«Дела», тогда Ладыгин снова пришел на работу к Звягинцеву, в СВТМК.

Еще один чиновник — заместитель главы Нефтегорского района по взаимодействию с органами государствен-

ной власти и органами местного самоуправления в обеспечении общественной безопасности Иван Ерхов, которого принято считать человеком Корнева — ранее был владельцем 5% в СВТМК Звягинцева.

## ГОРОД N

...Офис Звягинцева в Нефтегорске приютился за скромным торговым центром. Это небольшое, но шикарное по местным меркам двухэтажное здание. Единственная его примета — отсутствие каких-либо опознавательных знаков. И это понятно. Звягинцева в местном бизнесе и аппаратной политике как будто бы и нет. Из коммуналки формально вышел. Основные активы — «Промстрой», «Сервис», Средневожжская трубно-механическая компания — зарегистрированы за пределами района. В коридорах администрации не встретить дружеских объятий...

Звягинцев в свое время бравировал тем, что создал в Нефтегорске 1000 рабочих мест, притом что численность населения там всего около 20 тысяч. Со Звягинцевым связывали много разного бизнеса и кроме ЖКХ: транспортное предприятие, ЧОП, кафе, гостиницу, рынки и прочее. «Нефтепромстрой» строил в Нефтегорске дома, офисные помещения. Получив при Афанасьеве и его руководителе КУМИ Кириллове в собственность чуть ли не полгорода, Звягинцев оказался отстранен от кормушки с приходом Корнева. Муниципальное имущество ему не продавали. На подрядный рынок не пукали.

Но в бизнесе Звягинцева дела все равно шли в гору за счет самарско-оренбургских фирм (часть их активов может располагаться в селе Кулешовка Нефтегорского района, где у бизнесмена база). После провала, связанного с банкротством «Нефтепромстроя» и формальной потерей контроля над коммунальными активами, в 2015 году общая выручка официально принадлежащих ему компаний составила 809 млн рублей, в 2016-м — 780 млн. Потери компенсировались за счет растущих оборотов «Промстроя» и «Сервиса». Еще немного добавляет СВТМК, которая, впрочем, строит стратегические планы создать крупнейший региональный центр по изоляции, хранению и транспортировке труб. Таким образом, бизнес Звягинцева (без учета ЖКХ) по совокупному обороту вернулся на уровень 2010-2012 годов (в



**ГОВОРЯТ, ЧТО ЗВЯГИНЦЕВ  
БРАВИРОВАЛ ИМЕНЕМ СЕРГЕЯ  
СЫЧЕВА (НА ФОТО)**



2013-2014 годах он сокращался почти в два раза).

«НПС-Транспорт» в прошлом году признан банкротом. Лет пять назад в самарской прессе появлялась информация о том, что Звягинцев строил в селе Алексеевка завод по очистке насосно-компрессорных труб с нефтяных скважин на базе не работающего много лет Алексеевского дорожного ремонтно-строительного управления (ДРСУ), с которым заключил договор аренды.

Согласно раскрытым сведениям о доходах и имуществе за 2016 год, которые Звягинцев обнародовал как депутат собрания представителей, он с супругой является одной из самых зажиточных пар в Самарской области. Его личный доход составил 47 млн рублей, а его жены — 40,5 млн. У Звягинцева в собственности 43 единицы строительной и специальной техники, в том числе пять строительных автокранов, трубоукладчики, экскаваторы, погрузчики, грунтовые катки, три грузовика, речной буксир-тягач и легковой автомобиль (Nissan Almera). У супруги — восемь легковых машин, в том числе Mercedes-Benz, 48 грузовых автомобилей, пять строительных кранов и четыре автобуса. Недвижимого имущества тоже нажито немало. У Звягинцева — восемь земельных участков, кузнечно-сварочный, формовочный и столярный цеха, здание пилорамы, автостоянка (площадью 2,4 тыс. кв. м), крытая стоянка (3,6 тыс. кв. м), гараж для стоянки (1,1 тыс. кв. м), площадка (6,7 тыс. кв. м), контрольно-пропускной пункт, пункт проверки автомобилей, объект незавершенного строительства (635 кв. м), магазин «Хлеб-Молоко-Кулинария», жилой дом (350 кв. м), а также еще один жилой дом (112 кв. м) в пользовании. У его супруги кроме дома — две просторные квартиры, подъездной железнодорожный путь, погрузочно-выгрузочные пути, встроенное нежилое помещение, гаражный бокс. И есть куда стремиться еще...

## ПУСТИТЬ КОРНИ

Теперь Звягинцев снова может стать негласным хозяином Нефтегорского района. Пару месяцев назад был арестован Владимир Корнев, подозреваемый во взятке (позднее выпущен под домашний арест). Эпизод, по которому его привлекли, произошел еще в 2009 году, когда он занимал пост замглавы



### КРАСНО-СЕРЫЙ КАРДИНАЛ

Алексей Звягинцев сражается за звание негласного хозяина района

администрации района по строительству, ЖКХ-транспорту и связи. Тогда директор строительной компании «Новый город» Андрей Зацепин якобы передал ему квартиру стоимостью чуть более 708 тысяч рублей за выдачу разрешения на строительство.

Владимир Корнев передал «Делу» через своего представителя эксклюзивные ответы на вопросы журнала. В них он излагает свое видение связи между подозрением во взятке и своей борьбой со Звягинцевым за нефтегорскую коммуналку. Корнев сообщил «Делу», что по эпизоду, который ему пытаются инкриминировать, уже проводилась доследственная проверка еще в 2011

году, когда он начал работу по возвращению коммунальных объектов в муниципальную собственность, но оснований для возбуждения уголовного дела не было. Спустя шесть лет дело реанимировали, хотя, по словам Корнева, никаких доказательств нет, кроме голословных утверждений Зацепина.

