

Где скрываются
миллиарды
сети «Семь+Я»

Спонсоры местных
федераций спорта:
кто они

Короли госзаказа
региона –
в рейтинге «Дела»

Кто отбирает
у госклиник пациентов
на миллиард

Обозрение

ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №2/МАРТ/2018

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

Экс-депутат Госдумы,
партнер экс-сенатора
и сотрудники
госклиник – кого
сделали магнатами
самарские больные?

АНАТОМИЯ МИЛЛИАРДОВ

САМЫЕ БОГАТЫЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ – В НОВОМ РЕЙТИНГОВОМ ПРОЕКТЕ «ДЕЛА»

GAZель Next

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ВАШЕГО БИЗНЕСА



ВЫГОДА до **325 000** **₽**¹



Лизинг – 0% на 3 года²



Trade-in – выгода 100 000 **₽**



Скидка на автомобили с ГБО – 60 000 **₽**³



Гарантия – 4 года⁴



Грузоподъемность – до 2,6 тонн



Более 300 вариантов спецтехники



**АВТОМОБИЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ
ПОВОЛЖЬЯ**

Официальный дилер ОАО «ГАЗ»

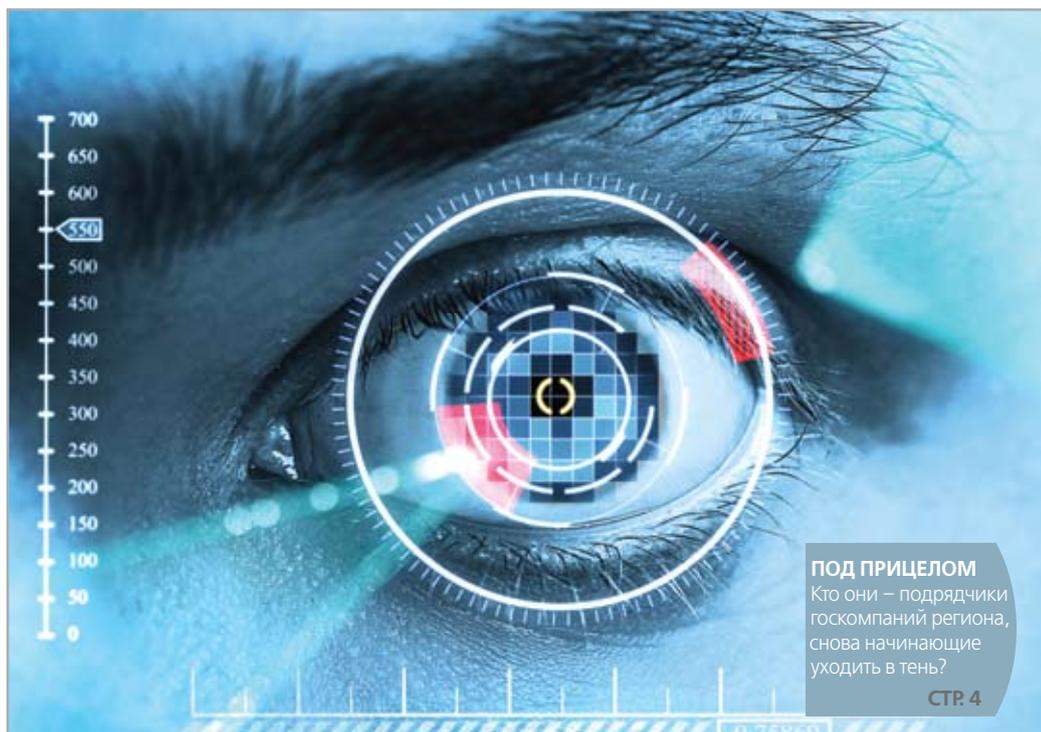
(846) 22-66-574

г. Самара, Южное шоссе, 14 а

www.1akp.com



(1) Указанная выгода действительна при приобретении Клиентом автомобиля ГАЗель NEXT ЦМФ (ГАЗ-A32R32-40 2) стоимостью 1440 тыс. рублей с учетом одновременного действия программ: Фирменной лизинговой программы, Государственной программы льготного лизинга, программы «Свое дело» и программы «Фирменный Trade-In». Возможно участие Клиента во всех одновременно или в каждой отдельно из указанных программ с предоставлением соответствующей скидки: – по «Фирменной лизинговой программе» скидка в размере 67 000 руб. предоставляется Клиенту, приобретающему данный автомобиль в лизинг через лизинговые компании-партнеры ООО «Элемент Лизинг», АО «ВЭБ-лизинг», АО «ВТБ-лизинг», АО «Сбербанк Лизинг». Программа действует только на автомобили 2017 г.в.; – по программе «Фирменный Trade-In» скидка в размере 100 000 руб. предоставляется Клиенту, сдающему по схеме Trade-In коммерческий автомобиль полной массой свыше 2400 кг., бывший во владении не менее 1 года. Программа действует только на автомобили 2017 г.в.; – по Государственной программе льготного лизинга скидка предоставляется лизинговой компанией в размере 10% от стоимости автомобиля с учетом всех иных скидок и возможной доработки/тоннинга. Программа действует только на автомобили, произведенные не ранее 01.12.2017 г.; – по программе «Свое дело» скидка в размере 2,5% от стоимости автомобиля предоставляется Клиенту лизинговой компанией. Клиент – индивидуальный предприниматель или юр. лицо, должен быть включен в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Программа действует только на автомобили, произведенные не ранее 01.12.2017 г. Количество автомобилей ограничено. Предложение действительно до 31.03.2018 либо до окончания бюджета Программ. Подробности уточняйте в дилерских центрах ГАЗ. Не является публичной офертой. (2) Ставка удорожания 0% отражает затраты клиента при приобретении моделей ГАЗ-A2XRX0, ГАЗ-A3XRX0 (где X – любой символ) в лизинг с учетом действия условий двух программ: – «Фирменная лизинговая программа «ГАЗ», срок лизинга 36 мес., первонач. взнос 49% стоимости автомобиля, график платежей дифференциальный. Программа действует только на автомобили 2017 г.в. и предусматривает предоставление клиенту скидки в размере 10% от стоимости автомобиля марки «ГАЗ» при приобретении его в лизинг от ООО «Элемент Лизинг». В зависимости от персональных условий финансирования договором финансовой аренды (лизинга) могут дополнительно быть предусмотрены комиссии за оформление договора лизинга в размере 0,5-2% от стоимости приобретаемого автомобиля; Государственная программа льготного лизинга – программа предусматривает предоставление клиенту скидки в размере 10% от стоимости автомобиля марки «ГАЗ» при приобретении его в лизинг. Основные условия программы: автомобиль выкуплен не ранее декабря 2017 г.в., не стоявший на учете в ГИБДД. Срок действия программы до 31.03.2018г. или до исчерпания бюджета на их проведение. Подробности в Дилерских центрах «ГАЗ». Не является публичной офертой. (3) Скидка предоставляется при приобретении автомобилей ГАЗ-A2XRX5 (где X-любой символ) и спецтехники на их базе. Размер скидки составляет 60 тыс. руб. Предложение действительно до 31.03.2018 либо до окончания бюджета Программ. Подробности уточняйте в дилерских центрах ГАЗ. Не является публичной офертой. (4) 4 года гарантии предоставляются в рамках программы «Дополнительный год гарантии». Программа действует на отдельные модели автомобилей (ГАЗ-3302XX, ГАЗ-2310XX, ГАЗ-A2XRX0, ГАЗ-A3XRX0, где X – любой символ). Подробности уточняйте в дилерских центрах ГАЗ. Не является публичной офертой. Реклама.



ПОД ПРИЦЕЛОМ

Кто они – подрядчики госкомпаний региона, снова начинающие уходить в тень?

СТР. 4



АНАТОМИЯ МИЛЛИАРДОВ

стр. 13



ЗА СЕМЬЮ ПЕЧАТЯМИ

стр. 42

Главное

4 Недоступная среда

Кто делит сто миллиардов рублей на подрядах госкомпаний Самарской области? «Дело» представляет очередной последний рейтинг королей госзаказа

Разведка

13 Анатомия миллиардов

Кого сделали магнатами самарские больные? «Дело» представляет рейтинг самых богатых владельцев частных медицинских компаний Самарской области

24 Не дышите

Как частный медицинский бизнес региона зарабатывает миллиард рублей в год на бесплатном здравоохранении

Специальный проект

29 Быстрее, выше, богаче

В каких спортивных федерациях Самарской области воспитывают чемпионов и кто за это платит? «Дело» представляет каталог региональных спортивных федераций

34 Спортлото

Кого сделали миллионерами спортсмены Самарской области

Кто есть кто. Story

42 За семью печатями

Миллиарды рублей на мыле и шампунях – что скрывается за замысловатым устройством бизнеса сети магазинов «Семь+Я» Виталия Неменова?

Дело. Экономическое обозрение №2 (855), МАРТ (26.03.2018)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В. А. Антонова

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов
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 15.03.2018

Дата выхода в свет 26.03.2018

Цена свободная

Обозрение

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

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



Подписной индекс 31 019

ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

В конце ноября 2017 года вышло постановление, которое дало право госкомпаниям не публиковать в реестре закупок сведения о поставщике. За первый месяц его действия заказчиками Самарской области не была раскрыта информация о поставщиках по 44-м контрактам на общую сумму более 9 млрд рублей!

Счетная палата

НЕДОСТУПНАЯ СРЕДА

КТО ДЕЛИТ СТО МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ НА ПОДРЯДАХ ГОСКОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ? «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ОЧЕРЕДНОЙ РЕЙТИНГ КОРОЛЕЙ ГОСЗАКАЗА

В конце ноября 2017 года председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев подписал постановление, которое дало право госкомпаниям не публиковать в реестре закупок сведения о поставщике. Пока мера временная. Она действует до 1 июля 2018 года. Но если срок информационных каникул будет продлен, «Дело» через год, вероятно, уже не сможет составить свой традиционный рейтинг крупнейших подрядчиков госкомпаний и естественных монополий региона: не будет данных. Если же информация о поставщиках снова будет предаваться огласке в обязательном порядке, то корректную статистику можно будет собрать только по результатам второго полугодия. Представленные на страницах этого номера рейтинги крупнейших заказчиков среди госкомпаний и естественных монополий Самарской области и их подрядчиков, возможно, последние

в современной истории. Кто они — короли госзаказа региона, начинающие в массовом порядке уходить в тень?

ОДНИМ ГЛАЗКОМ

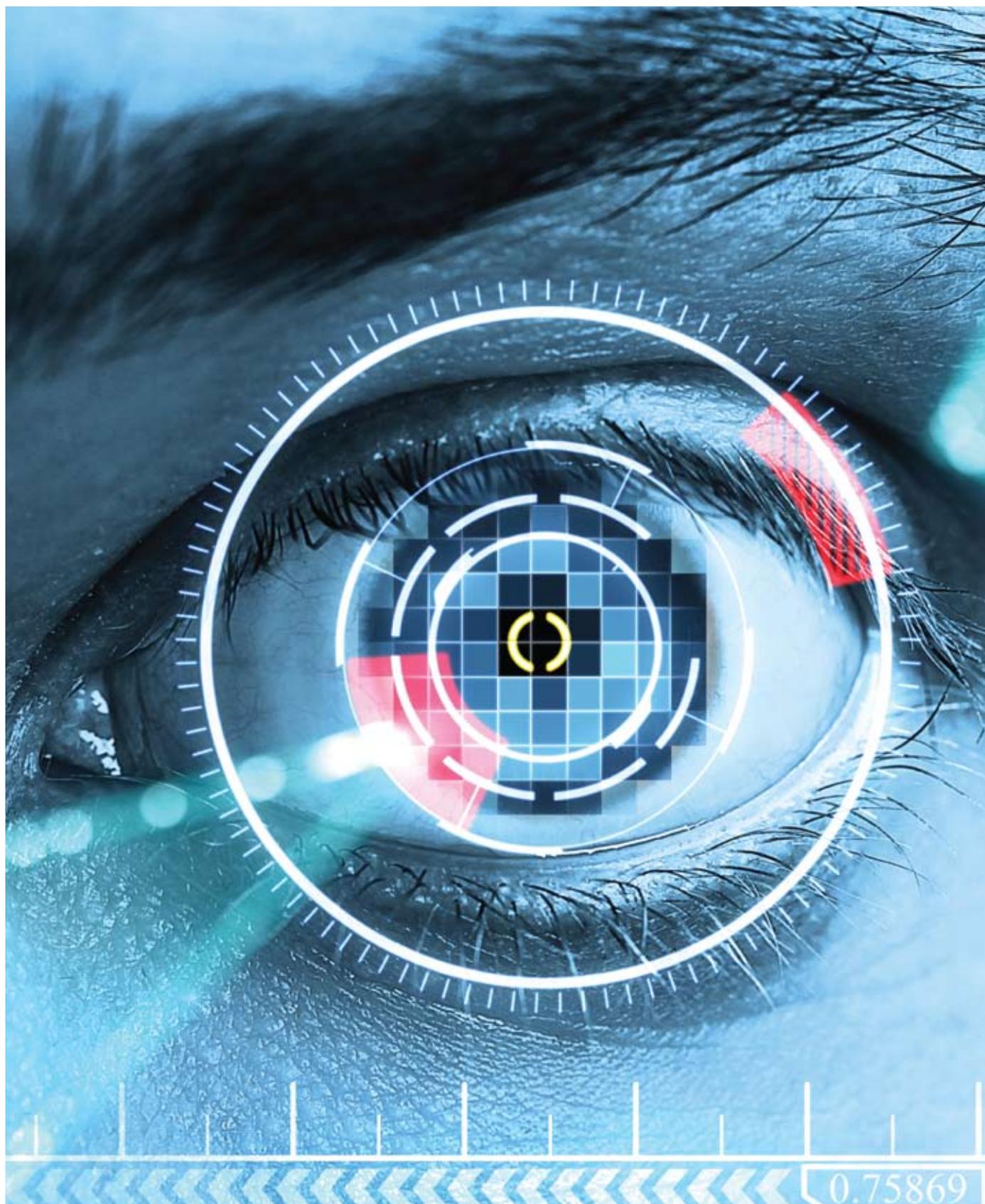
Госкомпании и естественные монополии стали раскрывать информацию о своих контрактах и их исполнителях после того, как в 2011 году вышел соответствующий федеральный закон (223-ФЗ). Но подрядчики, предпочитающие, как правило, не афишировать освоение государственных миллиардов, выходили на поверхность постепенно. Пока система обкатывалась. Пока заказчики совершали «технические ошибки» и забывали указывать часть данных. Пока совершенствовалось законодательство в сторону

расширения набора данных, подлежащих раскрытию... «Дело» составило рейтинги крупнейших заказчиков Самарской области по 223-ФЗ и их крупнейших подрядчиков в 2015 году по итогам 2014 года. За три года существования проекта было открыто много новых имен бизнесменов, которым госкомпании выдали «визы» в свои богатые и закрытые государства. Исследование этого номера — четвертое по счету. И поворотное ноябрьское постановление российского правительства уже на него повлияло.

Эксперты связали необходимость непопулярной меры с интересами подрядчиков, боящихся афиширования своего крупного бизнеса в связи с санкциями со стороны США: существенные транзакции грозят им за-

**280 МЛН РУБЛЕЙ ЗА ГОД
ОСВОИЛ СЫН ВЛАДЕЛЬЦА ИП
ПО ПРОИЗВОДСТВУ СУХАРЕЙ**

СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ЗАКАЗОВ 30-ТИ КРУПНЕЙШИХ ЗАКАЗЧИКОВ СРЕДИ ГОСКОМПАНИЙ И ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РЕГИОНЕ СОКРАТИЛСЯ ПО СРАВНЕНИЮ С 2016-М ГОДОМ НА 30%, ДО 93 МЛРД РУБЛЕЙ



40 КРУПНЕЙШИХ ЗАКАЗЧИКОВ - ГОСКОМПАНИЙ И ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Место в 2018 году	Место в 2017 году	Компания	Сумма контрактов в 2017 году, млн руб.
1	2	АО «Транснефть-Приволга»	41 728
2	1	АО «РН-Транс»	8 347
3	5	АО «Самарская сетевая компания»	7 139
4	6	ООО «Газпром Трансгаз Самара»	6 870
5	8	АО «РКЦ «Прогресс»	4 809
6	20	ООО «Транснефть - ТСД»	3 530
7	14	ООО «СамРЭК-Эксплуатация»	3 225
8	16	АО «Авиаагрегат»	2 792
9	7	АО «НИИ «Экран»	2 773
10	21	ООО «Автоград-Водоканал»	2 019
11	12	ООО «СВГК»	1 609
12	13	ПАО «Самараэнерго»	1 328
13		АО «Автовазтранс»	1 270
14	3	АО «Тольяттинсинтез»	1 256
15		ПАО «Кузнецов»	1 239
16	22	ООО «Самарские коммунальные системы»	1 035
17	33	ПАО «Салют»	1 008
18	24	ОАО «ТЕВИС»	875
19	4	АО «ПТС»	838
20	17	ГКП СО «АСАДО»	741
21	30	ФГАУ ВО «Самарский университет»	647
22	27	ОАО «Самарагаз»	629
23	9	АО «ОЭЗ ППТ «Тольятти»	628
24		ООО «ОП СХП «Покровское»	619
25		АО «Жилищная управляющая компания»	552
26		ГАУ СО «Центр инновационного развития и кластерных инициатив»	483
27		ООО «Волгатеплоснаб»	443
28	15	ООО «Евробиотех»	443
29		ФГБОУ «Самарский государственный технический университет»	346
30		АО «Полимер»	344
31	23	ООО «Новоградсервис»	329
32		МАУ г.о. Самара «Парки Самары»	309
33		ГАУ СО «ЦСПССКСО»	302
34	32	ФКП «Самарский завод «Коммунар»	284
35		ГАУ СО «Арена»	253
36		ГАУ СО «Организационный центр спортивных мероприятий»	215
37		ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии СО»	178
38		ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»	172
39		ФГБОУ ВО «Самарский государственный медицинский университет»	151
40		ОАО «ТЭК»	151

Источник - www.zakupki.gov.ru

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Агротром
Здравоохранение
Консалтинг и финансы
Научные исследования и разработки
Образование
Производство

Производство, передача и распределение коммунальных ресурсов, ЖКХ
Транспорт
Транспортировка нефти/нефтепродуктов и строительство трубопроводов
Управление недвижимостью и строительство

морализацией американских счетов, ограничением экспорта американских товаров, запретом на займы в США, отказом в американских визах. В Самарской области среди неизменных королей госзаказа таких неудобных бизнесменов, пожалуй, нет, но местные госкомпании не замедлили воспользоваться правом не раскрывать данные о своих поставщиках.

Проанализировав контракты госкомпаний и естественных монополий Самарской области за 2017 год, выложенные на официальном сайте

раскрытия информации о госзакупках Zakupki.gov.ru, «Дело» обнаружило, что за время действия постановления (четыре дня ноября и декабрь) не была раскрыта информация о поставщиках по 44-м контрактам на общую сумму более 9 млрд рублей! Из них несколько миллиардных контрактов заключила компания «Транснефть-Приволга», на сотни миллионов рублей — ПАО «Кузнецов», ГАУ СО «Центр инновационного развития и кластерных инициатив», ПАО «Самараэнерго». На этом же официальном

ресурсе информация о поставщиках по каким-то причинам исчезала и до выхода постановления, но это были единичные случаи (в среднем 1-3 контракта в месяц), и они касались не больших сумм. Тенденция налицо.

СУХАРИ И КОЛЛЕКТОРЫ

...В одном из частных секторов Тольятти, состоящем преимущественно из добротных, но незамысловатых одноэтажных домов из красного кирпича, расположились три фирмы мелкого предпринимателя Армена Джагацпаяна, у отца которого, Жоры Джагацпаяна, есть ИП по производству сухарей. Фирмы были неприметны до тех пор, пока одна из них, «Элитстрой», внезапно не стала собирать многомиллионные подряды тольяттинского поставщика тепла и воды «ТЕВИС», входящего в госкорпорацию. Это произошло в 2016 году после того, как «ТЕВИС» покинул его руководитель Сергей Анташев с последующим назначением главой города, а вместо него госкомпанию возглавил его заместитель Глеб Максимов.

Джагацпаян сначала выполнил для «ТЭВИСа» планово-предупредительный ремонт вентиляционного оборудования, а через пару месяцев за один день выиграл сразу 11 контрактов на ремонт сетей, колодцев и других инженерных объектов, а также на благоустройство после аварийно-ремонтных работ. И дальше заказы сыпались один за другим. По году набралось 28 млн рублей, а уже в 2017-м — около 280 млн рублей. Других госзаказчиков, кроме «ТЕВИСа», у «Элитстрой» нет. «Как вы можете писать статью без моего согласия?» — это все, что сказал Армен Джагацпаян в ответ на обращение корреспондента «Дела», обиженно отказавшись от комментариев. Так что секрет его стремительного взлета останется пока с ним.

Вот уже четвертый год подряд благодаря 233-ФЗ «Дело» находит таких неизвестных, взявшихся из ниоткуда богачей. Основная группа фаворитов при этом долго оставалась неизменной.

ЗОНА ДОСТУПА

Напомним, что рейтинги «Дела» охватывают не все госкомпании, рабо-

тающие на территории Самарской области. Например, в поле зрения не попадают предприятия самарского куста «Роснефти»: находясь в дальних «родственных» отношениях с головной компанией (не «дочки» и не «внучки», а «правнучки»), они не обязаны раскрывать информацию о своих контрактах. Остается за бортом и Куйбышевская железная дорога: подразделение не является отдельным юрлицом, и его контракты проходят через головную структуру «РЖД», зарегистрированную в Москве.

Два заказчика, вошедшие в рейтинг «Дела», «РН-Транс» и «Транснефть-Приволга», стоят особняком. «РН-Транс» является дочерним транспортно-логистическим предприятием «Роснефти» в целом и располагает 18 филиалами по всей России, хотя и зарегистрирован в Самарской области. «Транснефть-Приволга» управляет трубопроводами «Транснефти» в шести регионах. Со своими 42 млрд и 8 млрд рублей соответственно (суммы контрактов в 2017 году) они в очередной раз безоговорочно заняли два первых места в рейтинге «Дела» крупнейших заказчиков по 223-ФЗ.

