

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

# Обозрение ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №7/НОЯБРЬ/2018

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

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

# ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА



Алексей Туренко,  
ГК «Медитек»,  
1 млрд руб. (2017)

300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА





## ВОЛШЕБСТВО ПРАЗДНИКА

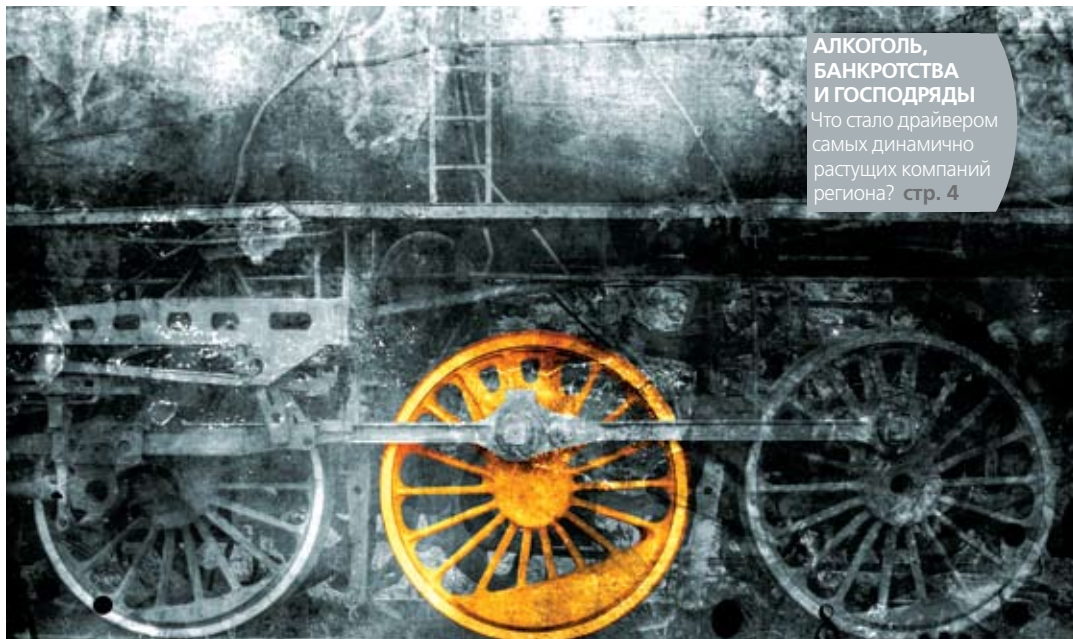
  
**Villeroy & Boch**  
1748

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

VILLEROY-BOCH.COM



# СОДЕРЖАНИЕ



**АЛКОГОЛЬ, БАНКРОТСТВА И ГОСПОДРЯДЫ**  
Что стало драйвером самых динамично растущих компаний региона? **стр. 4**



ГОРОД-САД

стр. 48



РАСТВОР ТУРЕНКО

стр. 54

## 4 Крутящий момент

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

## 22 Не по маслу

Что мешает Самарской области стать сырным краем?

## 30 Авантюрный Роман

Все смешалось в инвестиционном фарсе Николаевского НПЗ. Какую роль примерил на себя его владелец Роман Трушев?

## 34 Последний рецепт

Что случилось с рестораном-сказкой человека-бренда Андрея Сульдина?

## 40 Питательная среда

Сколько инвесторов вырастет в Самаре на благодатной почве федерального проекта «Формирование комфортной городской среды»?

## 48 Город-сад

«Дело» представляет новый рейтинг лучших муниципалитетов, где развивается бизнес «Территории роста»

## 54 Раствор Туренко

Чьи бизнес-интересы на сотни миллионов рублей растворились в ГК «Медитек» Алексея Туренко?

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР НОМЕРА



WWW.THBANK.RU

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №2507 от 03.07.2015 года

# ДЕЛО

Дело. Экономическое обозрение  
№7 (860), НОЯБРЬ (26.11.2018)

## ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова  
e-mail: vittor31@mail.ru

## НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Роман Аврусин  
Семен Безгинов  
Анастасия Мурашина  
Анастасия Нагайцева  
Ксения Частова

## ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков  
Михаил Новоселов

## ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

## ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

Л.Е. 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:

Екатерина Батанова  
Людмила Казадаева  
Антонина Пилипук  
Надежда Погорелова  
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 СЗ, офис 503.

## АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,  
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
литер СЗ, 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 15.11.2018  
Дата выхода в свет 26.11.2018

Цена свободная

## САМАРСКОЕ Обозрение

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

Подписной индекс 31 019

Фото на обложке: Сергей Таранишин

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY





Передний край

# КРУТЯЩИЙ МОМЕНТ

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



Непрерывно динамично развивающиеся на протяжении последних трех лет прибыльные компании с выручкой от 200 млн до 1 миллиарда рублей – настоящая «Золотая середина» регионального бизнеса. Они наводят лоск на городские улицы, торгуют алкоголем, осваивают крымские берега и вступают в азартные игры с государством, ставя на карту многомиллионные состояния и годы свободы. Кто они — новые герои рейтинга «300 лучших середняков»?



### «Данила Мастер»

Группа: **от 800 млн до 1 млрд руб.**

Место в группе: **1**

Динамика: **291%**

Выручка: **983 млн руб.**

Еще три года назад выручка семейной строительной компании «Данила Мастер» была далека даже от миллиона рублей и показывала совсем уж незначительную прибыль. В соотношении 60% на 40% зарегистрированная в 2011 году фирма принадлежит Илье и Анастасии Смольяковым, и вплоть до 2016 года оказывала услуги по отделке натуральным камнем интерьеров, зарабатывая скромные 1,5 млн рублей в год. Невероятный скачок показателя выручки в 2017 году (до 983 млн рублей) вывел дебютанта рейтинга «300 лучших компаний среднего бизнеса» на первую строчку в группе самых состоятельных середняков. Что произошло?

«В прошлом году, да и в нынешнем, мы работали не только с интерьерами. Вели отделку натуральным камнем фасадов домов, работали на городских улицах, выполняли государственные заказы», — кратко сообщает «Делу» директор компании Илья Смольяков. Напрямую «Данила Мастер» государственных контрактов последние три года не заключал, однако принял активное участие в подготовке города к проведению ЧМ-2018 в качестве субподрядчика. С кем заключала договор субподряда компания, какие объекты находились в зоне ее ответ-

ственности, Смольяков не комментирует, как и планы дальнейшего развития фирмы. «Будем работать», — лишь резюмировал он.

### «Флагман»

Группа: **от 800 млн до 1 млрд руб.**

Место в группе: **2**

Динамика: **167%**

Выручка: **844 млн руб.**

За штурвалом «Флагмана», входящего в ГК «Гамма Самара» и принадлежащего Дмитрию Абдулманову и Михаилу Флигелю, стоит Андрей Красильников. Он же является директором еще двух компаний, близких Группе оптовых поставщиков алкоголя — «Самараторгсервис» и «Горторгсервис». Собственники этих компаний Дмитрий Беляков, Александр Горюнов и Дмитрий Нуриtdинов давно уже работают с Андреем Красильниковым в разных юрлицах и имеют богатый опыт торговли алкоголем не только оптом, но и в розницу. Горюнов, например, был собственником одного из операторов сети магазинов «Горилка» компании «Горторг».

Обороты «Флагмана» последние несколько лет ежегодно росли, но никогда не пересекали отметку полмиллиарда рублей. Лишь в 2017 году получилось совершить прорыв. По мнению экспертов, этому способствовали не только усилия менеджмента компании, но и общие условия рынка. «В целом объем российского рынка алкогольной продукции в 2017 году со-

ставил 2056,5 млрд руб. и увеличился на 6,4% по отношению к показателю предыдущего периода. Это достаточно хороший темп, — говорит директор по маркетингу NeoAnalytics Ольга Луцева. — В период 2015-2017 годов основной вклад в общую динамику вносит сегмент пива. В 2017 году объемом рынка пива составил 739,5 млн дкл и увеличился на 4,3%. По оценкам экспертов, рынки легальной водки и вина, напротив, сокращались в 2017 году на 1,4 и 0,5% соответственно. В благоприятных рыночных условиях суммарный оборот компаний «Флагман», «Самараторгсервис» и «Горторгсервис» в 2017 году составил 1,5 миллиарда рублей. Сам Красильников такую оценку оборотов холдинга назвал некорректной, однако скорректировать оценку общей выручки и прокомментировать темп роста директор «Флагмана» отказался. Так или иначе, компания входит в тройку крупнейших в регионе алкотрейдеров. Среди лидеров также Алкогольная региональная компания Александра Кравчука (2,8 млрд руб. в 2017 году) и «Бойлерное» Виктора Догусева (882 млн руб.). В ближайшей перспективе эксперты прогнозируют продавцам алкоголя рост в среднем 5-6% в год. К счастью, произойдет это не потому, что самарцы примутся злоупотреблять спиртным. «Потребление с 2013 года (когда был введен запрет на продажу в ночные часы) постепенно падает. В целом распространена будет инфляционная модель прироста, в частности, рынок будет расти за счет индексации цен на продукцию и удорожания импорта», — считает собеседник «Дела» из числа участников рынка.

### «ВИП-Стройсервис»

Группа: **от 800 млн до 1 млрд руб.**

Место в группе: **3**

Динамика: **167%**

Выручка: **887 млн руб.**

Александр Меньялов приветствует в развитии бизнеса комплексный подход. Если есть компания «ВИП-Стройсервис», которая строит жилые дома, должна быть и компания, которая обслуживает построенные холдингом жилые дома и офисы. Кто-то должен проводить сантехнические и электромонтажные работы, осуществлять благоустройство территорий и проводить наружные инженерные сети. Должна быть компания «заказчик-застройщик», агентство

**МОЩЬ. ИНТЕЛЛЕКТ. КОМФОРТ.**

**КАМАЗ-5490**

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ  
Официальный дилер ПАО «КАМАЗ»  
г. Самара, Ракитовское шоссе, тел. (846) 99-77-188.  
[www.kamaz-volga.ru](http://www.kamaz-volga.ru)

Товар сертифицирован. Реклама.





**ВОЛШЕБНИК ИЗУМРУДНОГО**  
Секрет роста последних трех лет компании Александра Меняйлова — ЖК «Изумрудный»

недвижимости, фирма, производящая подготовительные работы для генподрядчика, обслуживающая базы хранения стройматериалов и спецтехники. Все вышеперечисленные направления в холдинге ведут УК «ВИП-Комсервис», «Система», «Сеть дорстрой», «Спецстрой», СК «Самара-Еврострой», «ВИП-Ризэлт» и «Волгастрой» соответственно.

Совокупный оборот группы «ВИП-Стройсервис» в 2017 году превысил миллиард рублей. Львиная доля в структуре доходов группы приходится на участника рейтинга «Дела» «ВИП-Стройсервис», заработавшего в 2015 и 2016 годах 427 и 476 миллионов рублей, а в 2017 году приблизившегося к 900 миллионам. Следующими по доходности в 2017 году оказались СК «Самара-Еврострой» (выручка 50 млн рублей) и УК «ВИП-Комсервис» (выручка 35 миллионов). По словам Александра Меняйлова, источником дохода последних трех лет для компании стало строительство в Самаре ЖК «Изумрудный» на Пятой просеке.

Компания выступала в проекте в роли генподрядчика, а заказчиком был «ПромТехСтейт», собственником которого является Николай Таран, известный самарский бизнесмен и девелопер. Суммарный объем строительства составляет 100 тыс. кв. м. «Проект для нас оказался не очень рентабельным — цена квадратного метра сейчас замерла на одном уровне. Прибыльность сумели сохранить только за счет больших объемов строительства», — рассказывает «Делу» Александр Меняйлов.

О финансовых перспективах компании бизнесмен говорить затрудняется, объясняя это непредсказуемой

ситуацией на строительном рынке. Вместе с тем «ВИП-Стройсервис» вступает в новый крупный проект. Сейчас компания

готовится к строительству жилого дома в рамках самарской муниципальной программы по комплексному развитию застроенных территорий. В августе 2016 года «ВИП-Стройсервис» выиграл соответствующий тендер. Дом будет строиться в Самаре в границах улиц Революционной, Печерской, 3-го проезда, Корабельной. Общий объем проекта — около 75 тыс. кв. м. «Строить начнем в 2020 году. Планируем завершить проект за три года. Но эти планы могут корректироваться, если спрос на наше жилье будет недостаточным», — делится планами Александр Меняйлов.