Почему именно сейчас? Корнев в одном из своих комментариев для СМИ говорил, что серьезные проблемы у него стали возникать, когда начались подвиги по возвращению «Водоканала» в собственность района. «Там (в «Водоканале». — *Ред.*) проводились финансовые операции не совсем за-

## «НА СОБРАНИЯХ АКЦИОНЕРОВ ЗВЯГИНЦЕВ И БУРДИНСКИЙ ДРУЖНО ШУШУКАЮТСЯ»



**НЕ ДОГОВОРИЛСЯ**  
Владимир Корнев (на фото) подозревает в своих проблемах Звягинцева

Зацепина и Звягинцева в последнее время не раз видели в районе вместе, хотя раньше они не контактировали, но

это только частные наблюдения.

Узнать мнение Алексея Звягинцева о сложившейся ситуации не удалось. Он отказался общаться с «Делом». О том, каким он видит свое место в районе, можно только гадать. Владимир Корнев поделился своей информацией. «После моего ареста Звягинцев стал очень вольготно себя чувствовать. Мне говорят, что он чуть ли не пинком дверь администрации открывает. Пытается давать людям указания, что кому делать. У него полностью развязаны руки, и никто ничего не может ему сказать», — рассказывает Владимир Корнев.

Оппоненты Звягинцева считают, что он вряд ли захочет стать главой района сам, а поставит своего человека, который будет выполнять его указания. Например, говорят о тесном контакте Звягинцева с нынешним главой администрации Нефтегорска Александром Репиным и предполагают, что тот может стать главой в случае увольнения Корнева. «Звягинцев ведет с Репиным общение. И Репин начинает вести себя так, будто рассчитывает стать хозяином», — подтверждает Владимир Корнев. Говорят и о том, что некоторые руководители из администрации Корнева, которые при нем не прижились, тоже делают заявления о скором возвращении в строй. Впрочем, окончательное решение не за Звягинцевым.

Имя бизнесмена может всплыть и в другом контексте. По словам юриста администрации Нефтегорского района, недавно ситуацией с нефтегорской коммуналкой заинтересовалась прокуратура Самарской области, которой администрация подготовила и отправила необходимые документы на изучение. Бой продолжается.

...Лет семь назад Звягинцев думал о том, чтобы перебраться в Москву. Но, видимо, там нет того, что может дать большая семья под названием «Нефтегорск». □

— Семен Безгинов

конные, их сейчас проверяет прокуратура», — рассказывал он.

«Когда началась ситуация с возбуждением дела, я разговаривал напрямую со Звягинцевым, — вспоминает в беседе с «Делом» Корнев. — Говорил, что понимаю, что это идет от него. Звягинцев откровенно. Но ситуация далеко зашла, и Звягинцев волей-неволей в общении с людьми роняет, кто скоро будет руководителем. Еще полгода назад по Нефтегорскому району прошла информация, что до нового года Корнева уберут. Никто, кроме Звягинцева, организовать такие процессы в районе не мог. От его окружения исходил

негатив: «Ты дожدهшься. Мы тебя поменяем скоро».

По словам Корнева, у Зацепина была личная неприязнь к нему. «В районе проходил конкурс на аренду земли под свалку, который хотел выиграть Зацепин, но проиграл его другой компании. Его это очень разозлило, он затаил обиду. Но все же люди в окружении Зацепина понимают, что это не его инициатива, а кто-то его попросил, возможно, надавил. Насколько известно, у компаний Зацепина были проблемы с уплатой налогов, поэтому зацепить его было за что», — делится предположениями Корнев.

## ОППОНЕНТЫ ЗВЯГИНЦЕВА СЧИТАЮТ, ЧТО ОН ПОСТАВИТ СВОЕГО ГЛАВУ РАЙОНА



САМАРСКОЕ

# Обозрение

КРУПНЕЙШЕЕ НЕЗАВИСИМОЕ ИЗДАНИЕ О БИЗНЕСЕ И ПОЛИТИКЕ  
В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ



**Открыта подписка на 1-е полугодие 2018 года.**

**Внимание! Сменился подписной индекс:**

- для индивидуальных подписчиков: П4318
- для предприятий и организаций: П6200



263-40-60, 342-50-25 (26-32)



[www.63media.ru](http://www.63media.ru)

МУЛЬТИКАРТА

До **10%**  
cash back\*  
С МУЛЬТИКАРТОЙ  
VTB24



**VTB24**

Большое преимущество

8 (800) 100-24-24

(звонок по России бесплатный)

[www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru)

\* Cash back (кэш-бэк) – возврат части денежных средств, потраченных с помощью банковской карты, на мастер-счет в течение месяца, следующего за отчетным. Максимальное вознаграждение в размере 10% (до 15 тыс. руб. в месяц) от потраченных средств начисляется за суммарные покупки по кредитным или дебетовым картам в пакете Мультикарта VTB24 с бонусной опцией «Авто» на любых АЗС и за оплату парковок или с бонусной опцией «Рестораны» при оплате счета в кафе или ресторанах, покупке билетов в кино или театры, при сохранении ежемесячного суммарного оборота по пакету 75 тыс. руб. и выше). Условия действительны на 17.11.2017 г. VTB 24 (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.