Важный элемент методологии, отработанный «Делом» к данному выпуску, состоит в том, что среди контрактов компаний за 2017 год учитываются только те, которые были заключены впервые. Контракты, заключенные в любой другой период, но присошедшие в 2017 году дополнительными соглашениями, в которых указывается сумма давно разыгранных подрядов, не рассматриваются (дополнительные соглашения чаще всего содержат не корректировку сумм, а уточнение каких-то других, нефинансовых деталей). Тем временем дополнительных соглашений заключается много, из-за чего может сложиться ложное представление об объеме контрактов конкретного заказчика за год. Например, крупнейшая госкомпания, зарегистрированная в Самарской об-

30 КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА, ПРОЕКТИРОВАНИЯ И РЕМОНТА*

Место	Компания	Место регистрации	Сумма контрактов*, млн руб.	Крупнейшие заказчики
1	«Самара-ВЭМ»	Самара	2 740	«ССК»
2	«Гипротрубопровод»	Москва	1 828	«Транснефть-Приволга»
3	«Премиум»	Кинель	1 803	«Транснефть-Приволга»
4	СК «БИН»	Красный Яр	1 607	«Транснефть-Приволга»
5	«ПНГА»	Москва	1 286	«Транснефть-Приволга»
6	«Самарские электрические линии»	Самара	1 201	«ССК»
7	«Нефтегазотехнологии»	Самара	775	«Транснефть-Приволга»
8	«РКС-Инжиниринг»	Москва	577	«ССК»
9	«ВолгаИнжинирингСпецТранс»	Самара	503	ОЭЗ ППТ «Тольятти»
10	«Подводник»	Кузнецк	418	«Транснефть-Приволга»
11	«Стройгазмонтаж»	Москва	400	«Газпром трансгаз Самара»
12	«Анод-Плюс»	Краснодар	329	«Транснефть-Приволга»
13	«Электрум»	Самара	323	«ССК»
14	«Палитра»	Новокуйбышевск	279	СВГК
15	«Элитстрой»	Тольятти	275	«ТЕВИС»
16	«Энергия»	Самара	240	«Транснефть-Приволга»
17	«Волгаавтодор»	Самара	212	«ТЕВИС»
18	«Мегаполстрой»	Калуга	199	«Газпром трансгаз Самара»
19	«Уромгаз»	Екатеринбург	191	«Транснефть-Приволга»
20	«Эксперт»	Самара	180	«Транснефть-Приволга»
21	«Плато»	Самара	143	«Самарасеть»
22	«Бикор БМП»	Москва	143	«Транснефть-Приволга»
23	«Северподводстрой»	Самара	130	«ТЕВИС»
24	«Маркон»	Самара	125	«ПТС»
25	«СамРЭК»	Самара	123	«СамРЭК-Эксплуатация»
26	СК «Средняя Волга»	Самара	114	МП «Парки Самары»
27	«Транснефть-Подводсервис»	Нижний Новгород	111	«Транснефть-Приволга»
28	«Стройхиммонтаж»	Москва	110	«Транснефть-Приволга»
29	«Строительные технологии»	Чапаевск	104	«Автоград-Водоканал»
30	«Волгограднефтепроект»	Волгоград	104	«Транснефть-Приволга»

Источник — www.zakupki.gov.ru. * Среди компаний, получивших контракты от госкомпаний и естественных монополий Самарской области

ласти, «РН-Транс», заключила в 2016 году контрактов на 20,5 млрд рублей, а в 2017-м — на 8,4 млрд. Если бы мы учитывали еще и дополнительные соглашения, то результат этой же организации за 2016 год составил бы 522 млрд рублей, а за 2017 год — 44 млрд рублей.

Исследовав контракты по 223-ФЗ за 2017 год по Самарской области, «Дело» пришло к выводу, что в сумме их становится меньше. Совокупный объем заказов 30-ти крупнейших заказчиков среди госкомпаний и естественных монополий в регионе в 2017 году сократился по сравнению с предыдущим годом на 30%, до 93 млрд рублей. Корпус всех контрактов по 223-ФЗ в Самарской области составил в 2017 году порядка 100 млрд рублей.

Анализировать подряды по 223-ФЗ стало скучнее. Заказчики практически перестали сорить деньгами. Ни дорогих машин, ни золотых унитазов, ни праздников на широкую ногу с приглашением звезд, ни командировок с миллионными бюджетами. Из автомобилей все чаще покупают продукцию «АВТОВАЗа». Например, Гарантийный фонд Самарской области приобрел в 2017 году две машины Lada в люксовой комплектации: Xray и Vesta. Один из самых дорогих предметов мебели — кресло за 24 тысячи рублей, которое позволил себе Центр гигиены и эпидемиологии в Самарской области. Не до роскоши.

Некоторые контракты проливают свет на актуальные процессы в работе заказчиков, свидетельствующие о курсе на экономию. Например, ПАО «Салют» заказало семинар «Ответственность руководителей и собственников по долгам компании. Как уйти от ответственности, защитить активы».

Сильнее всего затянули пояса самые богатые заказчики: «РН-Транс» и

ИЗ АВТОМОБИЛЕЙ ГОСКОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ ПОКУПАЮТ ПРОДУКЦИЮ «АВТОВАЗА»

30 КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ В СФЕРЕ ПОСТАВОК И РЕМОНТА ТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ, МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ*

Место	Компания	Место регистрации	Сумма контрактов*, млн руб.	Крупнейшие заказчики
1	«Гранд-Энергоресурс»	Смышляевка	395	«ССК»
2	«РСК»	Стерлитамак	351	«Транснефть-Приволга»
3	«Запсиблогистика»	Оренбург	350	«РН-Транс»
4	«Униматик»	Екатеринбург	326	«Авиаагрегат»
5	«Транснефть»	Москва	320	«Транснефть-Приволга»
6	«Черномортранснефть»	Новороссийск	316	«Транснефть-Приволга»
7	«Резерв-Электро 21 век»	Москва	297	«Транснефть-Приволга»
8	«Премьер»	Москва	289	«Транснефть-Приволга»
9	«СПК»	Москва	269	«Транснефть-Приволга»
10	«Радиоприборснаб»	Мытищи	258	НИИ «Экран»
11	«Газстройдеталь Газпром»	Тула	245	«Транснефть-Приволга»
12	Поволжская промышленная компания	Самара	240	«Транснефть-Приволга»
13	Томский завод электроприводов	Томск	235	«Транснефть-Приволга»
14	«Метахим»	Москва	228	«Т Плюс», «СКС»
15	«Туполев»	Москва	210	НИИ «Экран»
16	ТД «Резервуарные металлоконструкции»	Саратов	204	«Транснефть-Приволга»
17	«ПМХ-Транспорт»	Москва	190	«РН-Транс»
18	«Газпром СтройТЭК Салават»	Москва	186	«Газпром Трансгаз Самара»
19	ТФК «КАМАЗ»	Набережные Челны	180	«Транснефть-Приволга»
20	«Гидромашсервис»	Москва	175	«Транснефть-Приволга»
21	«ПСО и ЗГ»	Самара	174	СВГК
22	«Транспортные решения»	Самара	159	«Транснефть-Приволга»
23	Балтийская промышленная компания	Санкт-Петербург	156	«Авиаагрегат»
24	Кронштадтский морской завод	Санкт-Петербург	154	«Газпром трансгаз Самара»
25	«Уралсибмонтажавтоматика»	Екатеринбург	151	«Тольяттисинтез»
26	«Аргон»	Балаково	150	РКЦ «Прогресс»
27	«Открытые технологии 98»	Москва	146	«Самараэнерго»
28	«ИСТК»	Москва	145	«Транснефть-Приволга»
29	«Саранскабель»	Саранск	142	«Тольяттисинтез»
30	НПК «Штурмовики Сухого»	Москва	123	НИИ «Экран»

Источник - www.zakupki.gov.ru. * Среди компаний, получивших контракты от госкомпаний и естественных монополий Самарской области

«Транснефть-Приволга». Сумма заказов первой компании в 2017 году сократилась по сравнению с 2016 годом на 40% (до 42 млрд рублей), второй — в

два с половиной раза (8,3 млрд). Также сильное падение — у «Тольяттисинтеза» (в четыре раза, до 1,3 млрд рублей), НИИ «Экран» (на 40%, до 2,8

млрд), СВГК (на 36%, до 1,6 млрд) и сразу у нескольких компаний, созданных областным правительством. Это ОЭЗ ППТ «Тольятти» (на 70%, до 628 млн), «Евробийотех» (63%, 443 млн), ГКП Самарской области «АСАДО» (48%, 741 млн).

Наоборот, более щедрыми стали «Транснефть — ТСД», которая увеличила объем контрактов почти в пять раз, до 3,5 млрд рублей; «СамРЭК-Эксплуатация» (рост в два раза, до 3,2 млрд), «Автоград-Водоканал» (в три раза, до 2 млрд), «Автовазтранс» (почти в четыре раза, до 1,3 млрд), «ТЕ-ВИС» (почти в два раза, до 875 млн), РКЦ «Прогресс» (на 12%, до 4,8 млрд рублей). Если самый щедрый вуз — Самарский университет — незначительно сократил подрядные расходы (до 647 млн), то следующий за ним по размеру трат Самарский государственный технический университет, напротив, увеличил их почти в два раза (до 346 млн).

Кроме этого, топ-40 крупнейших заказчиков по 223-ФЗ в регионе в 2017 году пополнили две организации: ПАО «Кузнецов» и СХП «Покровское». «Кузнецов» в последнее время занимался восстановлением серийного производства авиадвигателя НК-32-02 для стратегического бомбардировщика «Ту-160» и в 2017 году заключил ряд крупных контрактов на поставку оборудования общей стоимостью 1,2 млрд рублей. СХП «Покровское», ставшее оператором многомиллиардного животноводческого проекта «Корпорации развития Самарской области», потратило более 600 млн рублей на строительные подряды, приобретение оборудования и сельскохозяйственной продукции.

Основная часть денег самарских заказчиков по 223-ФЗ традиционно ушла инорегиональным подрядчикам. «Дело» проанализировало только местных.

ЗОЛОТОЙ ОКРАС

Больше всего подрядчики Самарской области зарабатывают на строительном-ремонтных работах. Из 30-ти самых крупных получателей контрактов в этой сфере из Самарской области — 18. В других видах деятельности самарцев единицы.

Лидеры в строительстве неизменно. Первенство удерживает компания «Самара-Волгоэлектромонтаж»

20 КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИТ, АВТОМАТИКИ*

Место	Компания	Место регистрации	Сумма контрактов*, млн руб.	Крупнейшие заказчики
1	«СвязьТранснефть»	Москва	2 061	«Транснефть-Приволга»
2	«СКАД Тех»	Москва	527	«Транснефть-Приволга»
3	«Синтек»	Нижний Новгород	355	«Транснефть-Приволга»
4	«Теском Центр»	Москва	321	«Транснефть-Приволга»
5	«СКАД Тех Инжиниринг»	Москва	278	«Транснефть-Приволга»
6	«РН-Карт»	Москва	262	«ССК»
7	Концерн «ЦНИИ «Электроприбор»	Санкт-Петербург	209	РКЦ «Прогресс»
8	«Газпром Информ»	Москва	175	«Газпром трансгаз Самара»
9	ИК «Сибинтек»	Москва	155	«РН-Транс»
10	«АНТ-Информ»	Санкт-Петербург	112	«Газпром трансгаз Самара»
11	«Хьюлетт Пакард Энтерпрайз»	Москва	98	РКЦ «Прогресс»
12	«Ростелеком»	Санкт-Петербург	79	«Самараэнерго», РКЦ «Прогресс»
13	ПО «Старт» им. М.В. Проценко»	Заречный	77	НИИ «Экран»
14	«Транс Информ»	Воронеж	75	«РН-Транс»
15	«НексусСистемс»	Уфа	75	«Транснефть-Приволга»
16	«ВЭЛКОНТ»	Кирово-Чепецк	71	«Авиаагрегат»
17	Центральное конструкторское бюро автоматики	Омск	66	НИИ «Экран»
18	НПЦ «Спектр»	Самара	52	«СППК»
19	ПАО «Газпром Автоматизация»	Москва	48	«Газпром трансгаз Самара»
20	ФГУП «Почта России»	Москва	45	«СППК»

Источник - www.zakupki.gov.ru. * Среди компаний, получивших контракты от госкомпаний и естественных монополий Самарской области

(основной собственник — Данил Либушкин). Вместе со своей дочерней структурой «Гранд-Энергоресурс», также вошедшей в рейтинг «Дела», организация подняла за 2017 год на подрядах порядка 3,1 млрд рублей. «Самара-Волгоэлектромонтаж» выполняет ремонтно-строительные работы для ССК, «МРСК Волги», «Самараэнерго». «Гранд-Энергоресурс» поставляет ССК приборы учета и обслуживания АСКУЭ «Матрица».

Следом среди местных игроков идут кинельская компания «Премиум», принадлежащая Александру Максиму и Олегу Матвееву; красноярская СК «БИН» Ваагна Налбандяна; самарская фирма «Нефтегазотехнологии» («НГТ») Павла Азарова, Сергея Лотца и Андрея Лушников. У всех — рост, несмотря на общий спад в сфере закупок госкомпаний. И обеспечен он контрактами «Транснефть-Приволги». «Премиум» работает по ее подрядам с 2010 года и богатеет год от года. В 2017 году кинельская компания получила от «Транснефть-Приволги» почти на 30% больше, чем годом ранее — 1,8 млрд рублей. СК «БИН» увеличила результат в полтора раза — до 1,6 млрд. У «НГТ» небольшой (более 10%), но прирост, и результат по году — 775 млн.

Особняком стоит организация «ВолгаИнжинирингСпецТранс» Андрея Лушина. В июне 2017 года она выиграла подряд на 502 млн рублей с особой экономической зоной «Тольятти», но уже в октябре заказчик разорвал этот контракт. Свое место в рейтинге «Дела» организация все равно занимает: списки составлялись по факту получения контракта, а не освоения средств по нему.

Почти вдвое — до 240 млн рублей — увеличила сумму контрактов с «Транснефть-Приволгой» компания «Энергия» Татьяны Пириевой, основанная и, видимо, до сих пор контролируемая бывшим мэром Кинеля Юрием Савельевым. По восходящей идет и фирма «Волгаавтодор» Михаила Иванченко, работающая наряду с бюджетными подрядами по контрактам тольяттинского «ТЕВИСа» (212 млн рублей в 2017 году).

Еще один новый фаворит — компания «Маркон» Максима Гуменюка, получившая в 2017 году от «ПТС» и «Т-Плюс» подрядов на 125 млн рублей. С этими заказчиками организация

20 КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТА*

Место	Компания	Место регистрации	Сумма контрактов*, млн руб.	Крупнейшие заказчики
1	Ямальская железнодорожная компания	Новый Уренгой	2 469	«РН-Транс»
2	Трубная грузовая компания	Москва	785	«Транснефть-Приволга»
3	«ЭКЗА»	Новокуйбышевск	514	«РН-Транс»
4	«В-Сибпромтранс»	Красноярск	392	«РН-Транс»
5	«Инфотек-Балтика М»	Москва	337	«РН-Транс»
6	«ЮНИС»	Московская обл.	260	«ПТС»
7	«РЖД»	Москва	234	«РН-Транс», «Газпром трансгаз Самара»
8	«Валэнси»	Московская обл.	157	«РН-Транс»
9	«ВРК-1»	Москва	144	«РН-Транс»
10	«СЕТКО»	Москва	121	«РН-Транс»
11	«Транс Синергия»	Москва	118	«РН-Транс»
12	«Трансойл»	Санкт-Петербург	100	«РН-Транс»
13	«РН-Транспорт»	Жуково	56	«РН-Транс»
14	«Макс Транс»	Тольятти	55	«Автовазтранс»
15	Первая грузовая компания	Москва	53	«РН-Транс»
16	«АМТ-Логистика»	Тимофеевка	51	«Автовазтранс»
17	«Пан Авто»	Тольятти	50	«Автовазтранс»
18	ФГУП «КЖД»	Симферополь	50	«РН-Транс»
19	«ИСР Транс»	Москва	48	«РН-Транс»
20	Центр по перевозке грузов в контейнерах «ТрансКонтейнер»	Москва	44	«РН-Транс»

Источник - www.zakupki.gov.ru. * Среди компаний, получивших контракты от госкомпаний и естественных монополий Самарской области

начала сотрудничать с 2015 года. Как пояснил «Делу» Гуменюк, это самые крупные контракты «Маркона», но они не являются единственным вариантом заработка. «Мы специализируемся на строительстве автодорог», — сказал Гуменюк, не став вдаваться в подробности своей деятельности.

Почти вдвое просела фирма «Электрум» Андрея Красенко, которая в 2017 году, как и в 2016-м, работала по подрядам Самарской сетевой компании. Ее результат — 323 млн

рублей. Незначительно сократила объемы контрактов с «Транснефть-Приволгой» компания «Эксперт» Дмитрия Наточеева (180 млн).

Ряд компаний, осваивающих крупные суммы, не вошли в рейтинги подрядчиков, потому что объемы от самарских заказчиков недостаточны для попадания в рейтинг, хотя вместе с инорегиональными контрактами набирается существенная сумма. Так, порядка 150 млн рублей в год зарабатывает фирма «Стройконструкции Ре-

10 КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ – БАНКОВ*

Место	Компания	Место регистрации	Сумма контрактов*, млн руб.	Крупнейшие заказчики
1	Сбербанк	Москва	1 058	РКЦ «Прогресс», «Салют»
2	«Банк ВТБ»	Санкт-Петербург	923	РКЦ «Прогресс», СВГК
3	АБ «Россия»	Санкт-Петербург	420	РКЦ «Прогресс»
4	«Банк ГПБ»	Москва	163	«Самараэнерго»
5	АКБ «Новикомбанк»	Москва	156	Самарский казенный завод «Коммунар»
6	АКБ «Газбанк»	Самара	129	«СамРЭК Эксплуатация»
7	«Райффайзенбанк»	Москва	122	«Самараэнерго»
8	«Тольяттихимбанк»	Тольятти	90	«Самараэнерго»
9	«Альфа-Банк»	Москва	84	«Евробиотех»
10	«СМП Банк»	Москва	60	«Самараэнерго»

Источник - www.zakupki.gov.ru. * Среди организаций, получивших контракты от госкомпаний и естественных монополий Самарской области

гион» Натальи Казаковой. Она чистит резервуары для различных «дочек» «Транснефти».

Несколько компаний из прошлогоднего топ-30 подрядчиков в сфере строительства не попали в новый рейтинг. Самая крупная из таких — фирма «Стройтрест» Сергея Степанова (входит в число предприятий корпорации «Севкавэлеваторспецстрой» из Ростова-на-Дону), работавшая по заказу «ЕвроБиоТеха» на строительстве Сергиевской птицефабрики. Не оказалось в числе фаворитов и новокуйбышевской организации «Волганефтьгазстрой» (544 млн рублей от «Транснефть-Приволги» в 2016 году), близкой Александру Серову («ВолгаУралСпецСтрой»), собиравшему несколько лет назад миллиарды рублей на контрактах «Транснефти», а потом обанкротившему основной бизнес и вышедшему из состава учредителей своих фирм. Возродиться на плодородном поле заказов нефтетранспортного монополиста с помощью «Волганефтьгазстроя», видимо, удалось ненадолго: в 2017 году эта компания получила всего 70 млн рублей на контрактах с «Транснефть-Дружбой», а в 2018 году пока ничего. Не оказалось в новом рейтинге и нескольких других, более мелких фирм.

С МИРУ ПО НИТКЕ

В других отраслях местные госкомпа-

52

МЛН РУБЛЕЙ ПОЛУЧИЛА ФИРМА «КОМПАЬОН» ДМИТРИЯ ФИНОШИНА В 2016 И 2017 ГОДАХ НА КОНТРОЛЬ ПРОЕЗДНЫХ ДОКУМЕНТОВ ОТ САМАРСКОЙ ПРИГОРОДНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИИ

нии и естественные монополии отдают самарским подрядчикам крупные контракты редко. Например, в сфере поставок разнообразной продукции и сырья из 30-ти крупнейших подрядчиков только четыре из Самарской области. Кроме уже упоминавшегося «Гранд-Энергоресурса» это Поволжская промышленная компания (ППК), «ПСО и ЗГ» и «Транспортные решения». ППК принадлежит некой Марине Чегодаевой и уже долгие годы составляет «дочкам» «Транснефти» все

подряд: электрооборудование, спецодежду, стройматериалы, чистящие средства. Компания «Транспортные решения» создана в 2013 году Сергеем Горяиновым и занимается поставками запорно-пломбировочных устройств (выручка в 2016 году 245 млн рублей). Первые контракты по 223-ФЗ она получила около трех лет назад от филиалов «Башнефти», а к 2017 году объем заказов составил 158 млн рублей. Самые крупные из них — от «РН-Транса». Корреспондент «Дела» позвонил Горяинову два раза, но каждый раз после упоминания о 223-ФЗ связь прерывалась. Больше он трубку не брал.

Среди 30-ти крупнейших компаний, работающих в сфере связи и IT, самарских подрядчиков всего пять. Самый большой улов у НПЦ «Спектр» Александр Бараева. Компания заработала в 2017 году 52 млн рублей на подрядах различных транспортных организаций, разработывая для них программное обеспечение.

Фирма «Компаньон» Дмитрия Финошина в 2016 и 2017 годах с легкостью, не встретив никакой конкуренции, получила три подряда общей стоимостью 52 млн рублей на контроль проездных документов от Самарской пригородной пассажирской компании. Почему такое, казалось бы, простое и незатратное дело отдано на аутсорсинг, вопрос открытый.

Встречаются среди исполнителей контрактов и физические лица. Некоторые неплохо зарабатывают. Так, самарский предприниматель Александр Рехсон лично сдал «Транснефти — ТСД» ряд нежилых помещений в 2017 году за 76 млн рублей. Марина Скрипник и Сергей Сынков заработали на прочистке вентиляции для новокуйбышевской компании «Новоградсервис» (управление МКД) 10 млн и 6 млн соответственно.

...Река миллиардных контрактов госкомпаний, давшая жизнь целому классу самарских миллионеров, мелеет. Усугубится ли тенденция? В свете последних веяний мы можем об этом и не узнать. **D**

- Василий Синицин,
Семен Безгинов

АЛЕКСАНДР РЕХСОН СДАЛ «ТРАНСНЕФТИ – ТСД» НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ЗА 76 МЛН РУБ.

ТОЧНОСТЬ КАК ПРОФЕССИЯ

Специалисты службы главного маркшейдера АО «Самаранефтегаз» отметили в марте профессиональный праздник — День работников геодезии и картографии

Любое строительство при разработке и эксплуатации месторождений, будь то скважина, трубопровод или установка подготовки нефти, не может начаться без разметки проектного положения объекта в пространстве. Координатная привязка, измерения длины и площади объектов — также неотъемлемая часть планирования, проектирования и обустройства месторождений. Над успешным выполнением этих задач трудятся специалисты подразделений главного маркшейдера АО «Самаранефтегаз».

Производство и контроль

Объекты добычи и транспортировки АО «Самаранефтегаз» расположены по всей Самарской области, а также в части Оренбургской. Это огромная территория, на которой расположено более 800 пунктов государственной геодезической сети. Густонаселенная территория с развитым сельским хозяйством имеет развитую инфраструктуру транспортной сети, инженерных коммуникаций, а также все возможные формы рельефа, растительности, гидрографии. Территория лицензионных участков, месторождений, промышленных площадок, земельных участков, а также зданий и сооружений имеет геодезическую разбивку в соответствии с проектными решениями. Расположение объектов нефтедобычи, в том числе опасных производственных объектов, производится с учётом влияния на окружающую среду и другие объекты. Важным моментом является соблюдение принятых



проектных решений для контроля выполнения законодательных норм и правил.