Не будучи уверенным в перспективах спроса, как и многие другие самарские строительные компании, «ВИП-Стройсервис» планирует активно участвовать в освоении средств бюджетов различных уровней. Под эти цели компания расширяет сферы деятельности. Если раньше Александр Меняйлов специализировался на строительстве жилья, сейчас в его планы входит строительство инфраструктурных объектов, таких как школы и детские сады. Кроме того, сфера интересов «ВИП-Стройсервиса» распространилась на строительство объектов нефтяной отрасли. «Сейчас, если у компании есть планы развиваться, ей необходимо участвовать в государственных контрактах», — констатирует Александр Меняйлов.

#### «Волжский продукт»

Группа: **от 800 млн до 1 млрд руб.**

Место в группе: **4**

Динамика: **159%**

Выручка: **820 млн руб.**

Имя собственника «Волжского продукта» Гарика Киракосяна мало известно в Самарской области. Однако в соседней Саратовской области с семьей Киракосянов хорошо знакомы. Отец вла-

дельца самарской компании Арарат Киракосян — фаворит местных чиновников, один из королей региональных господрядов и просто миллиардер. Его компания «Автотрасса» не первый год окучивает ухоженную грядку саратовских дорожных контрактов. В 2017 году суммарный оборот компании составил 2,5 млрд рублей. Это не предел — в 2018 году Киракосян-старший получил контракты на сумму более 5 млрд руб.

А Киракосян-младший пока осваивается в Самаре, где «Волжский продукт» перерегистрировался из Саратова осенью этого года. Компания поставляет продукты питания. Судя по немногочисленным находящимся в открытом доступе документам, в приоритете у Гарика Киракосяна, как и у отца, государственные организации. Яблоко от яблони.

#### СВПЗ

Группа: **от 800 млн до 1 млрд руб.**

Место: **5**

Динамика: **135%**

Выручка: **823 млн руб.**

Средневолжский подшипниковый завод (СВПЗ) — один из немногих российских производителей крупногабаритных подшипников. С 2016 по 2017 год выручка предприятия выросла на 161% — с 500 до 823 млн руб., с показателем чистой прибыли 42 млн руб.

СВПЗ — единственный завод в регионе, созданный с нуля, а не на осколках советского. Предприятие создали бывшие топ-менеджеры «СПЗ-Групп» Александра Швидака. В их числе Владимир Николаев (бывший исполнительный директор Самарского подшипникового завода), Игорь Максимов (экс-гендиректор Завода приборных подшипников), которому и принадлежала идея уйти в свободное плавание. Как ранее рассказывал Николаев, собственниками было приобретено помещение цеха площадью 2000 кв. м, после чего завод получил лицензию на производство подшипников из китайских комплектующих.

Идея основать самостоятельный бизнес оказалась удачной. Выручка

**СОВОКУПНЫЙ ОБОРОТ ГРУППЫ  
«ВИП-СТРОЙСЕРВИС» В 2017 ГОДУ  
ПРЕВЫСИЛ 1 МИЛЛИАРД РУБЛЕЙ**



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе	Рейтинг, общий	Компания	Местонахождение	Руководитель		Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
						2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 800 МЛН ДО 1 МЛРД РУБ.											
1	1	«Данила мастер»	Самара	Илья Смоляков	☞	<1	1	983	26 000	75 633	291
2	25	«Флагман»	Самара	Андрей Красильников	☞	480	493	844	103	171	167
3	21	«Вип-стройсервис»	Самара	Павел Лебедев	☞	427	477	887	112	186	167
4	31	«Волжский продукт»	Сызрань	Александр Отяков	☞	384	445	820	116	184	159
5	30	«СВПЗ»	Самара	Игорь Максимов	🔵	426	509	823	120	162	135
6	27	«Конфи-трейд»	Самара	Елена Гетман	☞	498	559	837	112	150	134
7	14	«Роснефтегазмонтаж»	Самара	Виктор Литовченко	☞	678	703	918	104	131	126
8	4	«Автостар»	Тольятти	Игорь Родионов	☞	562	665	952	118	143	121
9	13	«Аксиома-групп»	Кинель	Антон Рогов	☞	642	718	920	112	128	115
10	11	«Влако-сервис»	Тольятти	Сергей Зайцев	☞	812	823	935	101	114	112
11	32	«КСК г. Отрадного»	Отрадный	УК «УЭК»	🏢	699	725	808	104	111	107
12	34	«Волготранс»	Самара	Родион Светличнов	🏢	628	694	806	110	116	105
13	16	«Медицинская компания ИДК»	Самара	Марат Тугушев	🏢	762	813	909	107	112	105
14	9	«Гутфрут»	Самара	Валерий Лямин	☞	685	787	937	115	119	103
15	17	ТД «Ставропольхимстрой»	Тольятти	Андрей Морозов	☞	759	826	906	109	110	101
16	33	«Бенчмарк трейдинг»	с. Белозерки	Евгений Егупов	🏢	509	647	807	127	125	98
17	7	«Энерготехпроект»	Самара	Сергей Белоногов	☞	691	824	942	119	114	96
18	28	Медицинский университет «Реавиз»	Самара	Николай Лысов	🏢	647	756	833	117	110	94
19	6	«Волгауралтранс»	Самара	Геннадий Третьяков	🏢	840	924	948	110	103	93
20	5	НПФ «XXI век»	Самара	Марат Гумеров	☞	753	879	948	117	108	92
21	2	ПК «Фабрика качества»	Тольятти	Антон Евсеев	👕	823	933	956	113	103	90
22	15	«СЭСП»	с. Преображенка	Олег Бавыкин	☞	648	853	912	132	107	81
23	12	ТД «Серебро»	Самара	Александр Косолапов	☞	672	893	925	133	104	78
24	20	«Поволжская шинная компания»	с. Васильевка	Сергей Бондаренко	☞	565	822	894	145	109	75
25	18	«УРС»	Тольятти	Игорь Ворожейкин	☞	574	866	905	151	105	69
26	22	Комбинат шампанских вин и коньяков «Росинка»	Тольятти	Леонид Пагын	👕	566	882	886	156	100	64
27	10	«Торгсервис 63»	Самара	Игорь Сироткин	☞	340	720	936	212	130	61
28	3	«Строймеханизация»	пос. Сборный	Сергей Емец	☞	408	832	954	204	115	56
29	26	«СЗ ЭМИ»	Самара	Игорь Шаров	🔵	369	754	844	204	112	55
30	23	«СЭМ»	Новокуйбышевск	Сергей Дементьев	🏢	294	684	864	232	126	54
31	19	«Сэд»	Сызрань	Александр Перинов	🔵	81	384	902	476	235	49
32	24	«Айсберг»	Самара	Анна Юнусова	☞	123	646	860	525	133	25
33	8	«Альянс»	Самара	Алексей Кузьмин	☞	217	928	939	427	101	24
34	29	НПК «Универсал»	Тольятти	Александр Платицын	☞	32	669	824	2076	123	6
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 600 МЛН ДО 800 МЛН РУБ.											
1	80	«Промгазстрой»	Самара	Сергей Бондарь	☞	44	97	609	221	629	285
2	77	«Апт»	Самара	Светлана Малькова	👕	194	282	615	145	218	151
3	62	«САФ ЮГ»	Самара	Александр Киреев	☞	369	429	663	116	154	133
4	46	«Автоцентр на Заводском»	Самара	Владимир Харьков	☞	442	500	739	113	148	131
5	64	«Гранд-энергоресурс»	Промзона	Александр Кузнецов	☞	417	460	656	110	143	129
6	44	«Химтранс»	Новокуйбышевск	Евгений Власов	☞	320	441	748	138	170	123
7	60	«Поволжье-авто»	Самара	Валерий Володин	☞	406	475	668	117	141	120
8	36	«Сызраньгрузавто»	Сызрань	Сергей Серпер	🏢	339	494	792	146	160	110
9	50	«Премьера-центр»	Тольятти	Татьяна Сипко	☞	489	569	710	116	125	107
10	43	«Метрология и автоматизация»	Самара	Сергей Бирюк	🏢	566	643	758	114	118	104
11	38	«Эисс»	Тольятти	Валентин Богряков	☞	734	750	785	102	105	102
12	54	«Фармаполторг+»	Чапаевск	Михаил Бондаренко	☞	611	647	696	106	108	102
13	75	«Формула шин»	Кинель	Альберт Абсаямов	☞	401	497	620	124	125	101
14	70	«Зенит-авто»	Тольятти	Марат Абдулвалиев	★	616	629	632	102	100	98
15	63	«Соло-самара»	Самара	Александр Тишин	☞	481	569	661	118	116	98

Источник – «СПАРК-Интерфакс»



**Р**ейтинг 300 лучших компаний среднего бизнеса Самарской области сформирован на основе анализа отчетности предприятий за 2015-2017 годы.

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

В общий список участников рейтинга лучших компаний были включены только прибыльные в течение последних трех лет организации с выручкой в 2017 году от 50 млн до 1 млрд рублей, демонстрировавшие ежегодный рост выручки в период с 2015 по 2017 год. Участники списка были ранжированы по среднему темпу роста выручки в период с 2015 по 2017 год. Первые триста самых динамичных компаний и вошли в общий рейтинг топ-300.

Кроме общего рейтинга участники Топ-300 были разделены в зависимости от выручки в 2017 году на следующие группы:

- 1) компании с выручкой 800 млн - 1 млрд рублей;
- 2) компании с выручкой 600-800 млн рублей;
- 3) компании с выручкой 400-600 млн рублей;
- 4) компании с выручкой 200-400 млн рублей;

В каждой группе проведено ранжирование участников по среднему темпу роста выручки в период с 2015 по 2017 год, в результате чего каждой компании было также присвоено место в своей группе.



завода стабильно росла каждый год: в 2013 году она составляла 279 млн руб., в 2015 году — уже 339 млн руб. А в 2017 году предприятие впервые вошло в рейтинг «300 лучших региональных компаний среднего бизнеса». Его собственниками сейчас в равных долях являются Денис Веерпалу, Давид Виндерман, Вячеслав Зорин, Владимир Лытов, Игорь Максимов.

Финансовые результаты предприятия собеседники «Дела» объясняют тем, что оно переместилось производство в новый корпус и увеличило объемы производства. Основные покупатели завода — предприятия тяжелого машиностроения: металлургические, горнодобывающие комплексы, цементные заводы и другие. «Около 60% рынка крупногабаритных подшипников сейчас занимают иностранные компании, преимущественно из Китая, а также такие производители, как «Шэффлер» и SKF, — рассказал президент Некоммерческой организации союз «Межреспубликанский концерн «Подшипник» Оганес Дурухян. — На долю российских производителей приходится около 30-40% рынка, примерно половину из которых занял СВПЗ. Определенную долю конкуренции в этом сегменте им составляет Европейская подшипниковая корпорация».

Эксперты полагают, СВПЗ продолжит наращивать объемы производства и выручки. Отчасти этому способствует то, что летом этого года закрылся один из крупных производителей крупногабаритных подшипников — 9ГПЗ. Благодаря этому у СВПЗ есть возможность нарастить производство своей продукции в два-три раза. Но есть и сдерживающие факторы. В целом спрос на подшипники на российском рынке последние несколько лет держится почти на одном и том же уровне. «Сказывается низкая динамика отечественного машиностроения», — считает Дурухян.

#### «Автостар»

Группа: **от 800 млн до 1 млрд руб.**

Место в группе: **8**

Динамика: **121%**

Выручка: **952 млн руб.**

Пока компании в различных сегментах бизнеса режут бюджеты и подсчитывают убытки, региональные ав-

#### ПАРАДОКС

«Автостар» показывает оборот в сотни миллионов рублей, а сам Игорь Богданов... банкрот



Фото: Сергей Сердюков

тодилеры демонстрируют постоянно растущие доходы, раз за разом оказываясь на вершинах рейтингов «Дела».

Так произошло и с компанией «Автостар», входящей в группу компаний «Автофан», бенефициаром которой называют Игоря Богданова. Он также является совладельцем жигулевского производителя аккумуляторов «АКОМ». В дилерском портфеле «Автофана» такие марки, как Hyundai, Ford, Chevrolet, Opel, UAZ и другие. В 2015-2017 годах выручка компании росла стремительно. Отчасти это объясняется тем, что сейчас Hyundai — один из самых продаваемых брендов благодаря демократичной цене, разнообразию модельного ряда и программам господдержки российского автопроизводства, под которые попадают Hyundai российской сборки. «Выручка у автодилеров в последние два года увеличивалась вместе с ростом продаж, — рассказал руководитель пресс-службы агентства «АВТОСТАТ» Азат Тимерханов. — Кроме того, росла и стоимость автомобилей, что также способствовало увеличению оборота авторетейлеров». Перспективы авторынка в целом, и «Автостара» в частности, пока туманны — цены на

автомобили растут, покупательская способность населения падает, программы господдержки иссякли. В итоге, по словам Тимерханова, рынок уже в следующем году может стабилизироваться, а то и начать падать.

Парадоксально, но при оборотах в сотни миллионов рублей, которые год за годом показывает «Автостар», сам Богданов... банкрот. Процедуру личного банкротства он инициировал самостоятельно осенью 2016 года, заявив сумму долга 119 млн руб. «Можно предположить, что это было сделано для того, чтобы проконтролировать процедуру банкротства, либо для того, чтобы потенциальные кредиторы не заходили в реестр требований. Либо заранее готовились к тому, что кто-то предъявит иски, и инициировали процедуру самостоятельно», — говорит партнер адвокатского бюро RBL Денис Герасимов.

Далее, в ходе судебного процесса, начали выясняться интересные детали. Как оказалось, у Богданова нет никакого имущества. А основными кредиторами бизнесмена оказались «Автостар» и его отец, Леонид Богданов. С ними Богданов-младший сначала попытался заключить мировую. Суд

**ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА  
ОБОРОТ «ТМК» ПРЕВЫСИЛ  
350 МЛН РУБЛЕЙ**



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе Рейтинг, общий	Компания	Местонахождение	Руководитель		Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	
16	79 «Синко»	Самара	Эдуард Мнацаканян	🏠	436	522	610	120	117	98
17	55 «Ингредиенты поволжья»	Самара	Михаил Аксенов	🏠	642	680	689	106	101	96
18	73 ПО «ВЦМ»	Самара	Сергей Дачкин	★	302	446	625	148	140	95
19	53 «Эстайр»	Самара	Ирина Латыпова	🏠	531	626	699	118	112	94
20	78 «Самаратрансавто-2000»	Самара	Ольга Самойлова	🚚	304	448	614	148	137	93
21	66 «Сам-ПО»	Самара	Александр Васякин	🏠	542	615	645	113	105	93
22	41 БК «Отрадное»	Самара	Владимир Бахмыркин	🏠	223	433	776	194	179	92
23	67 «ТЗСК»	Тольятти	Валерий Шиянов	★	394	526	643	133	122	92
24	72 «Гэмбл»	Самара	Сергей Сливаков	🏠	327	475	626	145	132	91
25	37 Торговый дом «Квоит»	Самара	Дмитрий Голованов	★	23	143	788	625	552	88
26	58 «Надо»	Отрадный	Наталья Сеницына	🏠	542	646	677	119	105	88
27	65 «Самарамедпром»	Самара	Кирилл Найденев	🏠	390	551	650	141	118	84
28	61 ТД «Техснабкомплект»	Самара	Олег Чернозубцев	🏠	304	500	667	164	133	81
29	74 «Первоцвет»	Самара	Ирина Плотнокова	🏠	448	595	625	133	105	79
30	56 «Комтраст-авто»	Тольятти	Сергей Русаков	🏠	136	362	688	266	190	72
31	59 «Спарта»	Самара	Дмитрий Колоднер	🏠	342	573	671	167	117	70
32	45 «Колбасы от «Фабрики качества»	Самара	Владимир Бабников	🏠	316	590	747	187	127	68
33	71 «Саг»	Самара	Александр Бугаков	🏠	344	568	631	165	111	67
34	49 «Аура»	Тольятти	Дмитрий Ярилин	🏠	377	633	713	168	113	67
35	68 «Агроладасервис»	Тольятти	Петр Паньков	🏠	280	530	642	189	121	64
36	35 ТК «Сапсан»	с. Кошки	Евгений Мадюков	🏠	322	751	796	233	106	45
37	39 «Автосалон асавто»	Тольятти	Евгения Алексеева	🏠	207	630	783	305	124	41
38	48 БК «Самара»	с. Сергиевск	Юрий Александров	🏠	216	639	715	295	112	38
39	47 ТК «Росойл»	Самара	Елена Усачева	🏠	221	656	715	297	109	37
40	40 «Вмп-ресурс»	Самара	Сергей Леванов	🏠	34	419	782	1236	186	15
41	52 ГК «Иником»	Самара	Анатолий Носов	🏠	68	693	707	1017	102	10
42	51 «Зевс»	Тольятти	Владимир Зверев	★	29	474	708	1621	149	9
43	76 «Нетлайн»	Самара	Максим Бебнев	🏠	12	366	619	3043	169	6
44	42 «Торгмаркет»	Самара	Виталий Неменов	🏠	33	766	770	2350	101	4
45	57 «Эксперт Самара»	Самара	Леонид Воронько	🏠	13	485	682	3724	141	4
46	69 «Вектор ПК»	Самара	Жаня Флегонтова	🏠	1	186	633	30741	341	1

## КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 400 МЛН ДО 600 МЛН РУБ.

1	118 «Амол»	Самара	Юрий Старостин	🏠	3	10	495	335	4928	1472
2	139 «Техника Поволжья»	Самара	Михаил Письменюк	🏠	49	66	453	133	689	519
3	130 «Дарвин»	Тольятти	Максим Осечкин	🏠	66	101	471	153	464	303
4	83 «Классик»	Кинель	Михаил Бакаляр	🏠	94	146	584	155	401	258
5	122 «Барбус»	Самара	Артур Исмагилов	🏠	59	114	489	192	428	223
6	101 «ДВ Строй»	Тольятти	Саак Кондян	🏠	76	146	536	191	368	193
7	137 Фирма «Регион Волга»	Тольятти	Евгений Каллистов	🏠	262	268	454	102	169	165
8	145 «Фарбштайн»	Самара	Юлия Шлыкова	🏠	235	254	442	108	174	161
9	148 «Скала»	Самара	Сергей Землянский	🏠	56	126	439	224	348	155
10	129 «Стройсервис»	Самара	Юрий Прилебский	🏠	281	297	472	106	159	150
11	157 ПО «Нефтеком»	Самара	Илья Медведев	🏠	238	260	419	109	161	147
12	159 «Авторитет»	Самара	Дмитрий Поспелов	🏠	238	260	414	109	159	146
13	128 «СК»	Самара	Петр Анфиногентов	🏠	122	202	472	166	234	141
14	150 «Волгопромлизинг»	Чапаевск	Владимир Битюков	🏠	290	300	425	103	142	137
15	127 «Широн рус»	Тольятти	Андрей Сахаров	🏠	265	313	472	118	151	128
16	125 «Маранта-сити»	Стройкерамика	Сергей Щербаков	★	143	234	484	164	207	126
17	134 «Продукты мира»	Самара	Алексей Доронин	🏠	305	334	458	110	137	125
18	117 «Эксперт»	Самара	Дмитрий Наточеев	🏠	353	379	498	107	131	122
19	120 «П.А.К.»	с. Красный Яр	Андрей Сухов	🏠	395	408	492	103	121	117
20	87 УК «Солком»	Самара	Игорь Калашников	🏠	466	490	576	105	118	112

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

## D ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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



отказал, и тогда кредиторы потребовали с бизнесмена чуть менее 80 млн руб., а потом отказались от своих требований. Еще около 3 тысяч рублей с Богданова требовала налоговая, но ей служители Фемиды навстречу не пошли. В итоге бизнесмен оказался свободен от всех долгов.

Официально Богданов еще в 2010 году вышел из списка собственников всех юридических лиц, которые занимались продажей автомобилей. В том числе «Автостара» — его собственником сейчас является некая Екатерина Самойленко. Впрочем, близкие знакомые бизнесмена и сотрудники «Автофана» продолжают называть Богданова главой этого холдинга.

### «Промгазстрой»

Группа: **от 600 до 800 млн руб.**

Место в группе: **1**

Динамика: **285%**

Выручка: **609 млн руб.**

Компания «Промгазстрой» осуществляет строительство, реконструкцию и капитальный ремонт объектов нефтегазовой отрасли. Принадлежит «Промгазстрой» Сергею Бондарю и Сергею Петрову в равных долях. Еще в 2016 году выручка компании составляла всего 44 млн руб., а в 2017 году — уже 609 млн рублей. Что стало драйвером роста?

По информации самой компании, ее заказчиками являются крупнейшие естественные монополии — «Транснефть», «Роснефть» и «Газпром». В этой сфере партнеры не новички. Каждый из них руководил московскими организациями, заключавшими подряды с «Газпромом». Сергей Петров занимал кресло генерального директора «Спецнефтегазмонтажа». Сергей Бондарь до 2013 года возглавлял «Волгоуралспецстрой». В тот период выручка компании составляла 1,6 млрд рублей. Обе компании в разные годы исполняли подряды одной из дочек «Газпрома» — «Подводгазэнергосервиса», специализировавшегося на диагностике и ремонте подводных газовых трубопроводов. Схожий профиль деятельности и у «Промгазстроя».

### «Дарвин»

Группа: **от 400 до 600 млн руб.**

Место в группе: **3**

Динамика: **303%**

Выручка: **471 млн руб.**

Компания «Дарвин» специализиру-

ется на оптовой торговле автозапчастями. Ее собственники Ольга Камыгина и Радик Мурадымов владеют несколькими юрлицами того же профиля в Самарской области, Татарстане, Краснодарском крае. Обороты от этих активов невелики и редко превышают миллион рублей, за исключением тольяттинского ТК «Автокомпонент», выручка которого в 2017 году составила 128 млн руб.

Судя по всему, прошлый год стал для «Дарвина» вершиной эволюции компании. Сейчас компании, видимо, готовят к ликвидации. В начале прошлого года фирму присоединили к некоему «Строитиму», зарегистрированному в Москве. Кроме «Дарвина» с московским юрлицом объединили еще несколько компаний. В июле прошлого года самарская фирма поменяла собственника. Им стал некто Максим Осечкин, который в тот же период стал владельцем еще ряда компаний с различными собственниками. Такая схема реорганизации юридических лиц обычно применяется при их ликвидации.

### «Классикъ»

Группа: **от 400 до 600 млн руб.**

Место в группе: **4**

Динамика: **258%**

Выручка: **584 млн руб.**

Компания «Классикъ» поставляет запчасти для дорожно-строительной техники, а также выполняет работы по ее ремонту. Бенефициар компании Михаил Бакаляр в прошлом был членом совета директоров «Самарадорстроя» («СДС»), который в свое время осваивал крупные подряды на ремонт и строительство дорог. Также ему принадлежат 75% компании «Ротор-Лизинг», осуществляющей продажи сельскохозяйственной техники. Ее выручка в 2017 году составила 944 млн рублей.

Кроме того, с 2013 года Михаил Бакаляр является совладельцем еще одного фигуранта рейтинга «300 лучших компаний среднего бизнеса», компании — поставщика строительного оборудования «Аксиома-Групп», чей оборот в 2017 году составил 920 млн рублей. «Аксиома-Групп» заняла девятую строчку рейтинга в группе от 800 млн до 1 млрд руб. с показателем динамики 114,6%, показав в 2015 и 2016 годах выручку 642 и 718 млн рублей соответственно.

Менее доходная компания Бакаляра «Классикъ» развивалась гораздо более динамично. Выручка фирмы увеличилась с 94 млн рублей в 2015-м до 146 млн рублей в 2016-м, а уже через год переросла полмиллиарда. Каким образом удалось достичь такой впечатляющей динамики роста, Михаил Бакаляр после долгих витиеватых бесед с «Делом» объяснить отказался.