Инновационная геодезия

Сегодня в управлении маркшейдерских работ главного нефтедобывающего предприятия Самарской области выполняются геодезические работы с применением современного спутникового геодезического оборудования, новейших приборов поиска подземных коммуникаций, применяются инновационные методы радарной интерферометрии для выявления движения земной поверхности, внедрен метод лазерного сканирования для определения геометрии резервуаров, а также новейшие программы для составления картографического материала универсального назначения. В акционерном обществе организована географическая информационная система «Геосервис» АО «Са-

маранефтегаз», в которой каждый сотрудник имеет возможность работать с интерактивными картами предприятия. Однако самым ценным достоянием в управлении маркшейдерских работ АО «Самаранефтегаз» остаются квалифицированные профессионалы, знающие и любящие свое дело. Чтобы работать с точной техникой, сложными приборами, обрабатывать полученные данные, специалист в этой области должен обладать глубокими знаниями, отличным пространственным воображением, поскольку в процессе работы он постоянно сопоставляет графическое изображение объекта на планах и чертежах с его предметным воплощением в реальной обстановке. Маркшейдеры АО «Самаранефтегаз» ежедневно подтверждают делом, что готовы выполнить любые поставленные задачи при освоении и эксплуатации месторождений на территории деятельности предприятия. В 2017 году вице-президентом, главным геологом ПАО «НК «Роснефть» Андреем Лазеевым по результатам очередной проверки маркшейдерско-геодезического и картографического обеспечения разработки месторождений нефти и газа АО «Самаранефтегаз» был отмечен высокий уровень маркшейдерско-геодезического обеспечения недропользования АО «Самаранефтегаз». □

ПРОФЕССИЯ В ЦИФРАХ

Что контролируют 19 специалистов управления маркшейдерских работ АО «Самаранефтегаз»

173 участка недр — маркшейдерский контроль за соблюдением требований по охране недр

147 объектов — согласование застройки месторождений общества сторонними организациями

402 выноса (489 км) в натуру проектного местоположения объектов АО «Самаранефтегаз» в год

753 номенклатурных листа топографических карт масштаба 1:25000

57 номенклатурных листов топографических карт масштаба 1:100000

118 геодезических наблюдений за РВС проведено в 2017 г.

48 горных отводов (в год) — проектирование горных отводов и получение горноотводных актов с целью разработки месторождений

13 090 кв. км — площадь территории хозяйственной деятельности АО «Самаранефтегаз» для проведения топографо-геодезических и картографических работ

2 геодинамических полигона — высокоточные наблюдения за безопасностью разработки Мухановского и Кулешовского месторождений

НАДЕЖНЫЙ БАНК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА



ЦЕНИМ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОМОГАЕМ УСПЕХУ



АКЦИЯ «ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ»

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



SOCIETE GENERALE GROUP

Организатор акции ПАО «РОСБАНК»: Финансовую услугу предоставляет ПАО «РОСБАНК». Период проведения акции с 03.07.2017 по 30.06.2018. 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. Плата за ведение расчетного счета не взимается в течение 3 месяцев, включая месяц открытия счета.*Like (лайк) — нравится. ПАО «РОСБАНК»: Группа «Сосьете Женераль». Реклама.

РАЗВЕДКА

По оценкам «Дела», годовой оборот частных медицинских компаний, зарегистрированных в Самарской области, превышает 6 млрд рублей. Местные предприниматели, примерившие белые халаты, делят более полумиллиарда рублей чистой прибыли в год. Кому они достаются?



Игроки

АНАТОМИЯ МИЛЛИАРДОВ

КОГО СДЕЛАЛИ МАГНАТАМИ САМАРСКИЕ БОЛЬНЫЕ? «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ РЕЙТИНГ САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ РЕГИОНА

По оценкам «Дела», годовой оборот частных медицинских компаний, зарегистрированных в Самарской области, превышает 6 млрд рублей. Местные предприниматели, примерившие белые халаты, делят более полумиллиарда рублей чистой прибыли в год. Кому они достаются? «Дело» впервые составило рейтинг крупнейших владельцев частных медицинских компаний Самарской области.

БОЛЬНАЯ ТЕМА

Ожидается, что большинство владельцев крупнейших медицинских компаний Самарской области — медики. Более того, несколько клиник являются семейными: ими управляют династии. В ряде случаев основателя уже нет в живых, а бизнес перешел наследникам. В Самаре много авторских клиник, имеющих в своем названии фамилию владельца. Как правило, они специализируются на чем-то одном: офтальмология, стоматология, гинекология... В рейтинг «Дела» попали лишь некоторые из них.

Однако медицина все больше начинает интересовать инвесторов, не

имеющих профессионального отношения к здравоохранению. У бизнесменов, для которых медицина исключительно коммерческий проект, как правило, особенная ниша: высокотехнологичная диагностика и лабораторные анализы. Они делают крупные вложения в закупку дорогостоящего медицинского оборудования, но зато и получают высокие доходы и динамичное развитие в том числе за счет использования административного ресурса.

К сожалению, рынок медуслуг в регионе все еще весьма закрытый. По разным причинам отказались говорить на тему медицинского бизнеса или затягивали с ответом «Делу» порядка десяти крупнейших владельцев частных клиник. У кого-то мотивы специфические: «Только внимание налоговой привлекать» (буквальная цитата слов владельца одной из крупнейших частных медицинских компаний Самары). Большинство просто не готово говорить о своей работе по спасению людей в терминах бизнеса. Но это бизнес. И вот кто эти бизнесмены.

1 место
Эдуард Мнацаканян
ООО «Медгарт»,
ООО «Медгарт — Ульяновск»,

ООО «Медгарт —
Набережные Челны»,
ООО «Медгарт — Оренбург»
Выручка в 2016 году: 560 млн руб.
Чистая прибыль в 2016 году:
144 млн руб.

ОПЕРАЦИЯ М
Эдуард Мнацаканян метит в миллиардеры



КАК МЫ СЧИТАЛИ

В рейтинг включены организации Самарской области, в регистрационных данных которых значатся следующие виды деятельности: общая врачебная практика, деятельность больничных организаций, стоматологическая практика, специальная врачебная практика, деятельность в области медицины. Санаторно-курортные организации в список не включались.

В рейтинге учтены только те компании, владельцами которых являются местные бизнесмены. Компании были сгруппированы в зависимости от их принадлежности конкретным лицам (ряд предпринимателей оформляют свой медицинский бизнес на несколько юрлиц). Каждому предпринимателю или группе предпринимателей был посчитан совокупный оборот подконтрольных ему (им) компаний по итогам 2016 года. Данные ранжированы. В тех случаях, где известен бенефициар, но бизнес записан на других лиц, указывался предполагаемый собственник.

Некоторые владельцы частных медицинских компаний не вошли в рейтинг

«Дела» по причине отсутствия информации о выручке. Так, не попал в рейтинг ректор и владелец медицинского университета «Реавиз» Николай Лысов, который более года назад открыл одноименную многопрофильную медицинскую клинику. Ее оператор — ООО «Медицинская компания «Реавиз» (директор и владелец — Евгений Буренков) — еще не успел раскрыть финансовые результаты за 2016 год.

Компании, которые входят в федеральные и международные холдинги, не были учтены в рейтинге «Дела», но по ним издание подготовило отдельную инфографику, также представленную в данном материале. Но и в нее вошел не весь крупный бизнес в данном срезе. Так, клиника «Альфа-центр здоровья» в Самаре, входящая в федеральную группу, не оформлена как самостоятельное юридическое лицо, поэтому сведений о ее финансовых результатах нет в открытом доступе. Учитывая, что игрок располагает 12-ю клиниками в разных городах России, а его оборот в 2016 году составил более 1,8 млрд рублей, выручка самарской клиники может превышать 100 млн рублей.

Для владельца группы компаний «СИНКО» Эдуарда Мнацаканяна медицина — одно из трех основных направлений бизнеса. У него есть еще агрохолдинг и сеть книжоторговых магазинов. Медицина в структуре группы занимает второе место по оборотам и доходности. В Самарской области Мнацаканян — безусловный лидер среди местных бизнесменов — владельцев частных клиник и один из немногих, кто развернул серьезную экспансию в другие регионы.

Бизнесмен начал развиваться значительно позже пионеров рынка коммерческой медицины. Первую многопрофильную клинику «Медгард» он открыл в Самаре в 2007 году. Теперь у него действуют клиники в Самаре, Тольятти, Ульяновске, Оренбурге, Саратове и Набережных Челнах. Меньше месяца назад открылся реабилитационный центр в Самаре.

Оборот сети должен быть уже заметно выше, чем 560 млн рублей, которые по итогам 2016 года в совокупности раскрыли две компании Мнацаканяна: «Медгард» и «Медгард — Ульяновск». К ним теперь должны добавиться фирмы «Медгард — Набережные Челны» и «Медгард — Оренбург», созданные в 2015-2016 годах и еще не успевшие показать выручку. Прибавим ежегодный прирост оборота действующих

клиник примерно на 10%. Что получится? Заявка на миллиард.

2 место Сергей Полещиков

ООО «ИФА «Наука»,
ООО «ПЦР «Наука»,
ООО «КДЛ «Наука»,
ООО «Наука», ООО «БАК «Наука»,
ООО «Наука-Самара», ООО «Наука-Волгоград», ООО «Наука-Ульяновск»,
ООО «Наука-Пенза»,
ООО «Наука» (Оренбург)

Выручка в 2016 году: 323 млн руб.

Чистая прибыль в 2016 году: 44 млн руб.

Сергей Полещиков — бенефициар сети медицинских клиник и лабораторий «Наука». Формально учредителей фирм, входящих в медицинскую группу «Наука», несколько. Полещикову, а также его супруге, финансовому директору компании Оксане Николаевой, принадлежат доли в большинстве из них. В компании «Делу» неофициально подтвердили, что реальный собственник бизнеса — Полещиков.

Медицинский центр «Наука» был основан в 2005 году и поначалу специализировался на услугах по лабораторной диагностике. Со временем компания разрослась и стала оказывать амбулаторно-поликлинические и стационарные услуги. Только в Самаре у нее работают две клиники и 13 офисов. Сегодня это самая разветвленная мест-

ная сеть клиник и лабораторий, вышедшая за пределы города и региона. Она охватывает Тольятти, Оренбург, Саратов, Волгоград, Новокуйбышевск, Чапаевск, Сызрань, Ульяновск, Димитровград и Пензу.

Этот бизнес — находка рейтинга «Дела». Будучи разбитым на несколько юрлиц с похожими названиями, он при поверхностном знакомстве не производит впечатления крупного. Однако совокупный оборот группы «Наука» при ближайшем рассмотрении оказался равен в 2016 году 323 млн рублей. Так Полещиков неожиданно завоевал серебро в рейтинге «Дела». Отвечать на вопросы издания он категорически отказался.

3 место Александр Попов

ООО «Медикал сервис компани»

Выручка в 2016 году: 274 млн руб.

Чистая прибыль в 2016 году: 1 млн руб.

Александр Попов на медицинском рынке региона человек малоизвестный. В своей компании «Медикал сервис компани» («МСК»), которая принесла ему бронзу в рейтинге «Дела», он числится руководителем инвестиционных проектов. Его ли это бизнес — загадка. Фирму основал в 2010 году Андрей Шерстнев, главный внештатный специалист Минздрава по заместительной почечной терапии, врач-нефролог отделения хро-

D ЗДОРОВЫЕ ЛЮДИ

Самые богатые владельцы частных медицинских компаний Самарской области

Место	Учредители/бенефициары	Компании	Выручка, 2016 г., млн руб.	Чистая прибыль, 2016 г., млн руб.
1	Эдуард Мнацаканян	ООО «Медгард», ООО «Медгард – Ульяновск»,	560	144
2	Сергей Полещиков	ООО «ИФА «Наука», ООО «ПЦР «Наука», ООО «КДЛ «Наука», ООО «Наука», ООО «БАК «Наука», ООО «Наука-Самара», ООО «Наука-Волгоград», ООО «Наука-Ульяновск», ООО «Наука-Пенза», ООО «Наука» (Оренбург)	323	44
3	Александр Попов	ООО «Медикал сервис компани»	274	1
4	Алексей Трахтенберг, Александр Сержанин	ООО «МЛЦ»	170	37
5	Владимир Шарапов	АО «Самарский диагностический центр»	128	47
6	Сергей Бранчевский	ООО «РМЦ», ООО «ФК «Лазерная коррекция зрения»	122	10
7	Ирина Иванова, Анатолий Кокотов, Алексей Фролов, Александр Синякин	Ассоциация «Региональный медицинский центр «Открытая медицина»	89	1
8	Виталий Космиров, Сергей Космиров, Надежда Космирова	ООО «Частная клиника «Косма»	86	-1
9	Вячеслав Пилигин	ООО «Точка зрения», ООО «СВС»	81	2
10	Вероника Маковецкая, Игорь Платонов, Татьяна Платонова	ООО «ССК», ООО «ССК»	80	20
11	Юрий Кравченко	ООО «Здоровые наследники»	67	-2
12	Антон Кравченко, Марина Кравченко	ООО «Клиника доктора Кравченко», ООО «Клиники доктора Кравченко»	66	1
13	Олег Фатенков	ООО «Консультативно-диагностический медицинский центр»	65	4
14	Андрей Колесников, Ирина Колесникова	ООО «Медицинский центр «Самарская школа ультразвука», ООО «МЦ «Самарская школа ультразвука. Диагностический офис», ООО «Здоровые дети – Самара», ООО «Самарский региональный медицинский центр» (Сызрань)	63	1
15	Вячеслав Морозов, Татьяна Есьмукова	ООО «Гепатолог»	59	-0,06

Источник — «СПАРК-Интерфакс»



КАК МАГНИТОМ
Дорогой аппарат МРТ притягивает к Алексею Трахтенбергу высокие доходы

нического гемодиализа ГБУЗ «Самарская областная клиническая больница им. В.Д. Середавина».

В Самаре «МСК» публично дебютировала в 2011 году, начав в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) создавать отделение гемодиализа в железнодорожной больнице на станции Самара (его вторая очередь запущена в 2015 году). Вскоре посыпались контракты от областных больниц на проведение постоянного и перитонеального диализа местным лечебным учреждениям на их же базе, а также на поставки соответствующих материалов. На этом «МСК» заработала около полумиллиарда рублей за пять лет (2013-2017). Основные объемы обеспечивала больница Середавина, нефролог которой, напомним, и основал компанию, а также ГБУЗ СО «Тольяттинская городская клиническая больница №1». Небольшие контракты были и в других регионах. «МСК» также занимает второе место

среди частных компаний Самарской области, осваивающих средства ОМС, о чем можно подробнее прочитать в статье «Не дышите».

Директор «МСК» Евгения Лановая является также совладелицей компании «Медикал сервис компани Восток», которая еще в 2012 году открыла Амбулаторный центр нефрологии и перитонеального диализа в Оренбурге.

Попов с «Делом» не встретился в силу занятости. Лановая отказалась от комментариев.

4 место
Алексей Трахтенберг,
Александр Сержанин
ООО «МЛЦ»

Выручка в 2016 году: 170 млн руб.
Прибыль в 2016 году: 37 млн руб.

Самарская компания «МЛЦ», одним из бенефициаров которой называют сына управляющего самарским отелем «Холидей Инн» Юрия Трахтенберга Алексея Трахтенберга, — одна из

самых прибыльных в сегменте. Ее совокупная чистая прибыль в 2014-2016 годах превысила 170 млн рублей. Неудивительно, что буквально несколько дней назад МЛЦ (Медицинский лучевой центр) открыл новое отделение в Самаре с объемом инвестиций около 100 млн рублей.

МЛЦ был создан еще в 2008 году. В списке его официальных собственников никого из Трахтенбергов не было и нет сегодня. В 2008 году совладельцем компании при создании выступал нынешний главный врач Дорожной клинической больницы «РЖД» Сергей Блинов. После доли были оформлены на других людей. Сегодня официальным владельцем компании является Александр Сержанин, представляющий интересы Трахтенберга. Сам Трахтенберг называет Сержанина своим партнером, когда-то они вместе торговали металлом. В МЛЦ их роли, по словам Трахтенберга, распределены. «Он занимается самим центром. Я — более глобальными вопросами, развитием, открытием новых филиалов», — пояснил «Делу» Трахтенберг, у которого под такое стратегическое направление создано ИП. Несмотря на то, что Трахтенберг отказывается признавать себя совладельцем МЛЦ, именно он представлял уже упомянутое открытое в марте при участии главы региона Дмитрия Азарова отделение центра в Самаре при больнице №10.

Связи МЛЦ с Дорожной клинической больницей (ДКБ) не ограничиваются именем главного врача в списке прошлых учредителей. Бывший заведующий отделением ДКБ Алексей Либман стал главным врачом МЛЦ.

«Мы почти не привлекали кредиты, инвестировали собственные средства, — рассказывает Трахтенберг историю создания МЛЦ. — Начинать с одного аппарата МРТ и односрезового КТ от Philips Neusoft». Помещение под клинику было сначала арендовано, а потом выкуплено в Самаре на Базарной, 30 у дочки «РЖД» — проектной компании «РосЖелДорПроект». К слову сказать, там же, на Базарной, 30 расположена Дорожная клиническая больница.

«В разных регионах много МРТ-аппаратов открывалось людьми без медицинского образования и знания того, как работает этот бизнес. Последний год они все закрываются. Это

бизнес сложный, и поддерживать его рентабельность на загрузке оборудования на 50% невозможно», — говорит Трахтенберг.

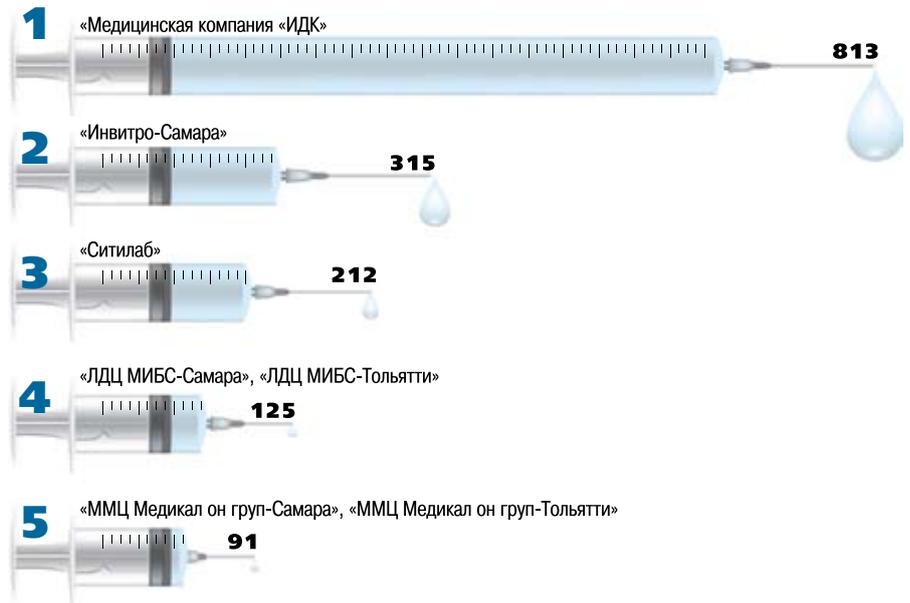
Выручка МЛЦ росла, как и поток пациентов, число которых в 2017 году достигло 15 тыс. человек. Половина из них — по платным услугам, половина — по ОМС. «Этот бизнес может давать рентабельность около 23-30% годовых. Но для этого нужно, чтобы оборудование было загружено на 80%», — поясняет Трахтенберг. Сегодня МЛЦ удалось занять солидную нишу на самарском рынке — около 25% по услугам магнитно-резонансной и компьютерной томографии, на которую приходится 70-80% оказываемых клиникой услуг. Также крупные игроки — Самарский диагностический центр и «Альфа Центр Здоровья» — филиал крупной московской медицинской сети с оборотом 1,8 млрд рублей в 2016 году. Остальные пациенты — за госучреждениями.

В 2016 году Трахтенберг получил в рамках ГЧП в концессию первичное сосудистое отделение больницы Семашко. Судя по всему, этот вариант готовился давно. Еще в 2011 году Трахтенберг зарегистрировал свое ИП, которое и выиграло в 2016 году торги по концессии. По словам Трахтенберга, согласно договору концессии, отделение полностью реконструируют и закупят диагностическое оборудование. Все имущество, согласно договору, остается в собственности области. Трахтенберг же получает на 29 лет право пользования — в данном случае планируется, что реконструированное отделение будет передано в аренду больнице Семашко. Сумма инвестиций составит около 100 млн руб., а открыть отделение планируется следующей осенью.

Сколько на этом можно заработать, Трахтенберг оценивать не берется — по закону больница не может взять в аренду отделение, не проведя этот договор по торгам на 44-ФЗ, где и будет определяться величина

📍 УКОЛОЛИ

Топ-5 крупнейших частных медицинских компаний в Самарской области, входящих в федеральные группы, по выручке за 2016 год



Источник — «Спарк-Интерфакс»

арендной ставки. «Это небольшой, но стабильный доход, пусть окупаемость даже будет 15 лет, а не 5. Мы не занимаемся маркетингом. Ответственность тоже лежит на больнице Семашко», — говорит бизнесмен. Схема на первый взгляд шаткая — остается вероятность того, что торги может выиграть другая компания. Но в данном случае Трахтенберг рассчитывает сдать отделение в аренду МЛЦ — «по минимальной арендной ставке». К чему такие сложности? Вполне возможно, что эта концессия стала одним из условий договоренности с областным Минздравом. Бизнесмены берут один проблемный объект, но получают возможность зайти на другие, более перспективные в финансовом плане.

Одновременно с реализацией проекта в больнице Семашко Сержанин и Трахтенберг открыли филиал МЛЦ на площадке клинической больницы №10. Трахтенберг заключил с областью концессионное соглашение, по которому обязались построить, оборудовать и передать в собственность региона диагностический центр, в

котором пациенты могут пройти магнитно-резонансную и компьютерную томографию и другую диагностику. Арендует это отделение МЛЦ. Новое отделение позволит МЛЦ «собрать» новых пациентов из близлежащих к больнице районов Самары, из соседних городов области, которые неудобно ехать в саму клинику и которые в итоге «растекаются» по другим учреждениям. Есть расчет и на пациентов с полисом добровольного медицинского страхования — сотрудников многочисленных химических и нефтяных предприятий. В итоге планируется охватить до 30-40% услуг по томографии в области.

В планах Трахтенберга — открыть еще один филиал. Где — он пока не рассказывает. Говорит только, что объем инвестиций составит около 100 млн руб. В списке услуг будут МРТ, КТ, функциональная диагностика, прием врачей.

Что дальше? Объем выручки МЛЦ благодаря новым отделениям должен в ближайшие два-три года вырасти до 300 млн руб. Конкуренции Трахтенберг в самом доходном для МЛЦ сегменте, томографии, не опасается. «Да, в области планируются к открытию аппараты МРТ, но в их долгосрочное существование не верю. Все специалисты с опытом распределены между крупным учреждениями», — уверенно говорит Трахтенберг.

ДОХОДЫ «СДЦ»
ВЛАДИМИРА ШАРАПОВА
 ОТ ОМС ВЫШЕ ВЫРУЧКИ



5 место
Владимир Шарапов
Самарский
диагностический центр

*Выручка в 2016 году: 128 млн руб.
Чистая прибыль в 2016 году: 47 млн руб.*

Владимир Шарапов не нуждается в особом представлении. Первопроходец рынка частной медицины в Самаре, он открыл Самарский диагностический центр еще в 1994 году. Вскоре стал депутатом Госдумы РФ, заместителем комитета по здравоохранению в федеральном парламенте. Удачный старт обеспечил бизнесмена и его семью на долгие годы. Выручка СДЦ из года в год растет на 4-10%. Компания является фаворитом в системе распределения средств ОМС в Самарской области. Феноменально, но объем осваиваемых СДЦ по ОМС средств превышает выручку компании (подробнее об этом — в статье «Не дышите» этого номера «Дела»).