## УСПЕЙ ПРОВЕСТИ СПЕЦИАЛЬНУЮ ОЦЕНКУ УСЛОВИЙ ТРУДА ДО КОНЦА 2018 ГОДА\*

С 1 января 2019 года согласно статье 212 ТК РФ все работодатели, включая субъектов малого бизнеса, должны провести СОУТ на рабочих местах

### «Импульс-К» — надежный партнер на рынке охраны труда

Лаборатория «Импульс-К» — это экспертный центр, аккредитованный и соответствующий требованиям Роструда РФ и Росаккредитации

\* Согласно требованию части 6 статьи 217 Федерального закона 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда»

г. Самара, ул. Льва Толстого, д. 123,  
БЦ «Капитал Хаус», 3 этаж, офис 312.  
г. Казань, проспект Фатыха Амирхана, д. 12а, офис 17  
**8(846) 267-25-57, 8 (843) 521-45-59**  
info@impulslab.ru



**ИМПУЛЬС-К**  
русская группа компаний «Стандарт Групп»



Реклама



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе	Рейтинг, общий	Компания	Местонахождение	Руководитель		Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
						2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	
21	124	«Формула вкуса»	Тольятти	Наталья Максимова	☐	432	433	484	100	112	112
22	138	УК «Сервис ТОН-АВТО»	Тольятти	Александр Курылин	☐	296	347	454	117	131	112
23	94	«Океан»	Тольятти	Максим Губарев	☐	349	419	561	120	134	112
24	84	«Гелиос»	Самара	Владимир Иголкин	★	494	509	580	103	114	111
25	91	КШП «Дружба»	Тольятти	Татьяна Солоднева	☐	491	507	568	103	112	109
26	97	«ТКА»	Тольятти	Османов Таслим Орудж Оглы	★	484	502	552	104	110	106
27	104	ПК «Продмаш»	Самара	Игорь Наумов	★	477	484	519	101	107	106
28	132	«Медхим»	Сызрань	Талат Эйвазов	★	442	447	467	101	104	104
29	156	«Экология-сервис»	с. Алькино	Рамиль Мустафин	☐	37	124	419	331	339	102
30	106	ТД «Самара-ойл»	пгт. Волжский	Николай Борисов	☐	476	491	515	103	105	102
31	131	«Электропромснаб»	Самара	Павел Цветков	☐	435	448	469	103	105	102
32	88	«Алия-фарм»	Самара	Альфия Никифорова	☐	421	488	574	116	118	101
33	115	«Дока-торгсервис»	с. Васильевка	Андрей Попенко	☐	382	434	500	114	115	101
34	105	«Агрегат»	Самара	Дмитрий Стройкин	☐	438	476	517	109	109	100
35	161	«Экопол-трейд»	Тольятти	Александр Серый	☐	335	372	412	111	111	100
36	93	ПП «Нефтькомплект»	Самара	Антон Корпачев	☐	122	263	561	215	213	99
37	98	УК «Приволжское ПЖРУ»	Самара	Антон Филатов	☐	461	503	544	109	108	99
38	155	«КШП»	Самара	Татьяна Аврискина	☐	377	403	423	107	105	98
39	108	«Триумф»	Новокуйбышевск	Игорь Каменский	☐	259	374	514	145	137	95
40	81	ССК «Ладья»	Самара	Сергей Назаренко	☐	238	386	593	162	154	95
41	102	СПП «Развитие»	Самара	Игорь Пальчиков	☐	146	286	528	196	184	94
42	162	«РСУ»	Тольятти	Дмитрий Забелин	☐	112	222	409	198	185	93
43	153	«Бетон-М»	Самара	Андрей Видманов	☐	239	331	424	138	128	92
44	99	«Апал»	Тольятти	Александр Пешков	★	336	445	538	132	121	91
45	141	«МП ЮУЖД»	пгт. Петра Дубрава	Алексей Фомин	☐	390	439	446	113	102	90
46	109	«Автолюбитель»	Самара	Вячеслав Поликарпов	☐	369	459	511	124	111	90
47	111	«Ам компани»	Тольятти	Александр Карпенцев	☐	251	377	506	150	134	90
48	86	«Юнифлэйкс»	Тольятти	Владимир Мочалкин	☐	473	553	579	117	105	90
49	107	«Тибериус»	Самара	Александр Суздаев	☐	352	452	514	128	114	89
50	116	«Нхс-самара»	Самара	Вячеслав Попов	☐	396	472	499	119	106	89
51	113	«Тм-сервис»	Самара	Андрей Булохов	☐	292	411	504	141	123	87
52	114	«АБТ-пласт»	Тольятти	Андрей Барцев	☐	378	467	501	124	107	87
53	151	«Приам»	Самара	Елена Ермишкина	☐	191	309	425	162	137	85
54	136	«Строительные машины»	Самара	Вячеслав Извеков	☐	127	264	457	208	173	83
55	140	«СКА»	Самара	Назар Акмурадов	☐	303	404	446	133	111	83
56	147	«Спика»	Самара	Павел Маркевич	☐	220	343	439	156	128	82
57	121	«Компонент М»	Самара	Дмитрий Громыко	★	274	419	491	153	117	77
58	126	«Слон-авто»	Тольятти	Иван Губанов	☐	284	421	476	148	113	76
59	133	«Самара-Микоян»	Самара	Константин Батраков	☐	260	400	460	154	115	75
60	164	«НСП»	Волжский р-н	Сергей Сутягин	☐	295	401	404	136	101	74
61	160	«Пакмил упаковка»	Самара	Илья Матяж	★	247	375	413	152	110	73
62	149	«Восемнадцать плюс»	Самара	УК «За грош»	☐	246	386	427	157	110	70
63	143	«Вип-универсал»	Тольятти	Сергей Кудрявцев	★	141	300	445	212	148	70
64	96	«Елисеич»	Тольятти	Лариса Петрова	☐	157	361	555	230	154	67
65	158	«СТГРУПП»	Самара	Оксана Манцолы	☐	266	409	418	154	102	66
66	154	«Тольяттистройзаказчик»	Тольятти	Владимир Гусев	☐	223	379	423	170	112	66
67	85	«ВТС»	Самара	Анатолий Денисов	☐	185	411	580	223	141	63
68	89	«Ангстрем»	Тольятти	Марина Харитоновна	☐	136	377	572	277	152	55
69	103	«Квадр»	Самара	Андрей Борисевич	☐	178	412	521	231	127	55
70	163	«Фрост»	Тольятти	Вадим Бояркин	★	180	370	408	205	110	54
71	95	УК «Центр»	Сызрань	Николай Ятманкин	☐	224	521	557	233	107	46

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

**СКОЛЬКО  
ЗАРАБОТАЛИ  
ВСЕ УЧАСТНИКИ  
РЕЙТИНГА  
«ЗОЛОТАЯ  
СЕРЕДИНА-2018»**

**146**  
млрд руб.

совокупная  
выручка  
в 2017 году

**99%**

средний темп  
роста совокупной  
выручки в год,  
2015-2017

**5**

млрд руб.

совокупная чистая  
прибыль  
в 2017 году

**1861%**

средний темп  
роста совокупной  
чистой прибыли  
в год, 2015-2017



**«Энергия»****Группа: от 200 до 400 млн руб.****Место в группе: 3****Динамика: 339%****Выручка: 357 млн руб.**

Компания «Энергия» — один из многочисленных небольших подрядчиков «Транснефть-Приволги». До 2015 года компанией владел бывший глава города Кинеля Юрий Савельев. После в составе учредителей «Энергии» его сменила некая Татьяна Пиреева. Эксперты «Дела» до сих пор связывают компанию с именем экс-чиновника. Профиль работы фирмы — строительство и ремонт электротехнического оборудования. До того как выйти на господряды, «Энергия» работала на субподрядах — в частности, по заказам «Нефтепромстроя» нефтегорского бизнесмена и депутата Алексея Звягинцева. Позже компания начала осваивать подряды «Транснефть-Приволги». Наиболее урожайным для компании оказался 2017 год, когда «Энергия» заключила три контракта на общую сумму 233 млн руб. Результаты 2018 года скромнее — компания получила всего один подряд на сумму 132 млн руб.

**«Техстрой»****Группа: от 200 до 400 млн руб.****Место в группе: 4****Динамика: 334%****Выручка: 260 млн руб.**

Учредитель и директор компании «Техстрой» — Сарибек Оганисян. По телефонам компании отвечают представители группы компаний «Вира». К сожалению, на вопросы «Дела» от лица «Техстроя» или «Виры» в компании ответить отказались.

Группа «Вира», которая контролируется семейством Халиулловых во главе с известным бизнесменом Минахметом Халиулловым, может оказаться втянутой в коррупционный скандал. Компании группы рикошетом задело громкое дело о коррупции в Самарском фонде

капремонта, в рамках которого арестованы врио директора ФКР Михаил Архипов и его брат. В октябре этого года сотрудники ФСБ по поручению Следственного комитета проводили обыски в офисе на Санфировой, по адресу которого зарегистрированы многочисленные компании, входящие в холдинг «Вира». Причиной силового вмешательства называлось подозрение в том, что Минахмет Халиуллов, председатель Промышленного райсовета Самары, якобы мог предпринять некие действия в интересах «Техстроя». В Следственном комитете «Делу» не подтвердили эту информацию и отказались от комментариев в интересах следствия.

«Техстрой» действительно участвовал в госконтрактах. В 2017 году компания выиграла конкурс на демонтаж нестационарных торговых объектов стоимостью семь млн рублей. По стечению обстоятельств заказчиком стала администрация Промышленного района. Кроме того, в СМИ активно обсуждалась информация о контрактах «Техстроя» с Фондом капитального ремонта на сумму более 100 млн руб. Сейчас этих сведений



нет в открытом доступе — возможно, это связано с начавшимся следствием.

**«ТМК»****Группа: от 200 до 400 млн руб.****Место в группе: 121****Динамика: 9%****Выручка: 288 млн руб.**

Тольяттинская компания «ТМК» покупает и продает металлолом. Компанию создали в 2015 году Алексей Волков и Артем Васильев. До этого они несколько лет подряд занимали руководящие должности в компаниях, которые также торговали вторметом.

Первоначальный объем инвестиций в «ТМК» был небольшим — чуть более миллиона рублей. В 2016 году компания получила лицензии на сбор металлолома и показала первые ощутимые финансовые результаты — ее выручка составила 75 миллионов. Правда, при минимальной прибыли 551 тыс. руб. «Рентабельность нашего бизнеса пока невысока. Во многом из-за лизинговых договоров — нам нужна различная техника для развития. Кроме того, и разница между ценами на закупку и продажу металлолома сейчас небольшая», — рассказала коммерческий директор «ТМК» Оксана Нейман. Сказывается и то, что компания сейчас реализует металлолом через посредников, которые продают эту продукцию уже непосредственно конечному покупателю — филиалу крупного федерального холдинга в Саратовской области.

Сегодня партнеры планируют осваивать крымские территории. В этом году они создали компанию «ТМК-С», зарегистрированную в Севастополе. Как пояснила Нейман, в Крыму есть всего лишь одна компания полного цикла (от сбора до переработки металлолома). И одновременно множество источников втормета — заброшенные производства, отработавшие свой срок морские корабли. Сейчас «ТМК-С» получает лицензию и, как планируют партнеры, в следующем году приступит к работе. По планам, в следующие два-три года компания должна показать годовую выручку 200-300 млн руб.

За девять месяцев 2018 года оборот «ТМК» превысил 350 млн руб. Ожидается, что выручка компании в ближайшие год-два достигнет 800 млн руб. «Мы продолжаем докупать оборудование и наращивать объем продаж», — пояснила финансовые результаты компании Оксана Нейман. □

— Семен Безгинов

## В КОРРУПЦИОННОМ СКАНДАЛЕ ВОКРУГ ГЛАВЫ ФКР РЕГИОНА РИСКУЮТ ПОСТРАДАТЬ КОМПАНИИ МИНАХМЕТА ХАЛИУЛЛОВА

# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе Рейтинг, общий	Компания	Местонахождение	Руководитель		Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	
72	<b>165</b> «Проектсервис»	Самара	УК «Дизайнпроект»	✉	36	183	<b>401</b>	509	219	43
73	<b>110</b> «Медлайнволга+»	Самара	Наталья Куцупалова	☎	128	401	<b>509</b>	313	127	41
74	<b>112</b> «Т1»	Самара	Александр Архаров	★	56	267	<b>504</b>	479	188	39
75	<b>135</b> «РК Фиш маркет»	Кинель	Рустам Норов	☎	97	355	<b>457</b>	364	129	35
76	<b>142</b> «Регион молоко»	Тольятти	Дмитрий Толопилов	☎	70	343	<b>445</b>	489	130	27
77	<b>152</b> «Триас-С»	пгт. Смышляевка	Павел Крюков	Я	73	347	<b>424</b>	475	122	26
78	<b>92</b> «Самарский агрохолдинг»	пос. Алексеевский	Валерий Пономарев	☎	47	334	<b>561</b>	707	168	24
79	<b>123</b> «Стройком»	Самара	Владимир Шкатов	✉	74	396	<b>488</b>	538	123	23
80	<b>82</b> «Петролеум маркет»	Сызрань	Никита Пурышкин	☎	49	352	<b>585</b>	725	166	23
81	<b>90</b> «КМ»	Самара	Владимир Голованов	☎	13	306	<b>570</b>	2369	186	8
82	<b>100</b> «Продпротомторг»	пгт. Смышляевка	Николай Фадеев	☎	6	273	<b>537</b>	4210	196	5
83	<b>144</b> «Валдай и компания»	Самара	Владимир Харитонов	☎	9	405	<b>444</b>	4606	110	2
84	<b>119</b> «Русагро»	пос. Верхняя Подстепновка	Сергей Горашенко	☎	<1	39	<b>493</b>	227635	1273	1
85	<b>146</b> «Геоланд-СТП»	Самара	Павел Филипович	Я	<1	393	<b>441</b>	154880	112	<1
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 200 МЛН ДО 400 МЛН РУБ.										
1	<b>212</b> «Статус»	Самара	Павел Юхимчук	☎	28	33	<b>337</b>	118	1011	853
2	<b>199</b> «Металлпродукция»	Тольятти	Алексей Мануйлов	☎	31	36	<b>355</b>	119	981	827
3	<b>196</b> «Энергия»	Самара	Алексей Ерофеев	Я	50	72	<b>357</b>	146	494	339
4	<b>286</b> «Техстрой»	Самара	Сарибек Оганисян	✉	3	14	<b>260</b>	544	1817	334
5	<b>214</b> «Восток»	Самара	Валентин Балдуев	☎	75	93	<b>334</b>	124	358	288
6	<b>267</b> «Пивком»	Самара	Татьяна Макарова	☎	102	104	<b>277</b>	102	267	263
7	<b>179</b> «Автолидер»	Самара	Марат Авзалитдинов	☎	75	111	<b>385</b>	149	348	234
8	<b>186</b> «ОСГ»	Самара	Максим Кагно	Я	162	166	<b>374</b>	102	225	219
9	<b>171</b> «СПБ-АГРО»	пос. Комсомоль-ский	Сергей Лебедев	☎	204	217	<b>394</b>	106	182	171
10	<b>229</b> СК «Олимп»	Самара	Алексей Косонгов	✉	64	111	<b>309</b>	175	278	159
11	<b>300</b> «Альпсервис»	Самара	Алексей Макаренко	✉	68	96	<b>199</b>	141	207	147
12	<b>299</b> «Нива»	с. Нижнее Санчелеево	Инна Ускова	☎	170	173	<b>252</b>	102	146	143
13	<b>236</b> «Автотехникс»	Самара	Сергей Ромадин	★	209	210	<b>296</b>	100	141	141
14	<b>188</b> «Автоплюс»	Тольятти	Владимир Хлыбов	☎	210	241	<b>371</b>	114	154	135
15	<b>176</b> «СНГ»	Чапаевск	Алексей Малыгин	☎	181	229	<b>387</b>	127	169	133
16	<b>235</b> «СС»	Самара	Дмитрий Квардаков	✉	210	220	<b>296</b>	105	135	129
17	<b>275</b> «ТЭС»	Тольятти	Сергей Краснов	☎	158	182	<b>268</b>	115	147	128
18	<b>269</b> «Профстрой-монтаж»	Новокуйбышевск	Сергей Волков	✉	106	151	<b>274</b>	142	181	127
19	<b>265</b> «Нефтегазоборудование»	Самара	Виктор Назаров	☎	139	174	<b>278</b>	125	159	127
20	<b>200</b> «Угр»	Самара	Юрий Потапов	☎	123	185	<b>353</b>	150	191	127
21	<b>238</b> «Бизнес-проект»	Самара	Андрей Обидин	☎	223	228	<b>294</b>	102	129	126
22	<b>278</b> «Техно-полимер»	Тольятти	Владимир Дрыков	✉	213	216	<b>266</b>	101	123	122
23	<b>282</b> «Выбор»	Самара	Купалов Худойр Камолатдин Оглы	✉	145	178	<b>264</b>	123	148	120
24	<b>197</b> «Самарадорснаб»	Самара	Дмитрий Егоров	☎	198	244	<b>356</b>	123	146	118
25	<b>250</b> «УММ»	Тольятти	Владислав Каплин	★	221	232	<b>288</b>	105	124	118
26	<b>231</b> «Эксперт СВ»	пос. Новая Крымза	Владимир Степанов	☎	219	240	<b>304</b>	109	127	116
27	<b>259</b> «Автодетали»	Самара	Павел Цымбалюк	☎	230	239	<b>280</b>	104	117	113
28	<b>215</b> «Средневольтская землеустроительная компания»	Самара	Николай Ховрин	☎	218	255	<b>334</b>	117	131	112
29	<b>178</b> «Феникс-ойл»	Самара	Максим Ярковой	☎	112	198	<b>386</b>	176	195	111
30	<b>287</b> «Техновация»	пос. Просвет	Владимир Сафонов	✉	77	134	<b>259</b>	175	193	110
31	<b>273</b> ПП «Тэко-фильтр»	Тольятти	Юрий Баженов	★	191	216	<b>268</b>	113	124	110
32	<b>203</b> «Радна»	с. Беловка	УК «Росби»	☎	238	276	<b>351</b>	116	127	110
33	<b>167</b> «Тепличный»	Самара	Михаил Фаерман	☎	312	335	<b>396</b>	108	118	110
34	<b>194</b> «Грейд-ойл»	Самара	Илья Жоголев	☎	137	215	<b>365</b>	157	170	108

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

**В КАКИХ  
ОТРАСЛЯХ  
РАБОТАЮТ  
УЧАСТНИКИ  
РЕЙТИНГА**

**46%**

торговля

**16%**

строительство  
и производство  
стройматериалов

**9%**

прочие

**7%**

агробизнес и пищевая  
промышленность

**7%**

услуги, ЖКХ,  
недвижимость

**5%**

ТЭК

**4%**

транспорт

**3%**

машиностроение

**1%**

химическая и  
фармацевтическая  
промышленность

**1%**

телекоммуникации,  
ИТ и связь





Дома бизнес-класса

**НОВАЯ  
ВЫСОТА**

**НОВЫЕ  
КВАРТИРЫ  
ОТ 1,2 МЛН  
РУБЛЕЙ**



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе Рейтинг, общий	Компания	Местонахождение	Руководитель		Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	
35	270 ГК «Волгаэнергопром»	Самара	Александр Исайкин	☎	180	214	273	119	128	107
36	221 «Курьер-экспресс»	Самара	Алексей Киреев	☎	254	278	327	110	118	107
37	173 «СХТ»	Чапаевск	Дмитрий Курсов	☎	239	296	392	124	133	107
38	211 «ММК»	Самара	Равиль Мухаметов	☎	248	280	338	113	121	107
39	277 «Сибирь»	Самара	Дмитрий Годунов	☎	172	207	267	120	128	107
40	232 «Челно-Вершинский Машзавод»	Самара	Тельман Эйвазов	☎	235	258	302	110	117	107
41	247 «СК Эра»	Самара	Эльдар Абдулвалиев	☎	35	98	288	277	294	106
42	281 «СП-Лоджистикс»	Тольятти	Александр Мешков	☎	178	212	264	119	125	105
43	217 «Свт-центр»	Самара	Александр Старокожев	☎	234	273	332	117	122	105
44	240 «Оргэнергомонтаж»	Новокуйбышевск	Александр Ефимов	☎	211	243	293	115	120	105
45	283 «Реал»	Самара	Борис Куприянов	☎	136	185	262	136	142	104
46	262 «Домашний доктор»	Самара	Олег Старинов	☎	233	251	279	107	111	104
47	274 ТД «Оксил»	Самара	Анна Ляпорова	☎	224	243	268	108	111	102
48	195 «СЦС авто»	Самара	Роман Ненашев	☎	305	329	361	108	110	102
49	288 «Азимут-сервис»	Самара	Дмитрий Крюков	☎	227	240	259	106	108	102
50	222 «Меткар»	Тольятти	Анатолий Мирошниченко	☎	142	213	325	150	152	101
51	187 «Технопласт»	Сызрань	Владимир Карань	☎	231	291	372	126	128	101
52	294 «Респект Самара»	Тольятти	Ангелина Зуева	☎	182	214	255	118	119	101
53	172 «ПЖРТ Промышленного района»	Самара	Анатолий Штейнберг	☎	341	365	393	107	108	101
54	190 «Глобал-авто»	Самара	Андрей Карпов	☎	244	300	367	123	123	100
55	292 «Метида-опт»	Самара	Наира Мнацаканян	☎	228	243	256	106	106	99
56	243 «Мега-логистик»	Самара	Андрей Чепарин	☎	282	289	291	103	101	98
57	166 «Азот-трейд»	Тольятти	Алексей Степанов	☎	380	394	396	104	101	97
58	183 «Руспромконсалт»	Самара	Татьяна Татарникова	☎	314	351	377	112	107	96
59	253 НЗВЗ «Волгопромвентилизация»	Новокуйбышевск	Дмитрий Федотенков	☎	193	240	285	124	119	96
60	189 «ТД»	Самара	Илья Щанкин	☎	164	251	369	154	147	96
61	169 «Адалик»	Самара	Наталья Курочкина	☎	267	333	394	125	118	95
62	184 ТД «Гекса-Поволжье»	Самара	Сергей Ивашов	☎	328	363	377	111	104	94
63	279 «ПСО-Самара»	Самара	Владимир Дмитриев	☎	66	137	266	208	194	93
64	261 «Комфорт»	Самара	Роман Гурьянов	☎	245	274	279	112	102	91
65	201 «Втормет Волга»	Тольятти	Владимир Зверев	☎	258	316	352	123	111	91
66	271 «Волгахлебпродукт»	Самара	Вячеслав Овсяников	☎	240	267	269	111	101	91
67	177 «Фармтрейд»	Тольятти	Илья Фредрих	☎	215	304	387	141	127	90
68	244 «Волга АС»	Новокуйбышевск	Александр Фахрисламов	☎	249	288	290	115	101	87
69	192 «Фрештим»	Самара	Дмитрий Ликай	☎	299	354	366	118	103	87
70	263 ТД «Тайфун Самара»	Самара	Ольга Соцнева	☎	80	161	279	201	174	87
71	170 «Мас-авто»	Самара	Максим Шаповалов	☎	310	376	394	121	105	86
72	239 «Агропорт-халяль»	Самара	Дамир Замальдинов	☎	170	241	293	142	122	86
73	204 ГК «Интерпрайз»	Самара	Сергей Петров	☎	260	327	350	126	107	85
74	297 «ПЗСК»	Жигулевск	Денис Кокрин	☎	101	174	253	173	146	85
75	290 «РКК-Самара»	с. Тимашево	Лилия Абралева	☎	175	234	257	134	110	82
76	289 «Три-в плюс»	Тольятти	Вячеслав Воробьев	☎	164	229	259	140	113	80
77	228 «Орикс»	Самара	Юрий Фокин	☎	172	259	310	151	120	79
78	168 «Проддоставка»	Самара	Елена Шепитько	☎	179	299	395	167	132	79
79	242 «Химтранс»	Тольятти	Аркадий Крюков	☎	64	155	292	242	188	78
80	205 ТД «Волокнистые огнеупоры»	Тольятти	Александр Сошкин	☎	148	259	350	175	135	77
81	218 Фирма «Тантал»	Тольятти	Александр Нешумов	☎	230	314	331	137	105	77
82	225 «Поволжье транснефть»	Новокуйбышевск	Андрей Малкин	☎	182	274	316	150	115	77
83	223 «Проспект»	Самара	Александр Кондрашов	☎	68	169	318	249	189	76
84	220 НПП «Агросфера»	пгт. Смышляевка	Николай Просандеев	☎	150	255	328	170	129	75
85	256 «Метастил»	Тольятти	Олег Зобов	☎	207	280	284	135	101	75
86	193 «ПНП-сервис»	Самара	Александр Гурьев	☎	203	316	365	156	115	74

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

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

13

Волжский

4

Красноярский

3

Кинельский

3

Ставропольский

2

Кошкинский

2

Сызранский

1

Богатовский

1

Кинель-Черкасский

1

Красноармейский

1

Похвистневский





# Дайте два!

**Легковой и лёгкий  
коммерческий транспорт  
по 2-м документам**



**baltlease.ru**

Бесплатный звонок по стране

**8 800 222 0 555**

Работаем по всей России!