Шарапову уже 74. В СДЦ он официально заместитель директора (доля в обществе — 64,86%). В приемной компании сказали, что он редко появляется в офисе. В управлении бизнесом принимают участие его дети. У сыновей Дениса и Алексея — 18,22 и 16,32% акций компании соответственно. Денис, как и отец, является заместителем директора СДЦ. Крошечные проценты есть у дочери и супруги Владимира Шарапова, носящих имя Маргарита. Как известно, у Маргариты Шараповой-старшей есть центр косметологии и пластической хирургии в Самаре «Клиника Шараповой»

(выручка 3 млн рублей в год). Просьбу «Дела» о встрече Владимир Шарапов проигнорировал.

В этом году Денис Шарапов вместе с двумя партнерами организовал в Самаре компанию с говорящим названием «МРТ диагностика». Новый конкурент СДЦ и МЛЦ?

6 место
Сергей Бранчевский
ООО «РМЦ»,
ООО «ФК «Лазерная
коррекция зрения»

*Выручка в 2016 году: 122 млн руб.
Чистая прибыль в 2016 году: 10 млн руб.*

Основатель «Глазной клиники Бранчевского» Сергей Бранчевский — практикующий офтальмолог. Его клинике уже 24 года. Он самостоятельно выходил на коммерческое поле самарской офтальмологии, где доминирует сильный государственный игрок — Самарская областная офтальмологическая больница имени Т.И. Ерошевского.

На заре 90-х первым конкурентом госучреждения стала фирма «Октопус» самарского бизнесмена Вячеслава Пилягина (№9 в рейтинге «Дела»), который и пригласил Бранчевского развивать направление эксимерлазерной коррекции зрения, купив под него необходимое оборудование. Компания оттянула у больницы Ерошевского часть пациентов. Но в какой-то момент Бранчевский нашел ресурсы, чтобы приобрести собственное оборудование и открыть собственную клинику. Сегодня кроме центра

С ГЛАЗУ НА ГЛАЗ

Сергей Бранчевский создал самый доходный бизнес в офтальмологии региона

коррекции зрения у Бранчевского есть в Самаре стационар, две поликлиники, а также по одной поликлинике в Тольятти, Сызрани и Новокуйбышевске.

Пилягина в итоге Бранчевский обогнал. Выручка клиник Бранчевского (ООО «РМЦ», ООО «ФК «Лазерная коррекция зрения») составила в 2016 году 122 млн рублей.

Бизнес у Бранчевского доходный. Чистая прибыль за три последних отчетных года (2014-2016) составила 57 млн рублей. Но выручка постепенно снижается: на 13% в 2016 году. Кто теперь забирает пациентов у Бранчевского, «Делу» выяснить не удалось. От комментариев он отказался, сославшись на занятость и отсутствие интереса к разговорам на экономические темы.

7 место
Ирина Иванова, Анатолий
Кокотов, Алексей Фролов,
Александр Синякин
Ассоциация «Региональный
медицинский центр
«Открытая медицина»

*Выручка в 2016 году: 89 млн руб.
Чистая прибыль в 2016 году: 1 млн руб.*

АМЦ «Открытая медицина» — крупнейший и динамичный тольяттинский игрок на рынке частных медицинских компаний региона. В структуру компании входят детская и взрослая поликлиники, операционный стационар, фирма занимается диагностикой (лабораторная и УЗИ), лечением бесплодия и гепатита. Организация работает с 2006 года. Активно сотрудничает со страховыми компаниями по ДМС. Одному из ее совладельцев — Александру Синякину — на четверть принадлежит диагностическая лаборатория «Амитис» в Самаре (14 млн рублей в 2016 году) и на треть — Центр здоровья женщины «Амедеос» в Тольятти (9 млн рублей).

8 место
Виталий Космиров,
Сергей Космиров,
Надежда Космирова
ООО «Частная клиника «Косма»

*Выручка в 2016 году: 86 млн руб.
Чистый убыток в 2016 году:
1 млн руб.*



ПРОСТО «КОСМА»
Надежда и Виталий
Космировы
подключили
к бизнесу детей
Надежду и Сергея

В 1998 году супружеская пара — главный детский офтальмолог Самарской области Надежда Космирова и заместитель главврача медсанчасти №2, мануальный терапевт Виталий Космиров — основали клинику «Косма». Первые лет десять они совмещали работу в государственных медучреждениях с частной практикой. Позднее к ним присоединились дети: социолог Сергей Космиров и экономист Надежда Космирова, которые до этого занимались маркетингом в парфюмерно-косметической компании «Весна». Они встряхнули архаичное устройство администрирования бизнеса своих родителей: придумали фирменный стиль, перевели бумажный документооборот в электронный, наняли администратора, наконец.

Направления расширились. Появилась детская поликлиника. Порядка 70% врачей «Космы» привлекаются по совместительству из стационаров государственных медучрежде-

ний. Врачи «Космы» шутят, что здесь теперь филиал Самарской городской детской клинической больницы №1 им. Н.Н. Ивановой. Интеграция с бюджетной медициной прослеживается также в сотрудничестве с городскими больницами Пирогова и Семашко по родам и т.д.

Помимо детей «Косма» занимается офтальмологией, остеопатией, также акушерством, гинекологией, диагностикой. У владельцев клиники свои особенности. Например, по этическим соображениям здесь не делают аборт, хотя это востребованная и рентабельная медицинская услуга.

Выручка «Космы» растет на 15-25% в год. Три последних отчетных года (2014-2016) компания показывала убытки. В клинике «Делу» объяснили это тем, что у докторов нет планов по выручке, как это часто бывает в коммерческих клиниках.

9 место
Вячеслав Пилягин
ООО «Точка зрения»,
ООО «СВС»

Выручка в 2016 году: 81 млн руб.
Чистая прибыль в 2016 году: 2 млн руб.
Медицинское направление бизнеса Пилягина (ООО «СВС», ООО «Точка зрения») принесло ему в 2016 году 81 млн рублей. Еще 112 млн Пилягину можно добавить за счет сети магазинов оптики (ООО «Офтамед»), однако для чистоты методики рейтинга мы не учитывали их при подсчетах.

10 место
Вероника Маковецкая,
Игорь Платонов,
Татьяна Платонова
ООО «ССК»

Выручка в 2016 году: 80 млн руб.
Чистая прибыль в 2016 году: 20 млн руб.
Маковецкая и Платоновы владеют самым доходным стоматологическим бизнесом в регионе. Это две клиники в Самаре, объединенные под брендом «Современный стоматологический комплекс». Бизнес появился в 2003 году. Несколько последних лет выручка сохраняется примерно на одном и том же уровне. Чиста прибыль за год — 20 млн рублей.

САМЫЕ БОГАТЫЕ
СТОМАТОЛОГИ
ЗАРАБОТАЛИ **80 МЛН РУБ.**

Маковецкая — директор клиники. У Платоновых были интересы в издательском деле и рекламе. Им принадлежали три ныне ликвидированные фирмы данного направления. В одной из них — ООО «Сампресс» — половина компании была в собственности известного самарского бизнесмена и госслужащего Ярослава Бахмурова, сына бывшего руководителя местного управления Федеральной налоговой службы Александра Бахмурова.

11 место
Юрий Кравченко

ООО «Здоровые наследники»

Выручка в 2016 году: 67 млн руб.

Чистый убыток в 2016 году: 2 млн руб.

Юрий Кравченко работал в середине «нулевых» главврачом ГБУЗ СО «Самарская городская клиническая больница №2 имени Н.А. Семашко». Покинув кресло главы государственного медучреждения, он основал в Самаре Консалтинговый медицинский центр «Теория и практика», который впоследствии ликвидировался. А собственную клинику «Здоровые наследники» (роддом, гинекология, педиатрия) он открыл в 2013 году. С финансовым управлением титулованный медик справляется пока не очень: клиника убыточна. По данным «СПАРК-Интерфакса», убытки клиники за два отчетных года (2015-2016) составили более 5 млн рублей. Но выручка постепенно растет, примерно на 10% в год.

12 место
Антон Кравченко,
Марина Кравченко

ООО «Клиника доктора Кравченко»,

ООО «Клиники доктора Кравченко»

Выручка в 2016 году: 66 млн руб.

Чистая прибыль в 2016 году: 1 млн руб.

Это старейший частный бизнес Самары. Еще в 1987 году стоматолог, заслуженный врач РФ и Ингушетии, академик РАМТН, профессор Валерий Кравченко открыл первый в регионе хозрасчетный стоматологический кабинет, который спустя три года преобразовался в «Клинику доктора Кравченко». После смерти Валерия Кравченко клинику развивает его сын Антон Кравченко вместе со своей супругой Мариной Кравченко.

Лет семь назад Антон Кравченко прославился тем, что при помощи самарского УФАС смог призвать к ответу за недобро-



ИЗГИБ ГИТАРЫ

Самарские барды Ирина и Андрей Колесниковы разбогатели на лечении детей и диагностике

совестную конкуренцию МПМЦ «Медгард» Эдуарда Мнацаканяна. Ему удалось доказать, что сотрудники «Медгарда» распространяли о его клинике резко негативные отзывы в Интернете.

Последние годы бизнес растет на 10-20% в год. Кроме стандартного набора медицинских услуг для взрослых и детей Антон Кравченко зарабатывает на кодировании от алкоголизма и табакокурения, а также организацией лечения в зарубежных клиниках. На сайте клиник размещена информация о том, что они обслуживают по ДМС сотрудников компаний «Икеа», «Юнимилк», «Самаранефтегаз». На самарских форумах широко обсуждают, что уровень цен в компании выше рынка.

13 место
Олег Фатенков

ООО «Консультативно-диагностический медицинский центр»

Выручка в 2016 году: 65 млн руб.

Чистая прибыль в 2016 году: 4 млн руб.

Собственник КДМЦ Олег Фатенков — главный внештатный специалист по терапии Минздрава Самарской области, заведующий кафедрой и клиникой факультетской терапии в Клиниках Самарского государственного медицинского университета. Компания семейная. Ранее в числе ее владельцев были также Вениамин, Елена и Мария Фатенковы. Теперь только Олег Фатенков.

Медицинский центр был основан в 1996 году отцом Олега Фатенкова — профессором СамГМУ Вениамином Фатенковым (скончался в 2014 году). В конце 90-х Вениамину, а также Сергею Фатенковым

принадлежала самарская торговая фирма «Агро-трейд», генерировавшая по 50-60 млн рублей выручки в год.

«В 90-е годы зарплаты в мединституте были крайне низкими, и вставал вопрос о выживании. Мы были достаточно квалифицированными врачами. У центра появились клиенты, которые были готовы платить деньги. Эти деньги и были инвестициями на первоначальном этапе», — рассказывает Олег Фатенков.

КДМЦ — амбулаторно-поликлиническое учреждение, которое специализируется на корпоративном обслуживании крупных промышленных предприятий (от скрининговых профосмотров сотрудников до организации медпунктов на территории предприятий). Как говорит Фатенков, центр работает по принципу так называемой цеховой медицины. «Мы не придумали ничего нового», — улыбается Фатенков. Среди первых таких корпоративных клиентов КДМЦ были Завод имени Масленникова и Средневолжский станкостроительный завод, которые уже давно закрыты. Сегодня это в основном предприятия нефтепереработки. Всего клиентами КДМЦ являются около 100 предприятий Самарской области (около 20 тысяч пациентов).

В КДМЦ есть отделение УЗИ-диагностики, функциональной диагностики и собственная клиническая лаборатория. Общая стоимость диагностического оборудования клиники — около 20 млн рублей. Сложные методики, такие как компьютерная томография, КДМЦ отдает на «аутсортинг» в ближайшие государственные лечебные учреждения.

По мнению Фатенкова, доля частной медицины в сегменте поликлинических

услуг в регионе составляет примерно 10%. В свою очередь, доля КДМЦ на этом частном поле, по оценкам предпринимателя, около 7-10%. Особой конкуренции в этом сегменте, по мнению Фатенкова, нет. Динамично развивающимися игроками в амбулаторно-поликлиническом направлении Фатенков считает компании «Фортуна» и «Альфа-центр здоровья», который входит в федеральный холдинг.

В ближайшем будущем КДМЦ планирует открытие новых офисов обслуживания в региональных подразделениях своих клиентов. В перспективе планируется расширить деятельность таких офисов за счет обслуживания частных лиц. Фатенков говорит, что первое такое подразделение собирается открыть в Отрадном.

14 место

**Андрей Колесников,
Ирина Колесникова**

ООО «Медицинский центр «Самарская школа ультразвука», ООО «МЦ «Самарская школа ультразвука. Диагностический офис»,

**ООО «Здоровые дети — Самара»,
ООО «Самарский региональный
медицинский центр» (Сызрань)»**

Выручка в 2016 году: 63 млн руб.

Чистая прибыль в 2016 году: 1 млн руб.

Андрей и Ирина Колесниковы известны на просторах Интернета как самарские барды, члены жюри фестиваля им. Грушина. В сеть выложено множество записей их выступлений. Андрей — инициатор создания Союза бардов Самары. И нигде не сказано, что дуэт авторской песни контролирует медицинский бизнес с оборотом 135 млн рублей в год.

Колесниковы по образованию медики. Он — один из первых врачей УЗИ-диагностики в Самаре, прошедший специализацию в Германии и Австрии. Колесниковым принадлежат в Самаре три поликлиники «Здоровые дети», Медицинский центр «Самарская школа ультразвука», а также Самарский региональный медицинский центр в Сызрани. Их совокупный оборот в 2016 году составил 63 млн рублей. Чуть больше — 72 млн рублей — известным бардам-докторам принес бизнес по поставкам медоборудования, зарегистрированный

на несколько юридических лиц. Он в рейтинге не учитывался.

15 место

**Вячеслав Морозов,
Татьяна Есьмукова**

ООО «Гепатолог»

Выручка в 2016 году: 59 млн руб.

Чистый убыток в 2016 году:

0,06 млн руб.

«Гепатолог» — еще одна старейшая частная медицинская компания Самары, работает с 1992 года. Клиника оказывает специализированные услуги, связанные с заболеваниями печени. Ежегодно осваивает в пределах 10 млн рублей из средств ОМС. Бизнес приносит Вячеславу Морозову и Татьяне Есьмуковой небольшой, но стабильный доход. Номинальный убыток, который компания продемонстрировала в 2016 году, неопказателен. До этого за два года она заработала 11 млн рублей чистой прибыли (2014-2015 годы). **D**

– Василий Синицин, Анна Рохленко,
Семен Безгинов





ЛДЦ ИММУНОЛОГИИ И АЛЛЕРГОЛОГИИ

МЕДИЦИНСКАЯ ПОМОЩЬ ДЕТЯМ И ВЗРОСЛЫМ (ОМС, ДМС, ПЛАТНО)

КОНСУЛЬТАЦИИ ВРАЧЕЙ:

- ✓ АЛЛЕРГОЛОГ-ИММУНОЛОГ
- ✓ ПУЛЬМОНОЛОГ
- ✓ ДЕРМАТОЛОГ
- ✓ ГАСТРОЭНТЕРОЛОГ
- ✓ ЭНДОКРИНОЛОГ
- ✓ ЛОР
- ✓ УЗИ-ДИАГНОСТИКА (с рождения)
- ✓ РЕВМАТОЛОГ

✓ ЛЕЧЕНИЕ БЕЗ ЛЕКАРСТВ (АСТЕР-терапия, МИЛТА-био, БИОПТРОН-терапия, галоингаляции на аппарате ГАЛОНЕБ, озонотерапия, лечение ЛОР-патологии на аппарате ЛАСТ-ЛОР, ТОНЗИЛОР-ММ)

✓ ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА (спирометрия, ЭКГ)

✓ ЛАБОРАТОРНАЯ ДИАГНОСТИКА (более 1000 анализов крови) аллергии, иммунопатологии, инфекционных заболеваний, глютеновой энтеропатии и других заболеваний. **АКЦИИ ЕЖЕМЕСЯЧНО!**

✓ АЛЛЕРГОСКРИНИНГ (Швеция) на самые распространенные аллергены до появления симптомов аллергии

Профессионализм и душевность врачей, преемственность в работе специалистов позволят эффективно решить ваши медицинские проблемы!

Отделение №1 (дети): г. Самара, ул. Солнечная, 39, тел. 994-03-04.

Отделение №2 (дети, взрослые): г. Самара, пр. Кирова, 435, тел. 269-81-01.

Отделение №3 (дети, взрослые): г. Самара, Московское ш., 10, тел. 334-45-04.

Лиц. Серия ЛО-63 0003666 №ЛО-63-01-003740 от 14 июня 2016 г. выд. Министерством здравоохранения Самарской области

Реклама

ЛЕЧАТ, УЧАТ, РАЗВИВАЮТ НАУКУ

Клиники СамГМУ – стартовая площадка для инновационных проектов



Клиники СамГМУ – главное клиническое подразделение Самарского государственного

медицинского университета. Многопрофильное лечебное учреждение федерального уровня ежедневно оказывает населению специализированную и высокотехнологичную медицинскую помощь. Параллельно и непрерывно с этим ведутся научные исследования и подготовка медицинских кадров. О том, как изменилась одна из главных больниц Самарской области за последние несколько лет, «Делу» рассказал проректор по клинической работе – главный врач Клиник СамГМУ, д.м.н., профессор Александр Сонис.

– Каковы результаты деятельности Клиник СамГМУ за последний год?

– Мы как любое государственное бюджетное учреждение федерального подчинения зависим от задания. Во второй половине года задания всегда добавляются, и за счет этого результаты деятельности в 2017 году были неплохие.

Клиники СамГМУ – это федеральное лечебное учреждение, аналогов которому в Самарской области нет. Мы с 2014 года перешли на одноканальное финансирование в системе ОМС, но плановый объем задания на оказание наиболее сложной высокотехнологичной медицинской помощи, не включенной в базовую программу ОМС, для нашего учреждения определяет Минздрав России.

Если говорить о Клиниках как о структуре, то она достаточно уникальная, поскольку это структурное подразделение Самарского государственного медицинского университета. И то, что собой представляют Клиники сегодня, то, что



они сохранены в составе университета, – это безусловная заслуга ректора СамГМУ, академика РАН Геннадия Котельникова. Я работаю здесь с 1992 года, а обучаюсь еще дольше. И помню, когда внешний вид и внутреннее убранство вызывали, мягко говоря, разочарование. Теперь приведены в порядок территория учреждения и основной массив корпусов. Мы не останавливаемся и постоянно улучшаем условия пребывания в Клиниках наших пациентов и условия работы сотрудников. Полноценное медицинское образование без Клиник невозможно, если говорить об истинном университетском образовании. Клиники – это то место, где студенты вовсе не гости, а обучающиеся на практике и будущие специалисты. Задачу Клиник определял Геннадий Котельников – лечить, учить и заниматься наукой. Здесь эти три процесса происходят одновременно, и иногда даже тяжело провести между ними какие-то границы. Таких мощных и больших клиник в России не так много. Многопрофильные клиники есть у пяти вузов, мощностью 1000 коек и больше.

– **Какие новые современные технологии и прорывные направления применяются в Клиниках?**

– В первую очередь это сердечно-сосудистая хирургия и кардиология. Эти направления в последние годы развиваются не только у нас, но и по всей стране. Здесь и оказание экстренной помощи пациентам с острым коронарным синдромом, уникальные операции, оперативное лечение одновременно с операциями на сосудах шеи, которые позволяют восстановить кровоснабжение головного мозга, и операции на коронарных сосудах, аорте и ее ветвях. Причем нами освоены практически все технологии, которые могут быть в сердечно-сосудистой хирургии. Освоение новых технологий носит непрерывный характер.

Также применяем технологии, касающиеся лечения гематологических заболеваний. Клиники имеют лицензию на проведение клинических исследований и испытаний. Большая часть этих исследований проводится по профилю онкогематология. Это современные лекарственные препараты и технологии. В Клиниках есть два гематологических отделения, которые работают в этом направлении.

Эндопротезирование тазобедренных и коленных суставов проходит в отделениях травматологии и ортопедии. Много операций разработано именно в Самаре и в частности в Клиниках.

Мы первые в Самарской области открыли отделение стационарной медицинской реабилитации. Пациенты сразу с травматологической койки переходят на реабилитационную. Это позволяет им оперативно приступить к работе, адаптироваться к новым условиям и быстрее восстановиться. В Клиниках есть мощный реабилитационный потенциал, много аппаратуры и достаточно большой штат сотрудников, которые работают в этом направлении.

Есть уникальные технологии реабилитации и физиотерапии, такие как гравитационная терапия. Стенд искусствен-

ной силы тяжести разработан в Самаре еще в 1984 году. А в Клиниках с 2003 года работает центр гравитационной терапии. За развитие этого направления автор и коллектив во главе с Геннадием Котельниковым получили премию «Призвание» и Государственную премию России.

Есть новые технологии в абдоминальной хирургии, подразумевающие лечение хирургических заболеваний печени. Существует такая проблема, как портальная гипертензия. При нарушении оттока венозной крови через печень возникает расширение вен пищевода, с которым тяжело справиться. 15-20 лет назад заболевание подвергались чаще асоциальные пациенты. Сейчас этой патологией страдают и социализированные люди. В Клиниках разработаны алгоритмы и подходы к лечению этой категории пациентов, освоены все оперативные вмешательства, а также разработаны свои.

Одним из уникальных направлений работы Клиник является трансплантация органов. В Клиниках больше 10 лет существует хирургическое отделение трансплантации органов. За этот период уже прошло более 400 трансплантаций почек. Мы замахнулись на трансплантацию печени и очень надеемся, что в этом году у нас получится это сделать. Очень активно работает донорская служба. Благодаря усилиям нашего центра трансплантаций, Министерства здравоохранения Самарской области и многих лечебных учреждений у нас по стране очень хорошие показатели по донорству органов.

Также в Клиниках есть отделение пластической хирургии, но это не основная сфера деятельности учреждения. Оно успешно работает, нам удалось выйти на определенные показатели. В первую очередь это красота наших пациентов и безопасность. Все операции осуществляются в крупной многопрофильной больнице. И даже если возникают какие-то осложнения, с ними легче справиться здесь, чем в отдельной небольшой клинике. К тому же это возможность для нас заработать внебюджетные деньги, которые очень важны. Они позволяют нам развиваться, делать ремонт, улучшать наш облик и т.д.

— **Вы практикующий врач?**

— Я заведу кафедру общей хирургии

и клиники пропедевтической хирургии. Регулярно делаю там обходы и консультирую пациентов. К сожалению, последние два года, когда я работаю в должности главного врача, ходить в операционную получается не так часто, как мне хотелось бы. Это естественный ход событий. Тяжелее работы у меня не было никогда в жизни. Это большая моральная нагрузка и огромная ответственность более чем за 1600 человек коллектива, огромное количество пациентов, за многие технологические цепочки. Сейчас такое время, когда средства массовой информации по-разному смотрят на эту профессию. Мы иногда даже не понимаем, почему те или иные вещи так раздуваются СМИ. Хотя я считаю, что таких трудяг, как медицинские работники, в других сферах немного. Трудно найти такую область, где человек день отработает, ночь отдежурит и еще день отработает. Для врачей это обыденность и реальность.