Самара

пр. Карла Маркса, 2016, БЦ «Башня», оф. 706

8 (846) 206 03 62

\* При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Предложение распространяется на легковой и легкий коммерческий транспорт стоимостью не более 6 млн руб. (за исключением транспортных средств производства КНР), транспортных средств производства КНР стоимостью не более 1 млн руб. Решение о финансировании принимается на основании двух документов: анкеты лизингополучателя (по форме лизинговой компании) и паспорта руководителя лизингополучателя. Предложение действует до 31 июля 2018 г. Данное предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг». Реклама

# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг, в группе Рейтинг, общий	Компания	Местонахождение	Руководитель		Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	
87	<b>251</b> Волжский светотехнический завод «Луч»	Тольятти	Константин Лазарев	★	113	211	<b>287</b>	186	136	73
88	<b>219</b> «СТХ»	Самара	Сергей Гладков	■	230	325	<b>328</b>	141	101	72
89	<b>293</b> «Вебзавод»	Самара	Максим Батынов	■	175	254	<b>255</b>	145	101	70
90	<b>295</b> «Робола»	Тольятти	Роман Рожков	○	131	221	<b>254</b>	169	115	68
91	<b>254</b> «Фреш»	Самара	Хасан Раджабов	■	134	241	<b>285</b>	180	118	66
92	<b>180</b> «Биогранд-С»	Самара	Александр Надеждин	■	152	300	<b>382</b>	198	127	64
93	<b>213</b> «РМ карт+»	Самара	Максим Космынин	■	113	244	<b>336</b>	216	138	64
94	<b>227</b> «Ай кью лаборатория»	Самара	Владимир Бочищев	■	80	200	<b>312</b>	249	156	62
95	<b>182</b> «Глобус»	Тольятти	Алексей Точков	★	121	272	<b>377</b>	225	139	62
96	<b>207</b> «Эна»	Самара	Владимир Тогун	□	122	264	<b>346</b>	216	131	61
97	<b>202</b> «Волготрубосталь-ТМК»	Самара	Наталья Корчагина	■	182	328	<b>351</b>	181	107	59
98	<b>245</b> «Мико-строй»	Самара	Норик Хансанамян	□	106	235	<b>290</b>	221	124	56
99	<b>237</b> «СЭТЗ»	Самара	Сергей Засыпкин	■	42	151	<b>294</b>	360	195	54
100	<b>210</b> «Пожоборонпром»	Самара	Виктор Кутенков	■	150	308	<b>340</b>	205	110	54
101	<b>224</b> «Стройменеджмент»	Самара	Владимир Пяткин	□	22	114	<b>317</b>	522	278	53
102	<b>226</b> «Стройкомфорт»	Тольятти	Андрей Майоров	□	96	239	<b>314</b>	250	131	53
103	<b>298</b> «Скадо техно»	Самара	Илья Арзютов	■	92	212	<b>253</b>	232	119	51
104	<b>276</b> «Перфект»	Самара	Александр Писарев	□	19	104	<b>267</b>	557	257	46
105	<b>258</b> «Сот.Экс»	Тольятти	Андрей Дронов	★	117	267	<b>281</b>	228	105	46
106	<b>181</b> «Парфеновское»	с. Парфеновка	Сергей Корнилов	□	127	332	<b>377</b>	261	114	44
107	<b>296</b> «Древо.Строительство»	пос. Придорожный	Анвар Махматов	□	10	76	<b>254</b>	792	335	42
108	<b>284</b> «Колос»	пос. Комсомольский	Лилия Варламова	□	41	163	<b>261</b>	398	161	40
109	<b>291</b> «Лидер Поволжье»	Самара	Алексей Толопилов	■	30	147	<b>256</b>	489	174	36
110	<b>208</b> «Идеалсервис»	Тольятти	Евгений Цыганов	■	38	193	<b>343</b>	510	178	35
111	<b>260</b> «Самара транзит»	Самара	Олег Гузанов	■	50	218	<b>280</b>	440	128	29
112	<b>175</b> «ССТ»	Самара	Сергей Макаровский	□	70	325	<b>388</b>	466	119	26
113	<b>234</b> «ПНК Волга-альянс»	Кошкинский р-н	Вадим Макаров	Я	70	287	<b>296</b>	410	103	25
114	<b>268</b> «Олми 2000»	Волжский р-н	Михаил Шаин	■	49	234	<b>274</b>	480	117	24
115	<b>185</b> «Диос»	Самара	Светлана Кирсанова	■	81	374	<b>375</b>	463	100	22
116	<b>248</b> «В-колор инжиниринг»	Кинель	Дмитрий Новиков	○	12	134	<b>288</b>	1151	216	19
117	<b>198</b> «Фуд»	Самара	Айрат Гильманов	■	56	326	<b>356</b>	586	109	19
118	<b>285</b> «Роспромстрой»	Самара	Андрей Белоусов	■	2	57	<b>260</b>	2935	454	15
119	<b>257</b> «Нефтепродуктснаб»	Самара	Александр Коваленко	Я	34	272	<b>283</b>	788	104	13
120	<b>206</b> «ПСК»	Самара	Владимир Акимов	□	11	198	<b>349</b>	1804	176	10
121	<b>249</b> «ТМК»	Тольятти	Алексей Трутко	■	2	75	<b>288</b>	4103	386	9
122	<b>174</b> «Паритет»	Самара	Сергей Шарков	■	26	356	<b>389</b>	1372	109	8
123	<b>266</b> «Электроэнерго»	пос. Энергетик	Александр Леонов	■	3	119	<b>277</b>	3480	233	7
124	<b>280</b> СК «Стройдом»	Самара	Махмадали Мирзоалиев	□	3	128	<b>266</b>	4680	208	4
125	<b>246</b> «Росагропром»	Самара	Наталья Солдаткина	■	10	270	<b>290</b>	2829	107	4
126	<b>191</b> НПК «Фильтр»	Самара	Валерий Кудинов	Я	10	331	<b>367</b>	3377	111	3
127	<b>272</b> «Самаранедра»	Самара	Андрей Хацкелев	■	6	260	<b>269</b>	4045	103	3
128	<b>216</b> «Айсберг»	Самара	Елена Токтасынова	■	8	324	<b>333</b>	4259	103	2
129	<b>252</b> «Лото-Н»	Новокуйбышевск	УК «За грош»	■	<1	68	<b>286</b>	20016	418	2
130	<b>209</b> «Самарский акцент»	Самара	Виктор Дубаев	■	5	339	<b>341</b>	6353	101	2
131	<b>264</b> ПКФ «Строймонтажкомплект»	Самара	Сергей Воронцов	□	2	231	<b>278</b>	13241	120	1
132	<b>255</b> «Росстрой»	Сызрань	Светлана Мокеева	■	<1	78	<b>284</b>	50319	362	1
133	<b>233</b> «Антэк»	Самара	Роман Сергиенко	■	1	210	<b>297</b>	26545	142	1
134	<b>230</b> «Металлоцентр»	Самара	Константин Чернов	★	1	299	<b>306</b>	22228	102	<1
135	<b>241</b> «Оптитрейд»	Самара	Александр Штайнбок	■	<1	258	<b>292</b>	599330	113	<1

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

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

177

Самара

62

Тольятти

9

Новокуйбышевск

8

Сызрань

5

Кинель

4

Чапаевск

2

Отрадный

1

Жигулевск



# СДЕЛАНО В С.С.С.Р.

Вошедший в московский проект «Сеть Спортивных Сооружений России» фитнес-клуб «С.С.С.Р. Самара» разработал новые корпоративные предложения



«Сеть Спортивных Сооружений России» работает на рынке фитнес-индустрии уже 25 лет. Это одна

из крупнейших федеральных сетей, в фитнес-клубах которой тренируются любители спорта Москвы и Московской области. Самарский клуб стал 30-м в «С.С.С.Р.». Основатели сети стояли у истоков культа здорового образа жизни в России, а сегодня обладают достаточной экспертизой для того, чтобы внедрять по всей стране эффективные фитнес-системы для детей, любителей плавания, групповых или индивидуальных программ, для семейных занятий и корпоративных клиентов.

## Новая волна

В сентябре этого года в Самаре открылся фитнес-клуб, ставший филиалом сети «С.С.С.Р.», название которой, как знак качества, красуется над входом. Вместе с новой вывеской в клуб пришли положительные изменения: обновились тренажёрные залы. Существенно изменилась аквазона. Помимо бассейна 17х18 м обновились три вида сауны: финская, соляная и хамам, а также детский бассейн, куда приводят детей уже с 6 месяцев.

Интенсифицировал свою работу зал единоборств. Благодаря пулу профессиональных тренеров здесь каждый может найти себе занятие по душе: восточные виды единоборств, бокс, тайский бокс, женский бокс. Наиболее популярными формами оздоровительной тренировки в клубе называют групповые занятия аэробикой, йогой, силовыми тренировками, тренинг на тренажерах, аквафитнес, танцевальные направления. Для тех, кто работает, что называется, на результат, проводятся персональные тренировки, подбираются программы питания. Клиенты SPA-центра и косметологического салона могут спокойно расслабиться, пока их дети тренируются с опытными инструкторами. Клуб по-прежнему работает круглосуточно,



Фото из архива журнала FreeBalm Самара

поэтому даже после продолжительного трудового дня каждый может дать себе немного нагрузки или релакса в стенах «С.С.С.Р. Самара».

## Здоровый тимбилдинг

После вступления в «С.С.С.Р.» в клубе появилась новая «Корпоративная программа». С целью улучшения состояния здоровья и работоспособности сотрудников самарских компаний, а также увеличения экономической эффективности их коллективов спортивный центр предлагает присоединиться к корпоративной программе «С.С.С.Р. Самара». Поддерживать здоровый образ жизни становится еще выгоднее благодаря специальному предложению. Программа предполагает посещение фитнес-клуба сотрудникам компаний, а также их родственникам, на особых условиях. Многие организации могут оплачивать абонементы сотрудникам либо частично, либо полностью. Соответственно, для них существуют индивидуальные предложения и скидки, которые варьируются в зависимости от численности коллектива (от пяти до 50), закрепляются на протяжении всего периода, на который был заключен договор. Если приходят новые сотрудники, то для них эта скидка также действует.

Преимущество корпоративного членства в «С.С.С.Р.» очевидно. Это и укрепление командного духа совместными трениров-

ками, и мотивация сотрудников с помощью полной или частичной компенсации оплаты абонемента, и улучшение здоровья сотрудников, а соответственно, и уменьшение количества больничных листов. Клуб обеспечивает индивидуальный подход и гибкую систему скидок, присоединение к корпоративному договору и переоформление бывших сотрудников на новых в течение года, возможность присоединения к корпоративной программе родственников, а также выбор формы оплаты.

## Граница открыта

В декабре этого года клуб объявляет день открытых дверей для корпоративных клиентов. С седьмого по девятое число сотрудник любой компании, имея при себе удостоверение, подтверждающее его принадлежность к организации, может прийти в «С.С.С.Р. Самара» и бесплатно провести активный день или вечер с пользой для здоровья. Кроме того, на всеми любимый праздник Новый год клуб дарит клиентам подарки. Так, при покупке карты вторую можно получить бесплатно. В первую очередь для компании важны здоровье человека, безопасность фитнеса и его доступность для людей.



**Фитнес-клуб «С.С.С.Р. Самара»**  
ул. Лесная, 33  
(846) 211 00 86  
[www.fitness-cccp.ru](http://www.fitness-cccp.ru)



# С ЗАБОТОЙ О РЕГИОНЕ

АО «Транснефть — Приволга» модернизирует производство и участвует в развитии региона



**Вот уже 65 лет специалисты акционерного общества «Транснефть — Приволга» обе-**

**спечивают транспортировку нефти по трубопроводной системе на территории Татарстана, Оренбургской, Самарской, Саратовской, Волгоградской и Ростовской областей. В юбилейном году общество проводит масштабную модернизацию производства и участвует в реализации федеральной программы импортозамещения, а также оказывает всестороннюю помощь в регионах своего присутствия.**

## Издавна долго

Отсчет истории начинается 29 июня 1953 года, когда приказом Министерства нефтяной промышленности СССР Мордовское республиканское, Ульяновское, Куйбышевское и Пензенское областные управления Главнефтебита были объединены в Куйбы-

шевское товарно-транспортное управление, которое тем же приказом переименовано в Куйбышевское нефтепроводное управление (КНУ). Спустя 65 лет его правопреемник АО «Транснефть — Приволга» является одним из крупнейших операторов магистральных нефтепроводов страны в составе ПАО «Транснефть».

В структуре предприятия пять филиалов: Бугурусланское, Самарское, Саратовское, Волгоградское районные нефтепроводные управления (РНУ) и Центральная база производственного обслуживания. Все они управляют почти 5,4 тыс. км трубопроводов и 44 магистральными насосными станциями. Ежегодный объем перекачиваемой нефти — свыше 150 млн тонн.

В соответствии с программой развития акционерного общества на 2018 год «Транснефть — Приволга» осуществляет техническое перевооружение, реконструкцию и капитальный ремонт 240 объектов, 47 из которых расположены на территории Самарской области. 143 объекта подлежат вводу в эксплуатацию до конца 2018 года. В сентябре АО «Транснефть — Приволга»

ввело в эксплуатацию объекты станции смешения нефти производственной площадки «Самара» Самарского РНУ. Работы проводились в рамках программы техперевооружения, реконструкции и капитального ремонта объектов, рассчитанной на 2018-2023 гг.

Сегодня производственный комплекс «Самара» включает в себя станцию смешения нефти и две нефтеперекачивающие станции: «Самара-1» и «Самара-2». На площадке «Самара» находится крупнейший резервуарный парк в РФ, состоящий из 71 резервуара. Территория станции составляет более 216 гектаров.

Постоянное развитие позволило АО «Транснефть — Приволга» стать крупным работодателем во всех регионах присутствия. Так, например, в Самарской области трудятся 2825 человек.

## Бережная экономика

Текущий год в АО «Транснефть — Приволга» проходит под знаком энергосбережения. В числе наиболее действенных методов повышения эффективности использова-



ния топливно-энергетических ресурсов — разработка и реализация программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности производства. Снижение энергопотребления в 2017 году по сравнению с 2016-м составило 1,8%. Реализованная программа позволила сэкономить 39,3 млн руб. за 2017 год. В физическом выражении это более 12 тыс. кВт/ч электроэнергии.

Такие показатели были достигнуты за счет оптимизации технологического процесса перекачки нефти и нефтепродуктов, модернизации системы внутреннего и наружного освещения, создания гибридной системы электропитания административного здания.

Экономия котельно-печного топлива происходит за счет применения технологий сохранения тепла в сооружениях, например автоматического регулирования системы отопления, и использования высокотехнологичного отопительного оборудования. Кроме того, обновление автопарка и оснащение транспорта спутниковой системой (ГЛОНАСС) позволило предприятию четко отслеживать расход топлива. Кроме того, за счет оптимизации работы логистического подразделения достигнуто общее снижение пробега техники.

Ожидаемая экономия от реализации программы энергосбережения и повышения энергоэффективности на период 2018-2023 годов составит 142 млн руб.

На Центральной базе производственного обслуживания (ЦБПО) АО «Транснефть — Приволга» в г. Новокуйбышевске полным ходом идут строительные работы. Проводятся реконструкция административного здания, склада с бытовыми помещениями, строительство корпуса для проведения сварочных работ, склада хранения материально-технических ресурсов, ведется капитальный ремонт ремонтно-механического цеха.

На площадке уже размещены 840 солнечных панелей, готовых к эксплуатации. Фотоэлектрическая система общей мощностью 252 кВт будет применяться в качестве дополнительного источника электроэнергии. Срок эксплуатации одной солнечной батареи — 25-30 лет, а окупаемость проекта составит 5-7 лет.

Также компания ввела в промышленную эксплуатацию новые котельные на ЦБПО и ЛПДС «Красный Яр» Волгоградского районного нефтепроводного управления. Котель-



ные предназначены для теплоснабжения производственных объектов. Они имеют ряд преимуществ по сравнению с ранее использовавшимися теплоцентралями. Новые системы позволяют точно регулировать качественную подачу теплоносителя в общую тепловую сеть, что при сохранившейся нагрузке экономит котельно-печное топливо и уменьшает выбросы вредных веществ в атмосферу. При одинаковой производительности новые котельные потребляют меньше электроэнергии на собственные нужды.

### Восполнение ресурсов

АО «Транснефть — Приволга» в рамках работ по искусственному воспроизводству водных биоресурсов ежегодно осуществляет выпуск молоди рыбы в водоемы Самарской, Саратовской и Волгоградской областей. За последние 5 лет более 4,6 млн штук толстолобика, сазана, стерляди, вырезуба было выпущено в водные объекты Самарской, Саратовской, Оренбургской, Волгоградской, Ростовской областей. Мероприятия по восстановлению водных биоресурсов реализуются в рамках экологической политики

АО «Транснефть — Приволга». Традиционно сотрудники предприятия участвуют в высадке саженцев и очистке леса, парков, скверов, водоохранных зон рек.

В этом году молодые сотрудники вместе с семьями высадили саженцы дубов в Загородном парке Самары. Мероприятие проходило в рамках акции «Мы сажаем лес» регионального проекта «Восстановление лесов Самарской области». Работники Центральной базы производственного обслуживания второй год подряд проводят экологические субботники в одном из скверов города Новокуйбышевска.

### Вместе с регионом

АО «Транснефть — Приволга» является крупным налогоплательщиком региона и активно участвует в реализации благотворительных программ, в том числе программы развития школьного образования в регионах присутствия.

Предприятие планирует в 2019 году выделить финансовую помощь в размере 115 млн руб. двадцати школам для проведения ремонта и оснащения современным оборудованием классов точных наук. Программа рассчитана на период с 2017 по 2019 год, и сейчас уже началась реализация ее третьего этапа. Помимо проведения ремонтных работ на выделенные предприятием средства будут закуплены мебель, компьютерная техника, учебные пособия, интерактивное демонстрационное и лабораторное оборудование.

В прошлом году финансовую помощь от АО «Транснефть — Приволга» на эти цели уже получили две школы, в этом году — пять. Таким образом, всего программой будет охвачено 27 школ в регионах присутствия предприятия.

Благотворительная помощь всегда имеет адресный характер. Всего за последние 5 лет свыше 500 благополучателей обрели поддержку АО «Транснефть — Приволга», на реализацию социальных проектов направлено более 850 млн руб.

Помогая строить или восстанавливать социально значимые объекты, компания способствует притоку в регионы новых инвестиций, вносит вклад в экономику шести регионов присутствия: Самарской, Волгоградской, Саратовской, Оренбургской, Ростовской областей и Республики Татарстан. **Д**

Производство

# НЕ ПО МАСЛУ

## ЧТО МЕШАЕТ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ СТАТЬ СЫРНЫМ КРАЕМ?

**В**веденное из-за антиросийских санкций четыре года назад продуктивное эмбарго на поставки целого ряда продукции из стран Евросоюза перекроило российский рынок розничной продажи сыров. С прилавков исчезли многие сорта, прежде всего так называемые элитные, не массовые, но имеющие своего постоянно-го потребителя. В стремлении успеть снять сливки со сложившейся ситуации по всей стране начали открываться местные сыроварни. Буквально через год их стало едва ли меньше, чем дырок в леердаммере. Самарская область оказалась в тренде, соцсети заполнились предложениями десятков новоявленных сыроваров, готовых накормить самарцев и моцареллой, и даже, страшно сказать, пармезаном. Прошедшие годы — достаточный срок для развития производства. Стала ли сырным раем Самарская область? Увы, уже спустя два года с начала санкционной форы для отечественного производителя число самарских сыроварен, по оценкам самих участников рынка, сократилось вдвое. Продукцию оставшихся еще надо поискать. Что мешает завалить самарцев камамбером?

### КОЗИЙ ВЫПАС

Если не учитывать технологические тонкости, сыр — это молоко, закваска, сычужный фермент и соль. Тонкостей, конечно, множество, их соблюдение делает производство некоторых сортов пролонгированным и дорогим. Однако какой бы сыр ни решил производить сыровар, прежде всего он должен решить проблему поставок на производство сырья — сыропригодного молока. Эту характеристику определяют химический состав, физические свойства и микробиологические показатели пере-

рабатываемого молока. Один из основных показателей — жирность молока не менее 3%. Коровье молоко такой жирности, да еще и отвечающее всем остальным требованиям — от цвета и запаха до уровня кислотности и плотности — в нашем регионе продукт дефицитный. Поэтому все чаще сыровары переходят на использование козьего и овечьего молока.

«Сейчас я произвожу в месяц 120 кг сыра из коровьего молока и 90 кг из козьего молока. В ассортименте более 20 сортов. Молоко использую принципиально только от своих животных, потому что сыропригодного молока в Самарской области практически нет, купить его негде. Притом что на производство одного килограмма сыра уходит примерно 10 литров молока. В самом начале пути один раз купила партию молока на 100 литров, оно оказалось кислым. Что делать? Деньги потрачены, люди ждут сыра...» — рассказывает «Делу» Анастасия Денисова. В поселок Новоберезовский Волжского района самый молодой сыровар региона (Денисовой всего 23 года), студентка факультета биотехнологий сельхозакадемии переехала около пяти лет назад. Тогда, будучи старшим ребенком в многодетной семье, девушка активно включилась в развитие домашней фермы, на которой сначала было всего две козы. Год за

годом в хозяйстве Денисовых поголовье росло, помимо коз появились еще и коровы, увеличивалось и количество производимого молока. Тогда Анастасия начала варить сыр в обычных двадцатилитровых кастрюлях не только для семьи, но и на продажу.



**АНАСТАСИЮ ДЕНИСОВУ НАГРАДИЛИ ПРОЗВИЩЕМ КОЗЬЯ МАМОЧКА. ТАК ТЕПЕРЬ И НАЗЫВАЕТСЯ ЕЕ СЫРОВАРНЯ**





Методом проб и ошибок Денисова достигла внушительных объемов производства и заслужила популярность среди покупателей и коллег по цеху. Последние за рьяную приверженность к продвижению козьего сыра наградили Денисову прозвищем Козья Мамочка. Так теперь и называется сыроварня Анастасии Денисовой. В первый же год производству Анастасии Денисовой удалось получить прибыль, размеры которой, равно как и иные финансовые показатели, не раскрываются. Исходя из объемов производства и средней стоимости фермерского сыра 800 руб./кг, можно оценить годовой оборот сыроварни Анастасии Денисовой в 2 млн рублей.

Оборудование для своего производства Денисова купила на грант в размере 300 тысяч рублей, полученный ею под проект «Сырный дом», который она представила на молодежном форуме «iВолга-2016». Спустя год Денисова стала победителем Всерос-

сийского конкурса «Начинающий фермер» и счастливым обладателем рекомендательного письма министра сельского хозяйства страны для участия в программе региональной грантовой поддержки. Поддержка составила 2,8 млн рублей, получив которые, Анастасия Денисова даже купила трактор. Бизнес-план юной фермерши предполагает через пять лет увеличение поголовья до 129 дойных коз и 300 козлят на вырост, а также 60 коров, из которых 31 будет дойная. Все это позволит Денисовой, по ее расчетам, выйти на производительность в 6,5 тонн сыра в квартал.

«У моих животных я могу контролировать жирность молока, потому что все зависит от корма. Конечно, я пытаюсь ее увеличивать. Мои конкуренты – это переработчики, которые покупают молоко и не могут контролировать жирность. Я завела своих коров, потому что просто не могла найти качественного молока», — объясняла

свою стратегию после получения гранта Анастасия Денисова.

Надеяться, что в ближайшее время сыропригодного молока в Самарской области станет больше, можно, но не нужно. Молочное животноводство крайне низкомаржинальный и ресурсоемкий вид бизнеса, развивать который решаются немногие.

По данным Минсельхоза Самарской области, на 1 октября 2018 года производство молока в регионе осуществляла всего 71 агрокомпания из 1898 действующих. Это 3,7%. Как пояснили «Делу» в региональном министерстве, есть еще 385 поставщиков молока из числа фермерских хозяйств. Однако вместе с сельхозорганизациями они производят в год практически столько же молока, сколько и рядовые сельчане на своих личных подворьях, демонстрируя за последние три года еле заметный рост. Так, в 2017 году сельскохозяйственные организации, КФХ и ИП вместе выработали 228,6

тыс. тонн молока. В то время как в личных хозяйствах населения надоили 225,5 тыс. тонн. Рост производства с 2015 года составлял около 4 тонн в год.

Стоит ли удивляться, что многим сыроварам приходится думать не о новых сортах сыра, а о том, где взять элементарное молоко и брать на себя все риски и высокие затраты собственного производства сыра?