ТАКИХ ТРУДЯГ, КАК МЕДИЦИНСКИЕ РАБОТНИКИ, НЕМНОГО

— **Как обстоят дела с кадрами в вашей больнице? Каких специалистов не хватает, а какие, может быть, в избытке?**

— С врачебными кадрами ситуация в Клиниках благоприятная, поскольку мы являемся университетской базой подготовки. Безусловно, будущих специалистов мы готовим для себя, и для многих выпускников счастье оказаться в Клиниках. Укомплектованность практически полная. Если говорить о сестринских кадрах, то ситуация традиционная для всего городского здравоохранения. Здесь и совместительство, и высокая нехватка кадров. Мы здесь не одни такие, это повсеместная проблема. В сельской местности и малых городах ситуация со средним и младшим медицинским персоналом лучше.

— **Ощущается ли конкуренция со стороны частной медицины? Насколько остро? В каких сегментах?**

— Частным организациям тяжело конкурировать с большой государственной клиникой. А нам в свою очередь тяжело конкурировать с частниками по многим направлениям. Частная клиника в основном занимается амбулаторной медициной, проводит однодневные операции. Она не так связана с закупками, более свободна в выборе форм средств, в заработной плате. Конкуренция есть, но конкурировать достаточно тяжело. Рынок регулируется программой госгарантий здравоохранения.

— **Каковы планы Клиник на 2018 год?**

— Мы хотели бы в этом году продолжить улучшать условия пребывания пациентов в Клиниках, персонала и внешний облик учреждения. Запланирован капитальный ремонт в терапевтическом корпусе. В планах — развитие системы амбулаторно-консультативной помощи. Мы хотим за 2018 год сделать прорыв в этой области, чтобы пациентам стало еще удобнее. К числу основных наших приоритетов относится дальнейшее развитие ангиохирургии, увеличение объемов медицинской помощи пациентам с острым коронарным синдромом с применением высоких технологий. Продолжим развитие научных изысканий и повышение научной квалификации персонала Клиник. Ежегодная остротенность коллектива увеличивается на 4-5%. И это несмотря на то, что получение ученых степеней сейчас усложнено по сравнению с периодом 3-5-10 лет назад.

— **В чем вы видите будущее медицины — всей страны и больницы в частности?**

— Продолжительность жизни растет. Мы можем как угодно ругать медицину, говорить что угодно, но это факт. Сегодня можно лечить те заболевания, к которым мы даже близко не подбились. Естественным ходом событий является то, что с возрастом у человека становится больше болезней. Когда продолжительность жизни растет, и болезней становится больше. Чем технологичнее становится медицина, тем с большим количеством болезней мы можем справляться и продлять жизнь. Будущее медицины радостное, технологичное, будут печататься органы, но это не снимет проблем. Они только увеличатся. 

Под ковром

НЕ ДЫШИТЕ

КАК ЧАСТНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ БИЗНЕС РЕГИОНА ЗАРАБАТЫВАЕТ МИЛЛИАРД РУБЛЕЙ В ГОД НА БЕСПЛАТНОМ ЗДРАВООХРАНЕНИИ

В 2017 году негосударственные медицинские компании поделили между собой 1,2 млрд рублей средств ОМС, направленных на оказание бесплатной медицинской помощи населению Самарской области. Бывший депутат Госдумы, бывший топ-менеджер экс-сенатора, сотрудники крупнейших госклиник региона и фавориты рынка подрядов Минздрава — чей медицинский бизнес процветает за счет бесплатных больных?

ВХОД ПО ПОЛИСАМ

Частные и негосударственные лечебные учреждения имеют право оказывать бесплатную медицинскую помощь за счет средств ОМС. Государственное задание на такие услуги предполагает определенный лимит средств, за рамки которых медицинская организация выходить не должна. «Форма собственности учреждения не влияет на вы-

деление ему квот. Страховой принцип — это основное, что отличает наш фонд от обычной бюджетной сферы. Схема взаимодействия такая: оказал услугу — выстави счет, и тебе его оплатят», — объясняет «Делу» директор Территориального фонда обязательного медицинского страхования (ТФОМС) Самарской области Виктор Мокшин.

Пропуск в систему медицины, за которую платит государство, выдают чиновники. В список участников реализации программы ОМС компанию вносит областной Минздрав, издавая соответствующее постановление. Распределением квот занимается специальная региональная комиссия по разработке территориальной программы ОМС, которая с 2016 года собирается ежемесячно. В нее входят 12 человек: представители областного Минздрава, ТФОМС, двух страховых компаний, работающих с ОМС, профсоюза медиков и главврачи крупных медицинских учреждений (государственных и частных). Кроме того, на решения влияют главные специалисты Минздрава в определенной отрасли (как штатные, так и внештатные), к которым комиссия обращается

за мнением, прежде чем принять решение о выделении квоты.

Предполагаемый размер квоты — определяющий момент в принятии решения некоторыми частными компаниями о том, заходить им в систему ОМС или нет. Ситуация усугубляется тем, что, обязавшись работать по госзаказу, организация не будет иметь права отказать пациенту в бесплатной помощи, а превышение лимита придется, скорее всего, оплачивать из своего кармана (можно попытаться посудиться со своей страховой компанией, ТФОМСом, но вряд ли что-то выйдет). В более выгодном положении в этом смысле находятся те частные лечебные учреждения, в которые пациенты с полисами ОМС приходят по направлениям и которые работают по заказу госклиник (те могут следить за лимитом при правильно выстроенном диалоге с ними).

С недавнего времени тарифы ОМС устанавливаются на федеральном уровне и одинаковы для всех регионов страны. ТФОМСу запрещено формировать индивидуальные тарифы для какого-то лечебного учреждения. Но влиять на расценки все-таки можно.

Комиссия по разработке территориальной программы ОМС, выдав квоту, впоследствии может перераспределять средства фонда ОМС, если стоимость оказанной услуги окажется выше или ниже той, которая установлена по среднестатистическим расчетным нормативам. Такие изменения комиссия оформляет протоколами тарифных соглашений, которые подписывают все ее члены.

С БОЛЬНОЙ НА ЗДОРОВУЮ

Общий размер оказания бесплатной медицинской помощи населению Самарской области за счет средств ОМС составил в 2017 году 27,6 млрд рублей. И если последние годы бюджет ТФОМСа региона рос незначительно (на 4% в 2016 году, на 3,5% — в 2017-м), то в 2018 году прирост составил 21% и достиг 36 млрд рублей.

«Дело» проанализировало материалы протоколов Комиссии по разработке территориальной программы ОМС за 2015, 2016 и 2017 годы и составило представление о расстановке сил на местном рынке оказания бесплатной медицинской помощи организациями негосударственной формы собственности. К ним относятся частные и негосударственные компании. Под негосударственными имеются в виду Самарская дорожная клиническая больница и поликлиника, принадлежащие «РЖД», а также медсанчасти и санатории тольяттинских предприятий («КуйбышевАзот», «ТоАЗ», «Волгоцеммаш» и «АВТОВАЗ»). По состоянию на декабрь 2017 года, из таких частных и негосударственных лечебных учреждений в Самарской области финансирование по ОМС получили 53 организации, из них 17 — крохи, до 1 млн рублей, еще 17 — в пределах от 1 млн до 10 млн, 14 — от 10 млн до 100 млн и две — более 100 млн.

Частные и негосударственные медицинские организации от всего объема средств ОМС Самарской области получают в процентном отношении немного, но их доля растет. Если в 2015 году она составляла 3,55%, то в 2016-м достигла 3,9%, а в 2017-м — уже 4,5%. За период с 2015 по 2017 год доходы негосударственных учреждений и частных компаний от средств ОМС региона выросли на 36%, до 1 млрд 240 млн рублей. Неплохие, в общем, деньги. Кто на них больше лечит?

ЗДОРОВЫЕ ЛЮДИ

Безоговорочный лидер среди получателей средств ОМС в негосударственном сегменте — Дорожная клиническая больница на ст. Самара ОАО «РЖД». На нее приходится около 37% (456 млн рублей) всех денег в этом сегменте. Все остальные крупнейшие получатели средств ОМС (от 15 млн рублей) в данном срезе — частный бизнес. И это самое интересное.

Всех обошел Самарский диагностический центр (СДЦ) Владимира Шарапова — одного из пионеров частной медицины Самары, в прошлом влиятельного политика. СДЦ был создан еще в 1994 году. На следующий год Шарапов стал депутатом Госдумы РФ и даже занял место заместителя председателя комитета Госдумы по охране здоровья. Позиции, которые он укрепил тогда в областной медицине, обеспечивают его до сих пор. В 2017 году СДЦ получил по программе ОМС 184 млн рублей. На этом уровне компания держится не первый год. Госзадание не просто составляет основную статью доходов СДЦ. Оно почему-то заметно превышает официальный доход фирмы. Так, в 2016 году выручка СДЦ составила 128 млн рублей, а по ОМС центр освоил 184 млн (согласно информации об объемах финансирования госзадания за счет средств ОМС в 2016 году, размещенной на сайте ТФОМС Самарской области по истечении отчетного периода). Чистая прибыль СДЦ при этом была внушительная — 47 млн рублей. И это не первый год. За четыре последних отчетных года (2013-2016) чистая прибыль СДЦ составила около 150 млн рублей. Почему в выручке не отражен весь объем средств ОМС, выяснить «Делу» не удалось. Владимир Шарапов отказался от комментариев.

Следом идет относительно молодой и очень интересный игрок — «Медикал сервис компани» («МСК»). Его результат в системе ОМС за 2017 год — 130 млн рублей, заработанных на гемодиализе и перитонеальном диализе. И это более чем в четыре раза превышает показатель 2016 года. До этого «МСК» и вовсе не присутствовала в региональной системе ОМС. Услуги компании дорогие: средняя стоимость одной госпитализации — 77 тысяч рублей. Официальный учредитель «МСК» — некто Александр Попов, который также числится руководителем инвестиционных проектов компа-

нии. Но основал фирму Андрей Шерстнев, главный внештатный специалист Минздрава по заместительной почечной терапии, врач-нефролог отделения хронического гемодиализа ГБУЗ «Самарская областная клиническая больница им. В.Д. Середавина». Бенефициары неизвестны.

«МСК» была создана в 2010 году и на следующий год в статусе частного инвестора в ходе ГЧП начала формировать отделение гемодиализа в железнодорожной больнице на станции Самара (его вторая очередь запущена в 2015 году). Игрок — в прекрасных отношениях с областным Минздравом, осваивает сотни миллионов рублей из бюджета на проведении постоянного и перитонеального диализа местным лечебным учреждениям на их же базе, а также на поставках соответствующих материалов. Согласно данным «СПАРК-Интерфакса», всего с 2013 по 2017 год «МСК» получила государственных контрактов на сумму около полумиллиарда рублей (из них незначительная часть от инорегиональных учреждений). Крупнейшие заказчики — больница Середавина (около 200 млн рублей) и ГБУЗ СО «Тольяттинская городская клиническая больница №1» (около 217 млн рублей). Начало работы «МСК» в системе ОМС примерно совпадает с прекращением получения госконтрактов от больницы Середавина (с 1-й тольяттинской контракты продолжались до 2017 года). Видимо, просто изменился способ оплаты медицинских услуг, которые «МСК» оказывала на базе госклиники. Выручка «МСК» в 2016 году составила 274 млн рублей. Попов с «Делом» не встретился по причине продолжительной командировки. Директор «МСК» Евгения Лановая отказалась от общения.

Замыкает тройку фаворитов среди частных Медиаинский лучевой центр (МЛЦ), бенефициаром которого является Алексей Трахтенберг, сын известного самарского бизнесмена Юрия Трахтенберга, бывшего когда-то топ-менеджером экс-олигарха и экс-сенатора Андрея Ищука. МЛЦ по итогам 2017 года заработал на пациентах с полисами ОМС 95 млн рублей. Руководитель самарского ТФОМС приводит этот центр в качестве положительного примера сотрудничества частной медицины с ОМС: начиная с 14 млн рублей, они нарастили объемы почти до 100 млн. Доходы МЛЦ от платных и бесплатных пациентов примерно равные (судя по цифрам 2016 года).

Непростой игрок — самарская лаборатория «Скайлаб», получившая 26 млн рублей по ОМС в 2017 году. Фирма учреждена Михаилом Баскиным, основным владельцем миллиардной самарской медицинской группы «ЦМТ», которая разбогатела на поставках оборудования и строительно-ремонтных

В СИСТЕМЕ ОМС ВСЕХ
ОБОШЕЛ САМАРСКИЙ
ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
ВЛАДИМИРА ШАРАПОВА

ПОКОРИТЕЛИ ПОЛИСА

Топ-10 частных медицинских компаний, являющихся лидерами по освоению средств ОМС в Самарской области

Место	1	2	3	4	5
Компания	Самарский диагностический центр	«Медикал сервис компани»	Медицинский лучевой центр	«Фрезениус Нефрокеа»	ССМП «Здоровая семья»
Собственник/ бенефициар	Владимир Шарапов	Александр Попов	Александр Сержанин, Алексей Трахтенберг	Немецкие компании	(2 юрлица) Петр Середин, Константин Давыдов
Средства ОМС, 2017 г., млн руб.	185	130	95	44	38
Место	6	7	8	9	10
Компания	«Точка зрения»	«Скайлаб»	«РМЦ»	«Медицинская компания «ИДК»	«ЛДЦ МИБС – Самара»
Собственник/ бенефициар	Вячеслав Пилягин, Сергей Голощапов	Лада Баскина, Марина Епифанова	Сергей Бранчевский	Федеральная группа «Мать и дитя»	Федеральная группа «ЛДЦ МИБС»
Средства ОМС, 2017 г., млн руб.	28	26	25	24	21

Источник – приложение к протоколу Комиссии по разработке территориальной программы ОМС от 25.12.2017, опубликованное на сайте ТФОМСа Самарской области

работах для государственных медучреждений. Интересно и то, что небольшой учредительный пакет в «Скайлабе» (7%) принадлежит Марине Епифановой, полной тезке врача клинической лабораторной диагностики Самарской областной клинической больницы им. Середавина. Выручка трех главных юрлиц группы «ЦМТ» — самарских «ЦМТ» и «ЦМТ Аналитика», а также «Антенмеда» из Мытищ — в 2016 году составила порядка 1,5 млрд рублей. В 2017-м они получили контрактов на сумму более 700 млн рублей. И это не все. У партнеров Михаила Баскина — Игоря Колбехина и Алексея Баскина — есть еще компания «Соноскейп-Самара» с выручкой около полумиллиарда рублей. Это официальный дистрибьютор оборудования SonoScare на территории России и стран СНГ, специализирующийся на ультразвуковых диагностических системах и видеоэндоскопическом оборудовании.

СЛОЖНЫЙ СЛУЧАЙ

Чаще всего из частников по ОМС работают лабораторные и диагностические учреждения и лечебные заведения узкого профиля (офтальмология, диализ, репродукция, аллергия и иммунология и пр.). Многие компании оказывают высокотехнологичную медицинскую помощь (ВМП), на которую тарифы ОМС выше, а конкуренция со стороны государства ниже или вовсе отсутствует. Например, в диагностике это сложные процедуры магнитно-резонансной (МРТ), компьютерной (КТ) и позитронно-эмиссионной (ПЭТ) томографии. Необходимое оборудование и расходные материалы к нему стоят дорого, что не всегда по карману государственной клинике. Частный же бизнес за-

интересован вложиться в него: высокий и стабильный доход.

Мокшин в качестве самых популярных направлений бесплатной медицины, в которых работают частные лечебные учреждения, называет сегмент ВМП, лабораторные исследования и офтальмологию. «Сегмент ВМП наиболее востребован частной медициной благодаря высоким тарифам ОМС на эти услуги... В госсекторе в период модернизации 2011-2012 годов лабораторные и диагностические подразделения были хорошо оснащены. Но это оборудование требует больших затрат на расходные материалы, и государственные поликлиники не спешат его загружать на полную мощность. Поэтому оказываются востребованными частные лаборатории — «Инвитро», «Ситилаб», «Скайлаб» и т.п., услугами которых пользуются и государственные поликлиники и больницы», — говорит Мокшин.

Реестр получателей средств по ОМС подтверждает тенденцию преобладания среди частников диагностических, лабораторных, узкоспециальных учреждений с высокотехнологичной медпомощью. Так, следом за уже перечисленными лидерами среди коммерческих компаний идет фирма «Фрезениус Нефрокеа», входящая в немецкую группу и являющаяся оператором диализного центра в Сызрани. Организация освоила в регионе в 2017 году 44 млн рублей средств ОМС, причем в свой дебютный, 2016-й год она набрала в области только 10 млн.

В пределах 20-30 млн рублей получают две организации, входящие в федеральные группы: «Медицинская компания ИДК» (репродукция) и центр МРТ-диагностики «ЛДЦ МИБС-Самара», а также местные игроки: «РМЦ» Сергея Бранчевского («Глазная кли-

ника Бранчевского»), офтальмологическая клиника «Точка зрения» Вячеслава Пилягина, Центр энерго-информационной медицины Александра Манакова, лаборатория «Скайлаб».

По 10-20 млн рублей из средств ОМС осваивают самарская диагностическая лаборатория «Амитис» (на четверть принадлежит Александру Синякину, совладельцу тольяттинской частной клиники «Открытая медицина»), лаборатория москвичей «Ситилаб», ЛДЦ иммунологии и аллергологии Татьяны Суздальцевой (единственный специализированный центр по этому направлению в Самаре; создавался на территории Самарского областного госпиталя, а теперь располагает тремя отделениями в городе). К ним примыкает самарская компания «Гепатолог» Вячеслава Морозова, освоившая в 2017 году 9,5 млн рублей из средств ОМС по направлению инфекционных болезней.

Еще один дебютант на рынке ОМС в Самарской области в 2017 году — компания «ПЭТ-Технолджи», принадлежащая Роснано и частному московскому инвестору. У нее пока 11 млн рублей по ОМС в регионе, но, видимо, будет больше. В Самарской области игрок представлен центром ядерных исследований по профилактике и лечению онкозаболеваний в Тольятти, в марте 2018 года состоялось открытие аналогичного центра в Самаре.

БОЛЬНО НАДО

Частные лечебные заведения широкого профиля по программе ОМС не работают. Так, за бортом остаются крупные медицинские компании Самары: «Медгард» Эдуарда Мнацканяна (выручка в 2016 году 475 млн ру-

блей), группа компаний «Наука» Сергея Полешикова (273 млн), молодая медицинская клиника «Реавиз» Николая Лысова, частная клиника «Косма» (86 млн), «Клиника доктора Кравченко» (52 млн), в Тольятти — «Открытая медицина» Александра Синякина (89 млн) и т.д. В сегменте специализированных частных лечебных учреждений тоже многие не имеют или не хотят иметь доступа к средствам ОМС. Из крупных игроков это «Здоровые наследники», «Центр семейной репродукции», «Реацентр Самарский» и т.д.

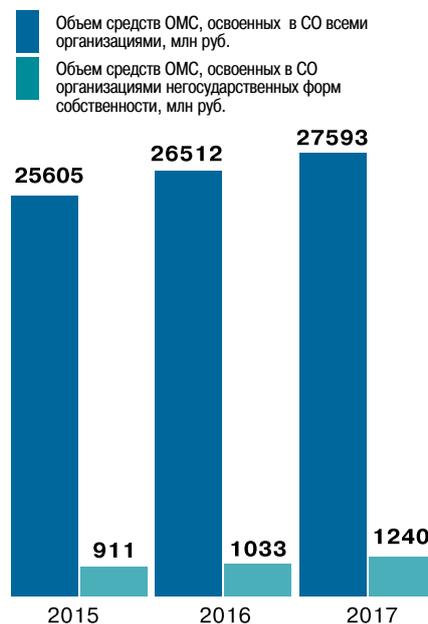
«Большинству частных клиник, в том числе и «Медгарду», действующие в системе ОМС тарифы на амбулаторную и стационарную помощь невыгодны. Чаще всего они существенно ниже себестоимости услуг», — рассказал «Делу» Олег Григор, начальник отдела маркетинга ГК «СИНКО», в которую входит сеть многопрофильных клиник «Медгард». По его словам, в сегменте ВМП тарифы интересны бизнесу, но получить доступ к квотам ВМП непросто, требуются значительные исходные инвестиции. Насколько известно «Делу», лет 10 назад «Медгард» пробовал получить квоту по гемодиализу, но не получилось. В «Медгарде» не исключают, что могут начать работать по ОМС. Недавно компания открыла лечебно-реабилитационный центр. Проект реализован в рамках государственно-частного партнерства с правительством Самарской области, а в концессионном соглашении прописана возможность обеспечить 720 реабилитационных госпитализаций в год по программе ОМС.

Владелец самарского Консультативно-диагностического медицинского центра (КДМЦ) Олег Фатенков рассказал «Делу», что не сотрудничает с фондом ОМС из-за невыгодных тарифов на амбулаторно-поликлиническую деятельность. «У нас в основном корпоративные клиенты, и расценки намного выше нынешнего тарифа ОМС», — делится Фатенков. Но медик говорит, что в этом году тарифы ОМС повышаются. Если в следующем году они не снизятся, то КДМЦ, возможно, выйдет на поле ОМС.

Еще один тормозящий фактор — проблема превышения квот частными медицинскими организациями, которое не оплачивается ТФОМСом (через страховые компании). «Одно дело, если ты проводишь по полисам ОМС МРТ-диагностику: лишнего пациента к тебе не направят (в случае правильно выстроенного сотрудничества с государственными лечебными учреждениями, выдающими направления), — поясняет «Делу» владелец одной из частных компаний региона. — Другое — если ты частная ком-

④ ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Частный бизнес теснит госучреждения на рынке медицинских услуг, оказываемых за счет средств ОМС Самарской области



Источник — приложения к протоколам Комиссии по разработке территориальной программы ОМС за 2015, 2016, 2017 годы, опубликованные на сайте ТФОМСа Самарской области

пания, работающая как поликлиника или как скорая помощь: пришедшим или позволившим больным из закрепленного за тобой участка отказать будет нельзя».

Мокшин в беседе с «Делом» подтверждает, что бывают ситуации, когда медицинские организации превышают выделенное им квотное задание, будь то частные или государственные учреждения. Некоторые способы регулирования выполнения квот существуют. Например, страховая компания может следующим месяцем закрыть перевыполнение квоты в текущем месяце, но тогда квота на следующий период будет ниже. Медицинская организация также может обратиться в комиссию по разработке территориальной программы ОМС, чтобы та попыталась найти дополнительный источник финансирования (забрать объем у той компании, которая не выполняет квоту). Но системно эти меры проблему не решают.

В Самарской области несколько частных медучреждений даже судились со страховыми компаниями в связи с превышением государственного задания по ОМС. Прецедент, получивший огласку, создала организация «ССМП «Здоровая семья» Петра Середина и Константина Давыдова — единственная частная скорая помощь региона, работающая в системе ОМС. Она судилась из-за невыплаты средств за оказанные ею в 2016 году услуги по полисам ОМС, а также обвиняла ТФОМС в занижении тари-

фа в сравнении с аналогичными услугами государственной службы «03». Из системы ОМС Середин при этом не вышел. В 2017 году ССМП «Здоровая семья» (два юрлица) получила 38 млн рублей по данной программе. Впрочем, двумя годами ранее их было 55 млн.

Руководитель ТФОМС категоричен в отношении учреждений, превышающих квоту: лечебное заведение должно само решать проблему. «Это вопрос эффективности управленческого менеджмента каждой конкретной медицинской организации», — считает Мокшин. У него есть и другой аргумент: можно заподозрить компанию в создании видимости превышения квот за счет приписок. Для фаворитов ТФОМСа, видимо, такая проблема не стоит?

Ротация частных компаний в реестре получателей средств ОМС по Самарской области касается мелких игроков. Каждый год несколько уходят, несколько приходят. На общую картину это не влияет.

ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

В 2018 году некоторые тарифы ОМС выросли. Они касаются услуг, в которых высока доля заработной платы: повлияла установка правительства на выполнение дорожной карты по зарплате в здравоохранении и медицине. Возможно, это спровоцирует приток в систему ОМС частных клиник, занимающихся разнопрофильной амбулаторно-поликлинической деятельностью.

В системе ОМС с 2018 года — новации. Теперь оплата лабораторной диагностики осуществляется за счет средств поликлиник и больниц, выдавших направление. Если раньше этот сегмент квотировался ТФОМС отдельной статьей, то теперь объемы будут определяться самостоятельно поликлиниками и больницами. Грозит ли это фаворитам ТФОМС пересмотром расстановки сил, или новая схема носит технический характер и центры принятия решения не изменятся? Скоро узнаем.

В беседе с «Делом» руководитель ТФОМС подал идею для бизнесменов. По его мнению, полем деятельности для частной медицины могли бы стать высокотехнологичные услуги по реабилитации (их цена достигает 100 тысяч рублей). В Самаре такие услуги сегодня оказывает только санаторий «Волга», который приписан к Министерству обороны.

Места для инвесторов в медицинском бизнесе региона, ориентированном на бесплатных больных, еще остались. И места в рейтинге «Дела» крупнейших получателей средств ОМС тоже. **Д**

— Анна Рохленко, Василий Синицин

Весна тебе

ИДЁТ

Попробуй 2-недельный ампульный курс



BAВOЯR

г. Самара, ул. Рабочая, 26. Тел. +7 /846/ 200-71-71
e-mail: smr@babor-spa.ru
www.smr.babor-spa.ru
© babor_samara

СПОРТ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Федерацию синхронного плавания финансирует Марс Бахитов, фехтовальщиков – Юрий Сапрунов, настольный теннис – «НПО «XXI век» Алексея Степанова, Владислава Неверова и ТМ «У Палыча» Александра Мербаума



Спортивные федерации

БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, БОГАЧЕ

В КАКИХ СПОРТИВНЫХ ФЕДЕРАЦИЯХ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ВОСПИТЫВАЮТ ЧЕМПИОНОВ И КТО ЗА ЭТО ПЛАТИТ? «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ КАТАЛОГ РЕГИОНАЛЬНЫХ СПОРТИВНЫХ ФЕДЕРАЦИЙ

Согласно Стратегии развития спорта в Самарской области до 2020 года, в региональном спортивном сообществе состоит более 12% населения. На официальном уровне более 2 тысяч профессиональных тренеров развивают 101 вид спорта — от традиционных олимпийских видов до экзотического го и компьютерного спорта. В Министерстве спорта Самарской области получили государственную аккредитацию 94 региональные спортивные федерации.

СПОРТИВНЫЙ ИНТЕРЕС

«Дело» впервые решило составить каталог региональных спортивных федераций, который бы отражал их размер, достижения, а также спонсоров. Для этого издание направило всем аккредитованным в Минспорте федерациям региона, контактные данные которых можно обнаружить в открытом доступе, стандартную анкету. Те федерации, которые ее заполнили, и вошли в каталог «Дела».

В процессе подготовки проекта среди спортивных функционеров Самарской области обнаружилось много известных политиков, бизнесменов, чиновников и членов их семей.

Так, президентом Самарской региональной общественной организации



«Федерация дзюдо» является Рустам Хасаев, сын Габибуллы Хасаева — ректора СГЭУ, экс-министра экономического развития Самарской области. При этом дзюдоистов ПФО объединяет в межрегиональную федерацию бизнесмен, депутат совета депутатов Красноглинского внутригородского района Самары Иван Мотынга. До того, как увлечься дзюдо, бизнесмен занимался конькобежным спортом и, говорят, до сих пор негласно поддерживает Федерацию конькобежного спорта Самарской области. Бывший министр управления финансами Самарской области Павел Иванов значится среди учредителей областной Федерации конного спорта.

Целое созвездие из бывших и нынешних политиков, чиновников и бизнесменов сложилось в региональной федерации гольфа. Это и ректор известного самарского муниципального университета Марина Наянова, и

глава регионального Роскомнадзора Светлана Жданова, и депутат Самарской губдумы Александр Лескин, и экс-ректор СамГУ, возглавлявший также самарское региональное отделение партии «Единая Россия», Игорь Носков.

Среди президентов региональных спортивных федераций представлены и народные избранники самого высокого уровня. Депутат Госдумы от Самарской области Евгений Серпер возглавляет федерацию шахмат, его коллега Михаил Дегтярев — федерацию фехтования. Есть президенты федераций и в Самарской губернской думе. Это Вячеслав Малеев и Александр Милеев, развивающие автомобильный спорт и греблю на байдарках и каное соответственно.

Может показаться невероятным, но это факт. При таком обилии влиятельных политиков и бизнесменов основной проблемой спортсмены называют отсутствие спонсоров. Среди официальных спонсоров самарского спорта «Дело» встретило лишь несколько громких фамилий. Так, федерацию синхронного плавания на постоянной основе поддерживает БФ «Олимпия» бенефициара группы «Реммагистраль» Марса Бахитова. Самарских фехтовальщиков финансирует БФ им В.И. Сапрунова и завод «Жигулевское пиво» Юрия Сапрунова. Развитию настольного тенниса помогают деньгами НПФ «XXI век» Алексея Степанова, Владислава Неверова и их партнеров, ТМ «У Палыча» Александра Мерббаума.

Чаще самарский спорт поддерживают не самые крупные компании: строители, продавцы автомобилей и даже сельхозпроизводители.

Судя по статистике, которую ведут региональные федерации и профильное министерство региона, медали завоевывают и те самарские спортсмены, которых поддерживают спонсоры, и те, кто в них все еще нуждается. Большинству аккредитованных спортивных федераций оказывается финансовая помощь со стороны Минспорта и регионального бюджета. Так или иначе самарские спортсмены всех федераций, прошедших государственную аккредитацию, по данным Минспорта СО за 2016 год, заработали на всероссийских и международных соревнованиях 1843 медали.

ⓓ НА ВЕС ЗОЛОТА

Спортсмены Самарской области получили 1843 призовых места в официальных соревнованиях за 2016 год (количество медалей)

Соревнования	Место		
	1	2	3
Олимпийские игры	1		
Чемпионат мира	20	9	9
Чемпионат Европы	11	9	9
Первенство мира	19	11	11
Первенство Европы	39	19	14
Чемпионат России	147	96	108
Первенство России	118	104	138
Другие международные	49	33	39
Другие всероссийские	285	241	305

Источник — Министерство спорта СО

Условные обозначения

-  Год создания
-  Председатель
-  Численность занимающихся видом спорта в СО
-  Число штатных тренеров-преподавателей
-  Число медалей во всероссийских и международных соревнованиях за 2016 год
-  Число медалей во всероссийских и международных соревнованиях за 2017 год
-  Число спортсменов, имеющих спортивные разряды и звания
-  Спонсоры

Легкая атлетика

-  ОО «Самарская областная федерация легкой атлетики»
-  1994
-  Казмерчук Александр Иосифович
-  **6 000 чел.**
-  92 чел.
-  64
-  74
-  ЗМС – 3, МСМК – 6, МС – 40, КМС – 62
-  нет

Спортивный туризм

-  Общественная федерация «Самарская областная федерация спортивного туризма»
-  1966
-  Хакимов Рафик Ибрагимович
-  **более 6000**
-  31
-  11
-  22
-  МС – 2, КМС – 16, 1-й разряд – 31, массовые разряды – более 250
-  нет

Настольный теннис

-  Самарская РОО «Федерация настольного тенниса»
-  2011
-  Павленко Виктор Поликарпович
-  **3000**
-  12
-  50
-  48
-  МСМК – 5, МС – более 80, КМС – более 160
-  ООО «НПФ «XXI век», ТМ «У Пальча», Центр энергоинформационной медицины

Художественная гимнастика

-  ОО «Федерация художественной гимнастики Самарской области»
-  2001
-  Попова Наталья Борисовна
-  **2935**
-  97
-  18
-  2
-  за 2016 – 2017 годы присвоено спортивных разрядов – 529, МСМК – 3, ЗМС – 1
-  нет

Теннис

-  РСОО «Федерация тенниса Самарской области»
-  2010
-  Зимин Андрей Владимирович
-  **2500**
-  40
-  38
-  69
-  ЗМС – 2, МСМК – 2, МС – 46, КМС – 58, 1 разряд – 181
-  ООО «Современные строительные технологии», ТМ «РУЗИК», Операционный офис «Тольяттинский» ПАО «Банк ВТБ», Операционный офис «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк»

Универсальный бой

-  Самарское региональное отделение общероссийской общественной организации «Спортивная федерация «Универсальный бой»»
-  1999
-  Яковлев Андрей Владимирович
-  **более 2000**
-  12 (а также 24 инструктора)
-  41
-  46
-  ЗМС – 2, МСМК – 3, МС – 40
-  нет

Спортивная гимнастика

-  РОО «Федерация спортивной гимнастики Самарской области»
-  2012
-  Привалова Екатерина Сергеевна
-  **более 2000**
-  70
-  86
-  82
-  1200
-  нет

Смешанные единоборства

-  РОО «Федерация смешанного боевого единоборства (ММА) Самарской области»
-  2013
-  Гурьянов Александр Евгеньевич
-  **1094**
-  н/д
-  н/д
-  более 10
-  МСМК – 1, МС – 3, КМС – 10, 1-й разряд – 6, на присвоении 1-ого разряда – 12
-  ООО «СТК групп», ООО «СЭК», ООО «ЧОО «Орден», ООО «ЧОО «САПСАН», ООО «Буровые Технологии», ГК «Новый Дон», ТК «Амбар»

Конный спорт

-  ОО «Самарская областная федерация конного спорта»
-  2002
-  Коршунов Андрей Владимирович
-  **1000**
-  15
-  6
-  22
-  260
-  нет

Фехтование

-  Самарская РОО «Федерация фехтования Самарской области»
-  1997
-  Дегтярев Михаил Владимирович
-  **1000**
-  30
-  62
-  63
-  300
-  Благотворительный фонд им. В.И. Сапунова, ОАО «Жигулевское пиво», ООО «Лифан Моторс Рус», ГК «Бизнес-Гарант», ООО «Герметизирующие материалы», СК «Спектр недвижимости», ООО «Меланж», ООО «Экип»

Гольф

-  Самарская областная ОО «Федерация развития гольфа»
-  2007
-  Носков Игорь Александрович
-  **880**
-  11
-  5
-  10
-  МС – 2, КМС – 3, 1-й разряд – 2, массовые разряды – 30
-  ИП Смолин

*КМС – кандидат в мастера спорта, МС – мастер спорта, МСМК – мастер спорта международного класса, ЗМС – заслуженный мастер спорта

Условные обозначения

-  Год создания
-  Председатель
-  Численность занимающихся видом спорта в СО
-  Число штатных тренеров-преподавателей
-  Число медалей во всероссийских и международных соревнованиях за 2016 год
-  Число медалей во всероссийских и международных соревнованиях за 2017 год
-  Число спортсменов, имеющих спортивные разряды и звания
-  Спонсоры

**Чир спорт**

Региональная физкультурно-спортивная общественная организация «Федерация чир спорта Самарской области»

-  2015
-  Селивёрстова Виктория Владимировна
-  **около 600**
-  25
-  нет
-  15
-  175
-  Телерадиокомпания «Губерния», ТРК «ТЕРРА»

**Пятиборье**

Общественная организация «Федерация современного пятиборья Самарской области»

-  1997
-  Майлян Рафик Меружанович
-  **500**
-  20
-  94
-  83
-  ЗМС – 5, МСМК – 17, МС – 47
-  нет

**Прыжки в воду**

РОО «Самарская областная федерация по прыжкам в воду»

-  2010
-  Донцова Ирина Викторовна
-  **328**
-  5
-  53
-  57
-  МСК – 1, МС – 7, КМС – 16, 1-й разряд – 24, массовые разряды – 69 человек
-  нет

**Синхронное плавание**

РОО «Федерация синхронного плавания Самарской области»

-  2008
-  Корнилова Наталия Николаевна
-  **320**
-  9
-  15
-  17
-  КМС – 9, 1-й разряд – 18, массовые разряды – 81
-  Благотворительный фонд развития детского спорта «Олимпия»

**Стрельба из лука**

Самарская РОО «Федерация стрельбы из лука»

-  2013
-  Русецкий Михаил Анатольевич
-  **более 300**
-  16
-  35
-  1
-  более 150
-  нет

**Пулевая стрельба**

РОО «Федерация пулевой стрельбы и стендовой стрельбы Самарской области»

-  1998
-  Ерохин Владимир Владимирович
-  **240**
-  12
-  н/д
-  н/д
-  ЗМС – 3, МСМК – 4, МС – 8, КМС – 12
-  нет

**Авиамодельный спорт**

РОО «Федерация авиамодельного спорта Самарской области»

-  2010
-  Гарфутдинов Айрат Усманович
-  **210**
-  15
-  21
-  12
-  95
-  ЗАО «Чистая вода»

**Автомобильный спорт**

РОО «Федерация автомобильного спорта Самарской области» (АФСО)

-  2009
-  Малеев Вячеслав Михайлович
-  **более 200**
-  нет
-  12
-  15
-  более 100
-  ПГ «АвтоКом»

**Роллерспорт**

РОО «Федерация роллер-спорта Самарской области»

-  2013
-  Рагулина Екатерина Константиновна
-  **200**
-  15
-  19
-  21
-  процедура выдачи спортивных разрядов и званий будет осуществлена в 2018 году
-  нет

**Дзю-джитсу**

РСОО «Федерация дзю-джитсу Самарской области»

-  2002
-  Чинахов Александр Николаевич
-  **более 200**
-  2
-  н/д
-  н/д
-  н/д
-  нет

**Тяжелая атлетика**

ОО «Федерация тяжелой атлетики Самарской области»

-  1993
-  Кустов Валерий Семенович
-  **200**
-  17
-  н/д
-  н/д
-  МС – 6, КМС – 18
-  нет

*КМС – кандидат в мастера спорта, МС – мастер спорта, МСМК – мастер спорта международного класса, ЗМС – заслуженный мастер спорта

Регби
РОО «Федерация регби Самарской области»

2006

Окунев Виктор Леонидович

175

4

0

1

КМС – 12, 1-й разряд – 2, на присвоении 1-го разряда – 10

нет

Мотоциклетный спорт
РОСО «Федерация мотоциклетного спорта Самарской области»

2010

Степанов Алексей Анатольевич

140

8

13

17

МСМК – 5, МС – 5, КМС – 20, 1 разряд – 10

нет

Радиоспорт
Региональное отделение Общероссийской ОО радиоспорта и радиолобительства «СОЮЗ РАДИОЛЮБИТЕЛЕЙ РОССИИ» по Самарской области

2015

Пронин Виктор Федорович

112

4

114

163

МС – 11, КМС – 9, массовые спортивные разряды – 73

нет

Го
РОО «Спортивная федерация го Самарской области»

2013

Бычков Леонид Сергеевич

100

8

0

2

разряды и звания не присваиваются

нет

Авиаспорт
РОО «Спортивная объединенная федерация спорта сверхлегкой авиации Самарской области «Экстрим-Класс»

2005

Казakov Игорь Юрьевич

86

3

3

4

30

нет

Спортивный бридж
РОО «Федерация спортивного бриджа Самарской области»

2012

Гураль Оксана Николаевна

73

1

0

0

5

нет

Рыболовный спорт
ОО «Федерация рыболовного спорта Самарской области»

2013

Третьяков Алексей Сергеевич

57

нет

10

12

106

нет

Водномоторный спорт
ОО «Федерация водномоторного спорта Самарской области»

2010

Чимбир Валерий Григорьевич

более 50

нет

3

4

звания – 4, разряды – 19

нет

Спортивно-прикладное собаководство
Самарская РОО «Федерация спортивно-прикладного собаководства»

2013

Миронова Елена Александровна

50

нет

1

нет

МСМК – 1, разряды – 2

ООО Аудиторская Фирма «Аудит-Альянс», Благотворительный фонд «Новый мир», ООО «ЛАЛ-Компани»

Компьютерный спорт
«Федерация Компьютерного Спорта Самарской Области»

2017

Бондаренко Александр Сергеевич

4

нет

1

1

нет

нет

Практическая стрельба
РСОО «Федерация практической стрельбы Самарской области»

2011

Полегешко Александр Федорович

н/д

10

8

13

8

СК «Ловчий плюс»

Шахматы
РОО «Федерация шахмат Самарской области»

1998

Серлер Евгений Александрович

н/д

15

8

1

в 2014-2017 годах присвоено 308 разрядов и званий

Самарский общественный региональный фонд поддержки и развития шахматного спорта



Рынки

СПОРТЛОТО

КОГО СДЕЛАЛИ МИЛЛИОНЕРАМИ СПОРТСМЕНЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Бальные платья, хоккейные клюшки, теннисные корты, гимнастические ковры — популярные и прибыльные товары на огромном рынке спроса, который создают спортсмены Самарской области. Торговля одеждой и экипировкой, аренда площадок, услуги тренеров, организация соревнований приносят ежегодно миллиарды рублей их поставщикам в регионе. Значительная часть денежного оборота в сфере спорта остается неучтенной, оседая в карманах тренеров, портных, организаторов сорев-

нований, мастеров по заточке коньков и прочих мелких предпринимателей, закрепившихся в дорогостоящей системе подготовки чемпионов. Проанализировав всего четыре вида спорта из числа самых дорогих (хоккей, художественную гимнастику, спортивные танцы и теннис), «Дело» пришло к выводу, что только в них региональные спортсмены и их родители могут оставлять порядка 2 млрд рублей в год. Кто зарабатывает на самарских спортсменах, оставаясь в тени их побед и поражений?

ГЛАВНОЕ — УЧАСТИЕ

Если верить Стратегии развития физической культуры и спорта в Самарской об-

ласти на период до 2020 года, численность занимающихся спортом жителей региона превышает 300 тысяч человек. В регионе 900 спортивных учреждений, почти 4000 спортивных сооружений. Их основные клиенты — дети. Стратегия предусматривает, что в специальных спортивных учреждениях занимается 30% от общего числа жителей региона в возрасте от 6 до 15 лет (на 2015 год). По замыслу самарских властей, этот показатель должен достигнуть в 2020 году 50%.

Если каждый спортсмен Самарской области тратит на спорт хотя бы 10 тысяч рублей в год, то вместе они могут обеспечивать объем рынка размером 3 млрд рублей. Но расходы большинства спор-

тсменов и их родителей в разы больше — десятки и сотни тысяч рублей в год. Самые богатые и амбициозные готовы выкладывать и миллионы рублей (только стоимость индивидуальных тренировок одного спортсмена, случается, превышает 1 млн рублей в год). А это значит, что оборот всего спортивного рынка региона может исчисляться десятками миллиардов рублей в год. Список товаров и услуг нескончаемый. Заточка коньков для хоккеиста — 20-30 тысяч рублей в год. Платя для выступления в бальных танцах — 30-40 тысяч рублей.

Все это образует высокооборотный, но в основном закрытый рынок. Часть денег родители молодых спортсменов доносят до спортшкол, спортклубов, стадионов, лыжных баз, бассейнов, стрелковых тиров и т.д. Но сколько миллионов и миллиардов рублей не попадает в бухгалтерскую отчетность спортивных учреждений, можно только гадать.

«Цена аренды зала — закрытая информация», — ничуть не смущаясь, заявил «Делу» ответственный работник одного крупного самарского спорткомплекса, принадлежащего государству. «Мы ее озвучиваем только тренерам, заключаем с ними договоры предоставления услуг по проведению спортивных мероприятий, а они сообщают цену родителям, которая уже включает и аренду, и стоимость их услуг», — признался он, косвенно указав на то, что не все деньги, которые родители платят за аренду спортивных площадок для тренировок, могут оставаться в кассе.

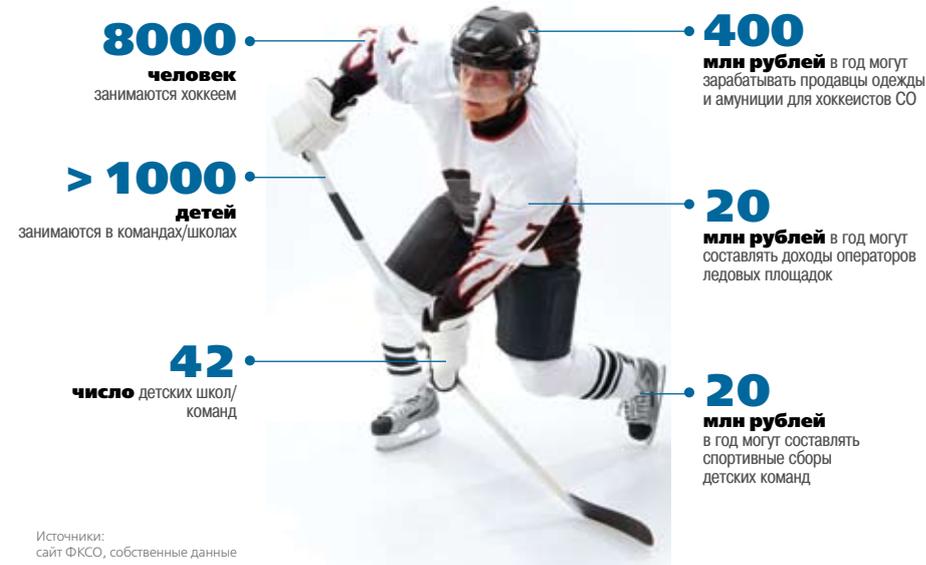
Трудно подсчитать объемы самарского рынка спортивной амуниции, местные игроки которого представлены мелкими фирмешками и ИП, не раскрывающими отчетность. Не поддаются учету объемы пошива костюмов для выступлений на соревнованиях, доходы от услуг дополнительной индивидуальной подготовки юных спортсменов и многое другое. Все это складывается в нерегулируемый рынок, подогреваемый амбициями родителей молодых спортсменов, метящих в чемпионы.

И ПРОСТО СКАКАЛКИ...

Что объединяет двух министров Самарской области Сергея Безрукова (промышленности и технологий) и Александра Кобенко (экономического развития, инвестиций и торговли), а также председателя правления КБ «Солидарность» Василия Белова и депутата Самарской

Д ТРУС НЕ ИГРАЕТ

Сколько можно заработать на популярности любительского хоккея в Самарской области



губернской думы Вячеслава Дормидонтова? Их дети играют в хоккей. Во многом потому, что родители могут себе это позволить.

Экипировка молодого хоккеиста обходится родителям в среднем в 50-60 тысяч рублей в год. Президент региональной федерации хоккея Станислав Рузов ранее заявлял в прессе, что хоккеем в Самарской области занимаются более 8 тысяч человек. Таким образом, размер спроса на хоккейную амуницию в регионе может составлять около 400 млн рублей в год. Продаются хоккейная экипировка в Самаре несколько небольших магазинов. Многие покупают амуницию в федеральных интернет-магазинах.

Десятки миллионов рублей к вырубке операторы спортивной амуниции добавляют гимнастики, теннисисты и бальники. Средняя стоимость тренировочного комплекта недорогих марок для занятий художественной гимнастикой и танцами составляет 15 и 7 тысяч рублей соответственно. Около 10 тысяч рублей понадобится, чтобы снарядить теннисиста. Исходя из числа занимающихся этими видами спорта в Самарской области, можно сделать вывод, что на амуниции для художественной гимнастики могут зарабатывать 40-50 млн рублей в год, для тенниса — более 25 млн. Емкость рынка может оказаться выше, поскольку есть брендовые вещи, спрос на которые стабилен. Например, скакалка Sasaki для гимнастики стоит около 4 тысяч рублей, а туфли для танцев Werner Kern — более 100 долларов. В этом ценовом сегменте популярны интернет-магазины.

ШИТЬ ИЛИ НЕ ШИТЬ

Продолжением рынка тренировочных костюмов является рынок изготовления костюмов для выступлений. Если в хоккее и теннисе форма для соревнований мало отличается от тренировочной, то в бальных танцах и художественной гимнастике внешность спортсмена является важной составляющей его успеха на выступлении. И спортсменам прививают мысль, что вложения в костюм прямо пропорциональны ожидаемому успеху.

Наверное, какие-то танцевальные пары и гимнастки выступают в купленных в интернет-магазинах недорогих костюмах, но родители, грезящие о высоких результатах своих детей, знают, что за красоту и индивидуальность надо платить. Кому? Портным, у каждого из которых есть пул лояльных тренеров, составляющих им новичков, и нет юридического лица и кассы.

Львиная доля заработка швеи, обслуживающей бальников, приходится на костюмы для партнерш. Средняя цена платья для бальных танцев колеблется в пределах 30-40 тысяч рублей. Для выступлений нужно минимум два платья: на европейскую программу и латиноамериканскую. «Нельзя утверждать, что платья для бальных танцев сплошь дорогие. Стоимость костюма зависит от задач, которые стоят перед спортсменами, — объясняет президент Федерации спортивных бальных танцев г.о. Самара Елена Назарова. — Мы же не говорим, что автомобили — это роскошь. Можно купить подержанный «Запорожец», а можно —

КРАСОТА ТРЕБУЕТ

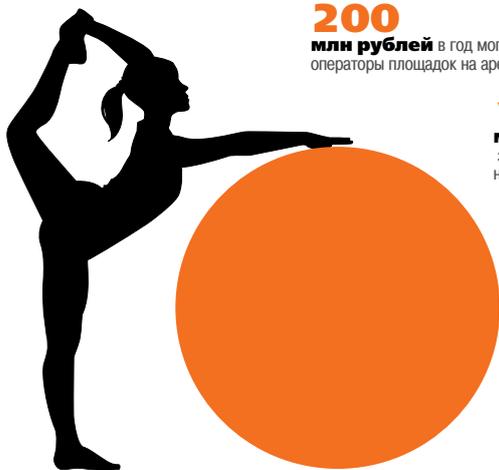
Сколько можно заработать на популярности художественной гимнастики в Самарской области

2935

человек занимаются художественной гимнастикой

11

число официальных детских школ



200

млн рублей в год могут зарабатывать операторы площадок на аренде ковров для гимнасток

150

млн рублей в год могут зарабатывать тренеры на индивидуальных тренировках

50

млн рублей в год могут зарабатывать портные на пошиве костюмов для выступления

40

млн рублей в год могут зарабатывать продавцы тренировочной одежды и амуниции

Источник – ФХГСО, собственные данные

Bentley. Выбор зависит от того, кто это покупает и зачем ему автомобиль».

Стоимость пошива купальника для выступления на соревнованиях по художественной гимнастике несколько ниже. Самый недорогой вариант на гимнастку 4-5 лет обойдется в 6-8 тысяч рублей. Чем старше гимнастка, тем дороже костюм (в среднем 15-30 тыс. рублей) и тем больше этих костюмов нужно шить. В идеале на каждое упражнение (без предмета, с обручем, со скакалкой, с мячом, с булавами и с лентой) нужно по купальнику. В спорте высших достижений это закон, но не все могут позволить себе такую роскошь в массовом сегменте. Чаще всего родители юных гимнасток шьют всего два купальника. Некоторые выходят из положения, арендуя костюмы. Вторичный рынок костюмов для выступлений кипит на просторах Интернета. Обыватели из соцсетей рекламируют поношенные купальники в интерьерах малогабаритных кухонь, а на официальном сайте Всероссийской федерации художественной гимнастики предлагают приобрести костюмы прославленных олимпийских чемпионки как залог будущих побед.

Однако и «вторичка» не оставляет швей без работы. К успешным самарским портнихам гимнастики записываются на пошив в очередь за 2-3 месяца. По подсчетам «Дела», емкость рынка услуг пошива гимнастических костюмов в Самарской области составляет 40-50 млн рублей в год (при условии, что каждая гимнастка в регионе шьет хотя бы один купальник в год). Более 50 млн рублей могут зарабатывать швеи на балльных танцах.

НА КОВЕР

...«Приглашаем девочек от 3-х лет на занятия художественной гимнастикой, которые проводятся в здании РУВД Ленинского района города Самары». Это обычное объявление на самарском интернет-форуме, посвященном одному из самых популярных в России видов спорта. По данным Федерации художественной гимнастики Самарской области (ФХГСО), в регионе им занимается почти 3 тысячи человек. В федерацию входит 11 учебных заведений, в которых работает 97 профессиональных тренеров. Среди заведений и школы олимпийского резерва, и частные спортивные клубы. Реальное число тренеров и

спортсменов превышает указанное, если верить представителям федерации, как минимум в полтора раза. По словам президента ФХГСО Натальи Поповой, в официальной статистике учитываются только те тренеры, которые имеют диплом о высшем профессиональном образовании и тренируют детей в школах, зарегистрированных в реестре спортивных организаций Самарской области. «Открываются десятки частных клубов, в которых работают бывшие гимнастки, почему-то решившие, что они могут тренировать. Организаторы просто раскатывают ковры и собирают деньги. Это не спорт, это бизнес», — говорит Попова.

Только обеспечение доступа к раскатанному коврику для гимнасток Самарской области может аккумулировать обороты, исчисляющиеся сотнями миллионов рублей. Залы арендуются буквально на каждом углу: в торговых и офисных центрах, средних общеобразовательных школах, практически во всех спорткомплексах и дворцах культуры. Стоимость аренды ковра колеблется от 300 до 1500 рублей в час в зависимости от статуса и площади. Подсчитать емкость этого рынка возможно только в отдельных сегментах. Наиболее распространенный из них — самарские общеобразовательные школы.

Собрав сведения из рекламных объявлений, а также данные родителей юных гимнасток и самарских тренеров, «Дело» насчитало более 25 средних школ Самары, в спортивных залах которых после уроков физкультуры раскатывают ковры для «художниц». Стоимость одного часа аренды школьного зала — 500 рублей, занятия проводятся 7 дней в неделю. Нередко зал арендуют одновременно 3-4 тренера. На одном ковре могут работать как частные тренеры, так и сотрудники школ олимпийского резерва, которые также платят за аренду: считается, что бесплатных занятий в зале государственной школы не хватает для того, чтобы сделать из ученицы Алину Кабаеву. Таким образом, 25 стареньких залов самарских школ могут генерировать на художественных гимнастках более 100 млн рублей дохода в год.

Дороже и престижнее заниматься в современных специализированных залах. Например, родители не жалеют 1000 рублей за аренду одного часа занятий в зале ГАУ СО «Учебно-спортивный центр «Грация». По данным сайта bus.gov.ru, в 2017 году «Грация» заработала на оказании платных услуг, подавляю-

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТРЕНИРОВКИ
В 3-Х ВИДАХ СПОРТА
МОГУТ ПРИНОСИТЬ
300 МЛН РУБ. В ГОД**

щее большинство которых именно обеспечение доступа к спортивным объектам центра, 38 млн рублей. По информации того же источника, один из крупнейших операторов спортивных сооружений региона — ГАУ СО «Центр спортивной подготовки спортивных сборных команд Самарской области» (ЦСПСКСО), в которое входят спортивные комплексы «Молодежный», «Южный», «Орбита», «Маяк», — запланировал на 2018 год 90 млн рублей выручки от платного предоставления доступа к спортивным сооружениям.

Но «Дело» столкнулось с непрозрачностью расценок на аренду площадок в некоторых государственных спорткомплексах. Разберем пример с «Молодежным». Со слов родителей гимнасток, тренирующихся в нем на коммерческой основе, за час аренды площадки они платят 1,5 тыс. рублей. По подсчетам «Дела», основанных на данных сайта bus.gov.ru, доступ к гимнастическому коврику СК «Молодежный» стоит 1 тысячу рублей в час, а доход с него ожидается в районе 2,6 млн рублей в 2018 году. Однако реальный оборот денег может быть выше. И это подтверждает не только разница между официальной и транслируемой родителям таксой. Как сообщили «Делу» в Министерстве спорта Самарской области, доступ к игровому полю универсального спортивного зала «Молодежный» (его часть отгорожена для гимнасток) осуществляется на платной основе 7,5 часа в день. Значит, на аренде ковра здесь могут зарабатывать на 1,5 млн рублей больше, чем следует из официальных отчетностей, — 4,1 млн рублей, и это при условии, что ковер арендует один тренер в час. В «Молодежном» не стали отвечать на вопросы «Дела» о стоимости аренды и количестве платных занятий, перенаправив запрос в Министерство спорта Самарской области. В ведомстве не предоставили информации о стоимости аренды ковра в «Молодежном», вместо чего сообщили общий прайс на аренду игрового поля с большим разбегом сумм (1,2-2,2 тыс. рублей за час).

Самая дорогая аренда — хоккейной площадки. Лед в Самаре стоит 5-8,3 тыс. рублей в час. Два наиболее популярных спорткомплекса, предоставляющие такую услугу, «Орбита» и «Маяк», планируют заработать в 2018 году на доступе к ледовой арене более 27 млн рублей.

«В теннисе все прозрачно, на каж-

дый корт свой прайс: от 700 до 1200 рублей в час», — рассказывает самарский тренер по теннису. По его словам, самые демократичные цены — в центре Kin.up, самые высокие — на теннисном корте «Тригон». У этого сегмента в Самаре емкость тоже измеряется десятками миллионов рублей в год.

ЛИЧНЫЙ РЕКОРД

Еще один сегмент спортивного бизнеса — индивидуальные тренировки. «Это чистый тренерский пиар и игра на родительских амбициях», — утверждает в беседе с «Делом» один из самарских тренеров. Стоимость часа персональной тренировки в Самаре в зависимости от прославленности тренера — от 600 до 1,5 тыс. рублей. Этот диапазон



цен справедлив и для тенниса, и для балльных танцев, и для художественной гимнастики. Точно выяснить, сколько человек из 6 тысяч занимающихся этими видами спорта в Самарской области прибегают к персональным тренировкам и с какой периодичностью, не представляется возможным. Если предположить, что каждый спортсмен берет одну такую тренировку в неделю по средней цене (спортсмены, считающиеся на высокие результаты, занимаются по 2-3 раза в неделю), то емкость этого рынка в регионе только в трех видах спорта может приближаться к 300 млн рублей.

«Дело» услышало от самарских тренеров несколько историй о невероятных заработках их местных коллег. Из свежих самая громкая и обсуждаемая в спортивных кругах (но не получившая публичной огласки) — об одном преподавателе теннисного центра в Загородном парке. Он якобы вел группу из

четырёх детей и сумел так продуктивно построить работу с родителями, что это могло принести ему 3,8 млн рублей в год. Рассказывается, что родители трех детей оплачивали персональные тренировки по 40-75 тысяч рублей в месяц, а четвертого — 1,5 млн рублей единовременно. «Деньги родители не жалеют, платят без рассуждений. Эта история не получила бы огласки, если бы дети не травмировались и родители бы не пошли в суд», — рассказывает источник «Дела» из числа спортивных функционеров. Правда, фамилию тренера никто не называет.

ВЫХОД ПЛАТНЫЙ

Кульминация всех стараний в спорте — соревнования. Участие в них тоже небесплатное. Так, получить право выступать на соревнованиях российского теннисного турнира можно, заплатив в федерацию взнос в размере 2,5 тыс. рублей в начале сезона. Далее спортсмен платит за свое участие организаторам турниров на местах, и тут разбег сумм колоссальный: от сотен рублей до нескольких тысяч долларов.

Непосредственно организаторам платят за участие в соревнованиях, к примеру, самарские хоккеисты и гимнастки. Сумма примерно одинакова: около 2,5 тыс. рублей за одно мероприятие (в хоккее — с команды, а в гимнастике — за каждую спортсменку). Несколько меньше платят за участие в соревнованиях танцоры.

«Дело» подсчитало примерный объем рынка организации соревнований спортивных балльных танцев в Самаре. Турниры по этому виду спорта различной степени статусности проводятся в городе практически каждое воскресенье. Входной билет для участника в зависимости от ранга турнира стоит от 300 до 1000 рублей. На каждом турнире — около 400 выходов, в основном парных. Билет на турнир для зрителей стоит дороже — в среднем 700-800 рублей. Таким образом, организаторы детских танцевальных турниров в Самаре могут зарабатывать по меньшей мере 40-50 млн рублей в год.

...«Дело» проанализировало финансовую составляющую только четырех видов спорта. Всего их представлено в Самарской области около ста (!). И в некоторых видах спорта медали дешевле отлить из чистого золота, чем завоевать. **D**

- Анна Верхоглядова



ФЕДЕРАЦИЯ БАСКЕТБОЛА

ВИКТОР САЗОНОВ:



Председатель Самарской губернской думы, президент Федерации баскетбола Самарской области

в интервью «Делу» рассказал о перспективах развития одного из самых популярных видов спорта в регионе.

— Виктор Федорович, недавно состоялось ежегодное общее собрание членов Федерации баскетбола Самарской области. О чем на нем шел разговор?

— Мы говорили как о достижениях федерации, так и о задачах, которые нам вместе предстоит решить. Главный успех в стратегическом смысле — то, что Федерация баскетбола Самарской области своей работой подтверждает статус нашей губернии как одного из крупных центров баскетбола в стране. Согласно



статистике Минспорта, на территории Самарской области на сегодняшний день баскетболом занимаются более тридцати тысяч человек, проводятся соревнования самого различного уровня.

— Много говорится о том, что в губернии выстроена система по подготовке талантливых баскетболистов. На каких ее ступенях успехи наиболее заметны?

— Мы можем гордиться успехами практически на каждом уровне. Судите сами. Школьные команды со всей губернии принимают участие в лиге «КЭС-Баскет», в нынешнем сезоне в ней сыграло свыше 460 наших команд, это тысячи школьников. При этом одной из них — девушкам из клявлинского коллектива «Ольга&К» — удалось пройти все этапы отбора и добиться права представлять наш регион во всероссийском Суперфинале! Воспитанники спортивных школ играли в первенстве страны, где тоже заставили всерьез считаться с собой: сборная Самарской области (юноши 2004 года рождения, главный тренер — Андрей Покас) завоевала серебряные медали. Отмечу, что в последние пять лет в каждом

сезоне у нас были медальные успехи федерального масштаба на детско-юношеском уровне. По суммарному количеству призовых мест наша область идет сразу вслед за «большой тройкой» — Москвой, Московской областью и Санкт-Петербургом. Это весьма достойный показатель.

Если двигаться к более старшим возрастам, то в прошедшем сезоне Самара принимала «Финал восьми» Детско-юношеской баскетбольной лиги — и это был большой праздник спорта, одним из составляющих которого стал серебряный результат команды хозяев.

Также на наших площадках состоялись решающие матчи вузовских коллективов — Лиги Белова у мужчин и дивизиона «Топ» у женщин. Кстати, учрежден и в прошлом сезоне был впервые проведен Кубок ФБСО для студенческих команд Самарской области. Это направление нами и далее будет активно развиваться.

Если говорить о профессиональных командах, то мы видим успехи мужского БК «Самара» и женского «Политеха-СамГТУ» на уровне первого дивизиона Суперлиги, попадание в эти команды — хороший ориентир для наших молодых талантов. Хотелось бы подчеркнуть, что качественная и системная работа по развитию баскетбола в регионе стала возможной благодаря поддержке Дмитрия Азарова, который не только хорошо знает и чувствует проблемы нашего вида спорта, но и сам постоянно участвует, например, в турнире Samara Open. Проведение фестиваля «Звезды в Самаре», собравшего легенд советского и российского баскетбола, тоже полностью заслуга Азарова. Замечательно, что этот фестиваль вызвал огромный интерес любителей спорта!



ОЛЬГА АРТЕШИНА,
САМАРСКАЯ
БАСКЕТБОЛИСТКА,
ТРЕХКРАТНАЯ ЧЕМПИОНКА
ЕВРОПЫ:

— Поскольку я являюсь действующей баскетболисткой и выступаю в

самом сильнейшем клубе Европы, за сезон набирается много побед и незабываемых впечатлений. Но среди всех них я особо выделяю уже десятый по счету турнир на Кубок Артешиной, помощь в организации которого, как всегда, оказала Федерация баскетбола Самарской области. Участие в нем приняли девочки со всей губернии, получился отличный праздник!

26 > 400

команд и

игроков



700

баскетболистов

участвуют в любительском чемпионате Самарской области

сыграли в 2017 году в турнире Samara Open

САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ ПОДТВЕРДИЛА СТАТУС БАСКЕТБОЛЬНОГО ЦЕНТРА



ВЛАДИМИР ПАНФЕРОВ,
ВETERAN КУЙБЫШЕВСКОГО
«СТРОИТЕЛЯ»,
ПРЕЗИДЕНТ
БАСКЕТБОЛЬНОГО КЛУБА
«Олимп»
(Новокуйбышевск):
— Благодарен Фе-
дерации баскетбо-
ла Самарской обла-

сти за то огромное внимание, которое уделяется детским соревнованиям. Кажется, никогда их не было так много, причем активное участие в них принимают команды не только из больших городов, но даже из самых отдаленных районов, что позволяет регулярно открывать нам новые баскетбольные таланты.

— Вы уже затронули тему баскетбола 3x3 или, как многие привыкли его называть, стритбола. Теперь это олимпийский вид спорта. Насколько развит он в губернии?

— Традиционно яркой визитной карточкой

региона является вышеназванный турнир по баскетболу 3x3 Samara Open, он собирает сотни игроков всех возрастов. Но мы знаем, что потенциал баскетбола 3x3 еще очень велик. Федерацией на высоком уровне проводится областной любительский чемпионат в этом формате, а недавно совместно с Министерством спорта Самарской области была организована школьная «Лига Звезд», вызвавшая всплеск интереса к нашему виду спорта по всей губернии. Несомненно, эта инициатива получит продолжение.

— При федерации уже несколько лет работает Школа молодого арбитра. Есть ли успехи в подготовке судейских кадров?

— Школа дает возможность каждому желающему бесплатно обучаться азам судейской работы. Кроме того, федерация командует за свой счет для участия в российских и международных сборах самых перспективных баскетбольных судей губернии. Следствием этой работы стали заметные успехи наших судей на высоком российском и международном уровне. Впервые за десятки лет в Самарской



АНДРЕЙ ПОКАС,
ГЛАВНЫЙ ТРЕНЕР
СБОРНОЙ САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ (ЮНОШИ
2004 ГОДА
РОЖДЕНИЯ):
— В 2017 году
нашей сборной
удалось за-
воевать серебро

первенства России, причем в полуфинале мы взяли верх над ЦСКА. Это хорошее достижение, которое стало возможным благодаря совместной работе игроков, тренеров, родителей, руководства спортивных школ и Федерации баскетбола Самарской области. Мы как одна семья, поэтому и побеждаем.

области вырос судья ФИБА — Станислав Валеев. Всего же более 50 самарских судей подтвердили в нынешнем сезоне свои категории, дающие право работать на соревнованиях различного уровня. Другое важное направление работы — медийное. Одним из значимых событий стало появление специализированной программы о самарском баскетболе — «Баскетболизации», которая уже получила высокую оценку специалистов и любителей баскетбола как в Самарской области, так и за ее пределами. На официальном канале федерации ведутся прямые трансляции матчей областного любительского чемпионата и других турниров, проходящих в Самарской области. Обновлен официальный сайт Федерации баскетбола Самарской области, ставший более современным и функциональным. Все это ставит нашу федерацию на лидирующие позиции в стране по медийной работе и популяризации баскетбола в целом. **D**



Реклама. Фото Максима Абрамова



ФЕДЕРАЦИЯ РЕГБИ

КОМАНДА УСИЛЕНИЯ

Самарское регби вышло на новый виток развития



В конце прошлого года Федерация регби России в ходе отчетно-выборной конференции при-

няла новую редакцию Устава. Была упразднена должность президента федерации, управление взял на себя коллегиальный орган — Высший совет, который возглавил руководитель Федеральной антимонопольной службы РФ Игорь Артемьев.

«Мы решили провести подобную реформу и в регионе, — говорит президент Федерации регби Самарской области, руководитель отделения игровых видов спорта ГАУ «СДИУС-ШОР №1» Виктор Окунев. — Работа над новым уставом уже в стадии завершения». Ожидается, что совет Самарской областной федерации регби возглавит руководитель УФАС по Самарской области Леонид Пак. В спортивной среде заговорили о новом этапе развития самарского регби. О том, какая на самом деле сложилась ситуация в региональном регби и что нужно сделать, чтобы открыть перед спортом новые перспективы, «Делу» рассказал главный тренер регбийной команды Самарской области Максим Саврасов.

— Самарское регби уже успело ощутить на себе последствия изменений в Федерации регби России?

— Безусловно, мы тоже перестраиваемся под новый формат. Федерация работает в плотном контакте с руководителем регионального УФАС Леонидом Паком. Станет теплее — ждем его на наших играх. Кроме



того, развитием регби заинтересовались на самом высоком уровне. Буквально месяц назад Федерация регби России прислала нам информацию о том, что в соответствии с поручением Президента России Владимира Путина, данным в ответ на обращение секретаря Совета Безопасности РФ Николая Патрушева по вопросу включения регби в программы занятий физической культурой в воинских частях и образо-



ЛЕОНИД ПАК,
руководитель
Самарского
УФАС России:

— Наше будущее — в развитии спортивных направлений и активной пропаганде их сре-

ди молодежи.

Регби прежде всего командная игра, которая обучает не только выносливости и умению принимать решения в нестандартных ситуациях, но и умению

вательных организациях силовых структур Минобороны, МЧС, МВД, ФСБ, ФСО и Росгвардии, Федерация регби России будет участвовать в разработке курса занятий. А нам поручено на местах организовать работу по оказанию практической помощи в организации учебно-тренировочного процесса и формированию команд территориальными подразделениями соответствующих силовых структур.

— Как это восприняли в силовых ведомствах?

— Это не новшество для них. Такая практика существовала в советское время, в армии играли в регби. Сильнейшая команда в Самарской области по регби была ЦСК ВВС, расформированная по решению армейского начальства в 1994 году. То, что происходит сегодня, — это возрождение традиций в своем роде.

Регби не новшество, у него большая история. Наш спорт, к сожалению, путают с американским футболом совершенно напрасно. Регби в отличие от американского футбола — олимпийский вид, и у него есть будущее. На международных матчах соби-

анализировать ситуацию и адекватно ее оценивать. Регби — это командная игра, но она не подавляет индивидуальность каждого игрока, а помогает действовать и принимать решения в коллективе. Этот вид спорта необычайно привлекателен и интересен. Прежде всего на данном этапе необходимо популяризировать этот вид спорта среди молодежи, освещать деятельность регбистов в СМИ и укрепить материально-техническую базу клуба. Надеюсь, этот вид спорта будет так же актуален у нас в регионе, как и футбол.

1965 г.

Создание команды регби в Куйбышевской области

1992 г.

В чемпионате России одна команда Самарской области – ЦСК ВВС

2002 г.

Создание детских групп по регби в городах Самара и Сызрань, поселках Усть-Кинель и Рошинский

2010 г.

Включение регби-7 в программу Олимпийских игр, открыто отделение регби в Самарском ГАУ «СШОР №1»

1980-1992 гг.

В чемпионатах СССР, РСФСР и России Куйбышевскую (Самарскую) область представляют 6 команд мастеров

1994 г.

Единственная команда регби в Самарской области расформирована

2006 г.

Создание Союза регбистов Самарской области

2016 г.

Государственная аккредитация Федерации регби Самарской области, в которую вошли регбийные команды из Самары, Тольятти, Новокуйбышевска и Чапаевска

рается много людей. Регбийных болельщиков любят в Европе, они спокойные дисциплинированные ребята. Регби – спорт, построенный на дисциплине, солидарности, страсти к игре, уважении и единстве.

– Насколько конкурентоспособно самарское регби?

– В Самарской области есть хорошая, конкурентоспособная команда по регби. Последние два года регби в Самарской области вышло на качественно новый уровень. Нынешний сезон 2018 года для нас уже третий в российской Высшей лиге. Первый раз мы приняли участие во всероссийских соревнованиях «Чемпионат Высшей лиги по регби-7» в 2016 году. Тогда же в Кубке России по пляжному регби мы заняли четвертое место, 12 игрокам было присвоено звание «кандидат в мастера спорта». Воспитанник нашей школы Александр Гунцадзе – бронзовый призер первенства России по регби среди юношей до 17 лет, 6 человек из Самарской области – в списках сборных команд России. Выходец из нашей школы Ислам Шакиров – участник первенства Европы в составе юношеской сборной команды России до 19 лет. Сейчас он уехал в Краснодар, там в составе местного клуба «Кубань» занял третье место в юниорском чемпионате.

– Почему самарский игрок уехал играть за Краснодар?

– Он просто решил, что хочет играть в регби на профессиональном уровне. В Самаре профессионального регбийного клуба нет. Играть молодежь и энтузиасты. Наш основной состав сейчас 12 человек, а должно быть 20-24 человека. Главная проблема моей команды сейчас – это отсутствие полноценных замен во время игры, именно поэтому мы уступили в игре с пензенской «Империей», например. Наши игроки выросли из детского спорта. Им сейчас по 21-22 года, они могут быть профессионалами, но спортивная школа просто не может выплачивать им зарплаты. Игроки вынуждены уходить из регби, чтобы



зарабатывать себе на жизнь.

– То есть в Самаре уже воспитана команда, которая может трансформироваться в профессиональный клуб?

– Конечно, нужно построить цепочку от детского спорта до профессиональных регбистов.

С юношеским, любительским регби у нас все в порядке. В прошлом году при помощи Министерства спорта СО окрепла материально-техническая база для занятий регби в Самаре. У нас есть доступ на

поле СК «Локомотив», в тренажерный зал СК «Орбита», в бассейн. Тренировочный процесс отработан, частично субсидируется участие в соревнованиях. На этот год у нас запланировано 10 турниров – всероссийских и международных, но спортшкола может возить ребят до 18 лет. Необходимо выйти на другой уровень, стать профессиональной командой. Такие команды есть во многих регионах. Если даже в Пензе создали сильный клуб, неужели Самара хуже?

– Какие задачи нужно решить в первую очередь?

– Для начала нам нужно вывести на профессиональный уровень олимпийскую дисциплину регби-7, а для этого нужен двойной состав. Если мы на 15 человек найдем зарплаты, то уже можно будет варьировать состав, будет конкуренция и отбор. Можно будет достойно представлять Самарскую область на всероссийском и международном уровнях.

В Самаре необходимо создавать профессиональный регбийный клуб. Одним только государственным структурам этот вопрос не решить, необходимы частные инвестиции. Причем совсем небольшие. Как сказал председатель Высшего совета Федерации регби России Игорь Артемьев, нам много не нужно, нам достаточно 3% бюджета футбольного клуба. Это важно для города, для региона, ведь развитие спорта имеет огромное социальное значение. Регби способно привлечь людей на стадионы – это зрелищный командный вид спорта, настоящий мужской вид спорта. Регби воспитывает молодежь в духе единства, благородства и смелости. Здесь нет трусов. Я по себе знаю, что в регби играть страшно, но здесь есть железная дисциплина, которой придерживаются все игроки. Регби называют игрой хулиганов, в которую играют джентльмены. В Самарской области есть футбольный клуб, гандбольный, хоккейный, волейбольный, баскетбольный, не хватает только регби. **D**

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Прозрачней структура бизнеса, в которой переплелись жены, мужья и множество ИП, не стала. Кому что принадлежит и сколько на самом деле генерирует «Семь+Я» предпринимателей, разбирается «Дело».



<https://zhazhda.biz/cases/drogeri-soyuz>

Story

ЗА СЕМЬЮ ПЕЧАТЯМИ

Миллиарды рублей на мыле и шампунях – что скрывается за замысловатым устройством бизнеса *сети магазинов «Семь+Я»* *Виталия Неменова?*

Б

уквально за считанные месяцы оборот компании «Торгмаркет» известного самарского бизнесмена

Виталия Неменова вырос более чем в 20 раз: с 32 млн в 2015-м до 766 млн рублей в 2016 году. По адресу регистрации компании на территории базы в самарской Зубчаниновке к 2018 году расцвели сразу несколько бизнес-структур, где в списках владельцев имя Неменова чередуется с именем его давнего партнера Виктора Молчанова. Совокупная выручка их компаний превышает 1,3 млрд рублей. В прошлом году Молчанов и Неменов, прославившиеся созданием крупнейшей региональной сети магазинов бытовой химии и косметики «Семь+Я», провели реструктуризацию бизнеса, ликвидировав ряд прежних фирм-операторов. Однако прозрачней и после этого структура, в которой переплелись жены, мужья и множество ИП, не стала. Кому что принадлежит и сколько на самом деле генерирует «Семь+Я» предпринимателей, разбирается «Дело».

ОДНОВРЕМЕННО ИСЧЕЗЛИ

Несколько месяцев назад были ликвидированы два крупнейших оператора самарской сети магазинов бытовой химии и косметики «Семь+Я»: ООО «Семь+Я» и ООО «СМ-Маркет». Но яркие оранжево-зеленые вывески продолжают контрастировать с серыми ландшафтами российских провинций, а глава и один из бенефициаров сети Виталий Неменов — оперировать семизначными цифрами в сводной финансовой информации о своем бизнесе.

...44-летний самарский бизнесмен Виталий Неменов все время в разъездах: Китай, Япония, Европа и множество командировок по России. Сказывается и разветвленность сети «Семь+Я» (порядка 130 магазинов в Самарской и Оренбургской областях), и статус главы российского сообщества операторов магазинов формата дрогери (магазины само-

обслуживания, специализирующиеся на непродовольственных товарах повседневного спроса): «Дрогери Союз» — первый в России кооператив в отрасли розничной торговли товарами pop-food.

В интервью и на всевозможных бизнес-конференциях Неменов часто и с удовольствием рассказывает историю своей карьеры, напоминая, что он, нынешний миллиардер, вырос в рабочем районе Куйбышева в простой семье заводских инженеров. В бизнесе он с 1990-х. Именно тогда выпускник самарского авиационного института Неменов стал партнером своего друга Виктора Молчанова, занимавшегося оптовыми продажами красок для волос марки Londa.

Первый розничный магазин «Семь+Я» партнеры открыли в 2005 году в Самаре на пересечении улицы Ташкентской и Московского шоссе. Интересно, что за год до открытия

НЕМЕНОВ И МОЛЧАНОВ НАЧИНАЛИ С ОПТОВЫХ ПРОДАЖ КРАСОК ДЛЯ ВОЛОС

В САМАРЕ «СЕМЬ+Я» С БОЛЬШИМ ОТРЫВОМ ОБГОНЯЕТ МЕСТНЫЕ СЕТИ И ДАЖЕ ПРЕВОСХОДИТ ФЕДЕРАЛОВ. ВПРОЧЕМ, НА ЭТОМ УРОВНЕ НЕМЕНОВ ДЕРЖИТСЯ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ



**ГЛАВНЫЙ
НА СКЛАДЕ**
Виталий Неменов –
единственный
учредитель
основного
оператора сети
«Семь+Я»

<http://www.sobaka.ru/smr>

БОЛЬШАЯ ХИМИЯ
 Лидер ретейла бытовой химии в регионе Виталий Неменов завуалировал бизнес



https://bigmill.ru/

первой точки «Семь+Я» в Самаре с похожим названием на свет появилась санкт-петербургская сеть супермаркетов «7я-семья», которая через несколько лет преобразовалась в сеть «7я-Народная семья» на фоне судебных тяжб с пермской компанией за интеллектуальные права на название. Суды между питерцами и пермяками идут до сих пор. Самарцам с другим графическим решением фирменного стиля удалось остаться в стороне от федеральных споров за громкий и неоригинальный бренд.

В середине 2000-х в России и уж тем более в Самаре почти не было серьезных сетевых проектов на рынке средств бытовой химии и косметики. Неменов и Молчанов сделали ставку именно на сетевое развитие. Уже через пять лет после старта, к концу 2010-го, «Семь+Я» объединяла 30 магазинов. В 2011 году появилось сразу 60. Группа практически полностью заняла региональный сегмент дрогери и вышла в соседние с Самарской области. В 2015 году «Семь+Я» закончила экспансию на рынке, сформировав сеть из 130 магазинов в пяти регионах РФ: Самарской, Оренбургской, Ульяновской областях, а также в Татарстане и Башкортостане. Что за этим стоит?

СЕМЕРО ПО ЛАВКАМ

Юридическая структура сети «Семь+Я» несколько раз претерпевала изменения. В 2013 году закрылась компания «Элит-парфюм», являвшаяся оператором магазинов «Семь+Я». В ней у Молчанова доля была больше (55%), чем у Неменова (45%). В августе 2017 года были ликвидированы аналогичные фирмы «Семь+Я» (доли партнеров в ней были равны) и «СМ-Маркет» (на 100% принадлежала Неменову).

Партнеры по-разному уходят от ответа на вопрос о том, кто выступает оператором «Семь+Я». Виталий Неменов свою новую компанию «Торгмаркет» называет основным поставщиком товаров в магазины сети. Определения «сеть» он старательно избегает, используя формулировку «магазины, работающие под брендом «Семь+Я». Виктор Молчанов заверил «Дело», что магазины под их брендом работают по франшизе. Однако в открытом доступе предложения франшиз на магазины «Семь+Я» «Дело» не обнаружило, что нетипично для франчайзеров.

Схема с ИП больше напоминает

оптимизацию налогообложения за счет дробления разветвленного розничного бизнеса на мелкие юрлица и ИП, к которой в последнее время все чаще прибегают ретейлеры для минимизации юридических и экономических рисков. Вспоминается пример ряда аптечных сетей региона, например «Имплозии», которые после гигантских налоговых претензий, связанных с ужесточением критериев применения единого налога на вмененный доход, демонстративно распались на несколько как бы разных юрлиц.

Сегодня в магазинах «Семь+Я» на чеках покупателя могут увидеть различные ИП: Лазуткин И.А., Коналова В.С. и прочие. Есть ИП и у Виталия Неменова. Как в целом распределены сегодня доли в бизнесе между Неменовым и Молчановым, не совсем ясно. На рынке появлялись предположения, что сеть целиком консолидировал Неменов, который выступает и ее публичным лицом.

«Это всего лишь слухи», — заявил «Делу» Молчанов в ответ на предположение о его выходе из общего торгового бизнеса с Неменовым. По словам Молчанова, он по-прежнему контролирует часть сети «Семь+Я». Уточнить свою долю он отказался. Неменов ушел от ответа на вопрос о том, участвует ли Молчанов в бизнесе сети «Семь+Я» и с какой долей. «Мы с Виктором являемся партнерами во многих совместных проектах, при этом у каждого из нас есть и собственные направления бизнеса», — лишь сказал он.

Это действительно так. У некоторых компаний Молчанова «Дело» не обнаружило связей с Неменовым. Например, компания «Победит», в которой совладельцем выступает бывший член совета директоров «Волго-Камского банка» Алена Медведева (ей же принадлежит кафе-лаунж на самарской набережной «Алладин»). «Победит» занимался общестроительными работами, основные контракты получил в 2013 году на расчистку лесов, пострадавших от пожаров в Самарской и Псковской областях (более 10 млн рублей). Через пару лет хозяйственная деятельность прекратилась, а между партнерами начались разногласия. Без одобрения Молчанова был назначен новый директор фирмы, из-за чего он пошел

БАНИ И САУНЫ — СТАНЕТ ЛИ ЭТО ФИНАЛОМ НЕМЕНОВА С МОЛЧАНОВЫМ?

в суд. Кроме того, Молчанов добился взыскания с общества 8 млн рублей в рамках исполнительного производства. А Медведева в ответ потребовала через суд возместить ущерб, нанесенный обществу Молчановым, в размере полутора миллионов. «Этого бизнеса больше не будет. И судов больше не будет. Мы обошлись досудебным урегулированием», — говорит Молчанов.

Торговый бизнес Молчанова и Неменова де-юре разделен. Неменову принадлежит торговая компания «Торгмаркет» (выручка в 2016 году 766 млн рублей), а также фирма в сфере управления недвижимостью «Альтаир» (79 млн). У Молчанова свои торговые компании, из которых самые крупные по итогам 2016 года — «Комальянс» (277 млн) и «Стандарт-ритейл» (135 млн). Последнюю фирму в прошлом году продал Молчанову Неменов. Все эти организации — и Неменова, и Молчанова — располагаются по адресу головного офиса сети магазинов «Семь+Я», в доме 8 на улице Товарной, а также в доме 8 с литерой А. По их телефонам отвечает администратор сети «Семь+Я».

В совместной собственности партнеров — фирма «Техносервис». По словам Молчанова, она была зарегистрирована с целью приобретения участка соснового леса для семейного отдыха. Неменов сказал, что компания создавалась под проект, связанный с экотемой, но он временно заморожен. Директором «Техносервиса» значится супруга Виктора Молчанова Елена Молчанова. Дружба семьями прослеживается и в компании «Регион», основной вид деятельности которой указан как «подготовка к продаже собственного недвижимого имущества». Фирма принадлежит Молчанову, а ее директором указана супруга Неменова Юлия Неменова.

Совокупная выручка компаний, зарегистрированных Молчановым и Неменовым по адресу головного офиса сети «Семь+Я», в 2016 году составляла около 1,3 млрд рублей.

НА СЕДЬМОМ НЕБЕ

Как уже упоминалось выше, Виталий Неменов является председателем правления потребительского объединения «Дрогери Союз»



МЛРД РУБЛЕЙ
составила в 2016 году
выручка фирм Неменова
и Молчанова,
зарегистрированных
по адресу базы сети
магазинов «Семь+Я»

(ПО «ДС»), созданного в 2014 году вместе с другими российскими региональными сетями дрогери. В кооперацию входит 10 компаний из разных уголков страны, лидеры в своих регионах, с совокупным оборотом 30-40 млрд рублей. Цель союза — противостояние федеральным сетям. Для этого его участники (они также называют себя пайщиками) организуют совместные закупки и развивают собственные торговые марки.

Под совместные закупки ПО «ДС» создало дочернюю компанию ООО «Дрогери Союз», которую также возглавил Неменов. «Союз помогает консолидировать заказы. Особенно это касается поставок из-за рубежа, в частности Китая. Когда количество контейнеров с товаром увеличивается в 5-10 раз, китайские партнеры готовы идти на хорошее снижение закупочной стоимости», — рассказывает Неменов. В первый полный год работы, 2016-й, ООО «Дрогери Союз» показало выручку 211 млн рублей.

ПО «ДС» также принадлежат 12 собственных торговых марок, под которыми продукция союза реализуется в магазинах сетей. Это курс, продиктованный ценовой политикой международных производителей бытовой химии и косметики, являющихся лидерами рынка. Они, по словам Неменова, в 2014-2015 годах подняли закупочные цены на 50-70%. Реализация товаров под собственными торговыми марками членами «Дрогери Союза» дает весомую выручку. Такая продукция составляет 20-25% (6-8 млрд рублей) в общем объеме оборота торговых сетей, входящих в союз. Цель — обеспечивать к 2018-2020 годам за счет собственных товаров минимум половину выручки (от 15 млрд).

Кстати, свои торговые марки есть у самого Виталия Неменова. Его самарский «Торгмаркет» зарегистрировал в прошлом году три товарных знака (VITAMIN JOY, VO LER, BELANACARE), под которыми производятся и реализуются товары бытовой химии.

Впрочем, в какие бы союзы ни объединялись регионалы, федеральные сети магазинов товаров повседневного спроса non-food не останутся. У «Магнит Косметик» в Самаре, согласно данным сайта 2ГИС, уже 36 магазинов. Сеть «Рубль Бум» представлена в регионе 25-ю точками. Не стоят на месте и местные конкуренты Неменова. Например, также самарская сеть магазинов «Тройка» Валерия и Ольги Смайтиных (ООО «РосПарфюм»), выручка 140 млн рублей)



<https://zhazhda.biz/cases/drogeri-soyuz>

ВИТАЛИЙ НЕМЕНОВ – ГЛАВА ПЕРВОГО В РОССИИ СОЮЗА СЕТЕЙ ДРОГЕРИ

насчитывает девять магазинов, «Добрый День» Сергея Моткова (ООО «Мега-Парфюм», 74 млн) — шесть точек.

В Самаре «Семь+Я» с большим отрывом обгоняет местные сети и даже превосходит федералов. Согласно сайту 2ГИС, в городе работает 45 магазинов «Семь+Я». Впрочем, на этом уровне Неменов держится уже несколько лет.

Что дальше?

СЕДЬМАЯ ВОДА

В 2016 году Неменов попытался выйти в новый сегмент бизнеса — производство кормов для домашних животных. «Торгмаркет» приобрел площадку обанкротившегося завода «Новокуйбышевскмолоко» (22,6 тысяч кв. м) за 18 млн рублей. К тому времени уже работало три магазина товаров для животных Zoomart при супермаркетах «Семь+Я». Zoomart задумывался как самостоятельная сеть зоомагазинов, но концепция пока не реализовалась из-за высокой конкуренции.

200
МЛН РУБ.
может стоить проект «Волжские термы» Виталия Неменова и Виктора Молчанова

Идея собственного производства кормов для животных была соблазнительной. Неменов планировал вложить в проект 400-500 млн рублей, но на этапе поиска инвесторов разочаровался. «Мы покатали проект по миру: Италия, Германия, Голландия, Китай, Швейцария. Интересы у инвесторов он не вызвал, потому что рынок уже сформирован. На полках присутствуют только пять международных игроков, и потеснить их невозможно», — рассказал «Делу» представитель Агентства по привлечению инвестиций Самарской области, которое занималось продвижением

проекта Виталия Неменова.

В поисках нового применения купленной в Новокуйбышевске площадки бизнесмен рассматривает несколько вариантов. Вероятно, она будет использована для проекта в сфере досуга и развлечений. В начале 2018 года Неменов и Молчанов зарегистрировали компанию «Волжские термы». Управлением проектом, по информации «Дела», занимается Александра Калабина, которая выводила на самарский рынок центр развлечений «Парк чудес Галилео», входящий в новосибирскую сеть. «То, что мы хотим сделать в Новокуйбышевске, пересекается с «Галилео». Также массовый сегмент сферы развлечений», — подтверждает Молчанов.

Бани и сауны — станет это финалом создателей проекта «Семь+Я» или новым началом? **D**

– Василий Синицин

**ЭТОТ ЖУРНАЛ
 ПЕЧАТАЕМ МЫ**

А кто печатает ваше издание?

**ЛЮБАЯ
 ПОЛНОЦВЕТНАЯ
 ПОЛИГРАФИЯ**



РЕКЛАМНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ БЮРО

Эффект

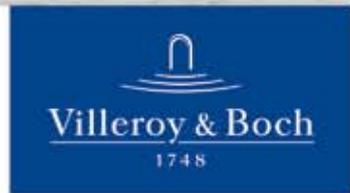
Самара,
 ул. Ерошевского, 3, подъезд №1, оф. 302
 тел./факс: (846) 226 51 49, 334 57 20

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



Реклама

ВЕСНА НА СТОЛЕ



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

WWW.VILLEROY-BOCH.RU

ВКЛАД ПЕНСИОННЫЙ

Бабулечка!
Дедулечка!

теперь
ставка по вкладу
7,77%
годовых



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

Минимальная сумма вклада «Пенсионный»: от 10 000 рублей. Срок вклада: 101-369 дней. Проц. ставка: 7,77% годовых. Начисление процентов: ежемесячно с выплатой процентов на счёт «Кошелёк» в конце месяца. Возможность пополнения: не менее 1000 руб. на условиях: а) внесение дополнительных взносов не допускается в течение периода, соответствующего второй части срока размещения вклада. Расчет указанного периода осуществляется путем деления срока вклада в днях на 2 (два) с округлением полученного значения (при получении дробного числа) до целого в меньшую сторону; б) минимальный размер дополнительных взносов не ограничивается при условии их внесения путем безналичного перевода денежных средств со счетов, открытых в АО «АКБ «ГАЗБАНК» или других кредитных организациях. В случае внесения дополнительных взносов во вклад наличными денежными средствами их размер не может быть менее 1000 рублей. Возможность частичного снятия: не предусмотрена. Условия начисления процентов при досрочном возврате: а) при востребовании суммы вклада до истечения шести месяцев со дня размещения вклада проценты на сумму вклада начисляются по ставке 0,1%. б) при востребовании суммы вклада по истечении шести месяцев со дня размещения вклада проценты на сумму вклада начисляются исходя из установленной договором ставки, умноженной на 0,3. Пролонгация: при невостребовании вклада в установленный договором срок договор считается пролонгированным на условиях вклада до востребования. Либо договор вклада прекращает свое действие, а сумма вклада на основании заявления перечисляется на другой счет или вклад, открытый вкладчиком в банке и указанный в его заявлении.

(846) 310-09-09

www.gazbank.ru