## САМОВЫВОЗ

«У нас реальный выбор: делать качественный продукт, отслеживая производство на каждом этапе — от надоя молока до вызревания сыра, или же закупать молоко и привлекать работников, в конце не имея понятия, что за сыр мы продаем», — объясняет «Делу» свой выбор в пользу содержания собственного поголовья сыровар из самарских Подгор Сергей Елизаров.

Первую корову на ферму купила его жена Светлана в 2004 году, когда ферма была просто дачей, а сам Сергей еще работал в сфере телекоммуникаций, которой он отдал почти 20 лет своей жизни. Несколько лет он возглавлял самарское региональное подразделение «ЭР-Телекома», затем занимал руководящие должности в головной компании холдинга в Москве, а потом уехал в село Подгоры Волжского района Самарской области и организовал там семейную сыроварню «Подгорский продукт». Вместе с супругой Елизаров сегодня разводит скот и варит сыр. Сейчас у фермера несколько десятков коров и коз. Инвестиции семьи в производство составили, по их подсчетам, около 12 млн рублей. При этом за более чем 10 лет работы «Подгорский продукт» вышел на маржинальность около 20%. В ассортименте Елизаровых более 40 сортов сыра, среди которых аналог пармезана, вызревающего от года до двух лет. Стоимость такого сыра в Подгорах — 2100 рублей за килограмм. Это значительно дороже, чем, например, многие варианты аргентинского пармезана, представленного в супермаркетах Самары. Рынок сбыта Елизаровы так же, как и сырьем, обеспечивают себя сами, про-

давая не просто сыр, а гастрономические туры и различные мастер-классы на своей сыроварне.

«Я не гонюсь за большими объемами и стараюсь продавать сыр самостоятельно, чтобы видеть реакцию покупателей на вкус сыра», — утверждает Елизаров. Продажи на дегустациях, где сыровар рассказывает, какие сыры с чем лучше сочетать, чтобы раскрыть неповторимый вкус каждого сорта, весьма популярны среди самарских производителей. Такие экскурсии многие производители стали продавать даже через туроператоров. Стоимость для школьников составляет от 800 рублей, для взрослых — от 1,5 тыс. Экскурсии организуются для групп

# 2

**МЛН РУБЛЕЙ**  
МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ  
ГODOVОЙ ОБОРОТ  
СЫРОВАРНИ  
АНАСТАСИИ  
ДЕНИСОВОЙ

от 8 до 15 человек.

В числе популярных маршрутов — экскурсия на одну из успешно «раскрученных» сыроварен региона «Андреев сыр», собственником которой является Андрей Замыцкий. Андрей и Елена Замыцкие начали варить сыр у себя дома, в квартире в поселке Жилгородок, недалеко от Самары, еще задолго до санкций. Учились они по Интернету, варили изначально в 10-литровой кастрюле. В 2015 году супруги переехали в село Подгоры.

Сегодня «Андреев сыр» производит 12 сортов сыра, а общий объем камеры для вызревания вмещает до 2 тонн продукта. Вопрос инвестиций в производство Замыцкий обходит тезисом: «Сыроварение — это в первую

очередь желание. Если хочется варить сыр, можно делать это и в кастрюле на костре. Совсем не обязательно вкладывать миллионы». Сейчас объемы варки сыра на предприятии Замыцкого — 100-150 кг в неделю, соответственно, требуется от 1 до 1,5 тонн молока. Молоко закупают на ферме в Пестравке, переправляя его на моторном катере. Сложности транспортировки молока через Волгу делают большие объемы производства пока невозможными.

По словам управляющего компанией «Андреев сыр», однажды на сыроварню приехал тольяттинский предприниматель Владислав Дудка, один из членов Совета развития событийного туризма Самарской области, организатор некогда популярного фестиваля электронной музыки и экстремальных видов спорта «ГЭС-Фэст». Попробовав сыр, он решил тоже стать сыроваром и зарегистрировал в 2018 году в равных долях с Замыцким компанию «Сырناш» в Крыму. Именно там сейчас и развивается сыроварение Андрей Замыцкий, оставив самарское производство на попечение управляющему. Получить комментарии у Владислава Дудки о том, насколько успешно работает компания, «Делу» не удалось, финансовых результатов «Сырнаш» пока не показал.

«Андреев сыр» продает свою продукцию не только туристам на сыроварне. Поставки осуществляются в сеть «Молочный город» и курьерской доставкой на дом и в офис.

## СЫРНЫЕ ОСТРОВА

«Объемы небольшие. В одной поставке может быть по полкило каждого сорта. У них, видите, упаковки по 150-200 граммов», — рассказывает журналисту «Дела» продавец магазинчика с фермерской продукцией в одном из ТЦ Самары.

Частные сыроварни пытаются расширить рынки сбыта, ограниченные зачастую соцсетями «ВКонтакте» и «Инстаграм». Сыры фермерского производства сегодня можно найти на прилавках островного типа в торговых центрах, на специализированных ярмарках и в магазинах фермерской продукции. Сыровары отмечают, что крафтовый сыр бессмысленно привозить на сельскохозяйственные ярмарки, проходящие в формате рынка, такие как на площади Куйбышева и возле ТЦ «Вива Лэнд». «Для поездки на ярмарку требуется одновременно

ЗА БОЛЕЕ ЧЕМ 10 ЛЕТ РАБОТЫ  
«ПОДГОРСКИЙ ПРОДУКТ» ВЫШЕЛ  
НА МАРЖИНАЛЬНОСТЬ ОКОЛО 20%





#### ФЕРМЕРСКИЙ УГОЛОК

Доход компании Надежды Красненко за прошедший год составил 15 млн руб.

привезти большой объем сыра, чтобы выручка от продажи покрыла расходы на бензин и аренду места», — делится Анастасия Денисова. Излюбленной ярмаркой сыроваров стала «Ярмарка еды и моды» в «Аврора Молле». Первая подобная ярмарка состоялась в апреле этого года и собрала 6 тыс. гостей. Владелица сыроварни Viva Speranza в Красноярском районе Надежда Красненко утверждает, что эта ярмарка собирает именно ту аудиторию гурманов, которым придется по вкусу необычный сыр.

«Крафтовый сыр — это продукт, с которым покупатели плохо знакомы, поэтому его должны продавать люди, специально обученные для этого. Продавец должен рассказать, из чего состоит сыр, как он производится, и описать вкус», — делится наблюдениями Надежда Красненко. Кроме сыроварни Надежда владеет несколькими магазинами прилавочного типа, где продается ее сыр. «Каждый новый продавец проходит обучение в сыроварне. Также я регулярно собираю всех своих продавцов на производстве, чтобы посвятить их во все тонкости. Только так покупатель будет понимать, что ему предлагают», — уверена Красненко. Кроме КФХ в ее собственности есть самарское предприятие «Самара-спецтранс», осуществляющее транспортные перевозки. Доход компании за прошедший год составил 15 млн руб. Супруг сыровара Андрей Крас-

ненко также предприниматель, его компания «Энерго-модуль» выполнила электромонтажных работ в прошлом году почти на 40 млн рублей. Надежда Красненко признается, что в сыроварение приходится инвестировать доходы этих компаний. Кроме того, предприниматель участвует в борьбе за гранты на развитие своего хозяйства. «Я варю сыр по итальянским технологиям, и мне нужно именно итальянское оборудование. Российское не соответствует моим требованиям», — жалуется сыровар. «Буквально на днях мы привезли из Подмоскovie пять коров родом из Дании. Если из 100 литров молока нашей коровы я могу сделать сыра на 45 форм, то из того же объема молока датской коровы сыра получается на 60 форм», — делится радостью Надежда Красненко. Продавать свой сыр в крупных торговых сетях Надежда Красненко не планирует даже в случае увеличения объемов производства.

Да и владельцы торговых сетей, даже не самых крупных и требовательных к объемам поставок, их ритмичности и значительным отсрочкам оплаты, не спешат выкладывать фермерский товар на полки. «Мы не можем продавать безымянный сыр и прежде всего должны быть уверены в его качестве», — рассказывает управляющий и совладелец небольшой торговой сети «Светлячок» Дмитрий Трофимов. Чтобы продавать свой сыр в сети, фермер должен зарегистрировать тор-

говую марку, регулярно приглашать ветеринаров для проверки животных и выдачи сертификатов и проверять готовый продукт на предмет соответствия санитарным нормам. Кроме того, предприятие все же должно быть готовым к большим объемам отгрузки.

Федеральные сети придерживаются тех же правил. Однако санкции и сюда внесли коррективы. «В конце 2013 года была запущена программа субаренды, в рамках которой фермеры, чьи объемы пока недостаточно для вхождения в ассортиментную матрицу магазина, могут открыть собственный «фермерский уголок» на площадях торговых сетей X5 и получить стабильный покупательский трафик», — заверила «Дело» пресс-служба X5 Retail Group. Компании X5 принадлежат сети «Пятерочка», «Карусель» и «Перекресток». На сегодняшний день с «Пятерочкой» сотрудничают почти 5500 фермеров. Наиболее активно в программе участвуют представители малого бизнеса: почти 3860 индивидуальных предпринимателей работают на площадях «Пятерочки».

## СЫР ВЫПАЛ

Впрочем, даже трафик «Пятерочки» не спасает самарских сыроваров от наметившегося спада спроса на фермерский сыр. «В последнее время очень сильно упал спрос на сыр. Я думаю, что это связано с низким доходом у людей. Потому что даже сейчас мы про-

**СЫР И ХМЕЛЬ**

Владислав Дудка активно развивает в Крыму бизнес по производству авторского ремесленного сыра

даем сыра меньше, чем в летнее время, когда все разъезжались по дачам», — делится Надежда Красненко.

Средняя себестоимость фермерского сыра составляет 600-700 руб. в зависимости от сорта и срока вызревания. Поэтому фермерская моцарелла обойдется покупателю минимум в 800 руб./кг. Кроме простых сыров фермеры предлагают и сыры с плесенью, специями, орехами.

Кроме молока для производства сыра нужны ферменты. Цены на них в странах Европы стартуют от 2,5 тыс. руб. за 500 г. Подобные ферменты чаще всего используются в количестве 3 г на 10-12 литров молока. Такого флакона хватит для свертывания 2500 литров молока. Хорошие приправы и плесень для сыра, по убеждению сыроваров, и вовсе нельзя купить в России, поэтому по сей день предпринимате-

ли закупают составляющие сыра за рубежом. Существенный вклад в себестоимость дают расходы на электроэнергию и дезинфекторы для мытья оборудования. Самая большая статья расходов — корма для животных, которых содержат некоторые фермеры. Это почти 60% от общего объема затрат.

В итоге цена фермерского самарского сыра быстро приближается к стоимости импортной продукции, соответственно, на широкий круг покупателей сыровары не рассчитывают.

«К необычным сырам людей нужно приучить, и конечно, это определенная небольшая аудитория гурманов», — поясняет Мария Гладнева, открывшая сыроварню «Ярило» в тандеме со своим супругом — тольяттинским предпринимателем Олегом Гладневым. Будучи переводчиком, Мария долгое время жила в Европе. Получив опыт сыроварения там, она решила открыть бизнес на санкционной волне. Молоко для сыра Мария закупает в Елховке и в не самом экологически чистом Узюкове. В Самарской области искусству сыровара Мария обучалась у Сергея Елизарова, который прекрасно помнит свою ученицу. «Соединились опыт Марии, которая училась за границей варить сыр, и организационные способности ее супруга Олега. Изначально они делали сыр халуми для жарки, и это было интересно», — вспоминает наставник Гладневых. С тех пор сыроварение, по словам Марии, приносит небольшую прибыль, но все свободные средства вкладываются в улучшение производства и привлечение покупателей.

Как ни крути ведро с молоком, самарским сыроварам о том, чтобы кататься как сыр в масле, еще очень далеко. Ни сырным раем, ни сырным краем Самарская область пока не стала. Не помогли ни санкции, ни закливания властей о поддержке отечественного производителя. Да и помогут ли — большой вопрос. Энтузиасты с самарской качоттой в котомках — это, конечно, хорошо. Но есть ли будущее у этого бизнеса в условиях российской экономики монополистов и равнодушных чиновников? **Д**

— Анастасия Нагайцева,  
Анна Верхоглядова

**«СЫРОВАРЕНИЕ – ЭТО В ПЕРВУЮ  
ОЧЕРЕДЬ ЖЕЛАНИЕ. ЕСЛИ ХОЧЕТСЯ  
ВАРИТЬ СЫР, МОЖНО ДЕЛАТЬ ЭТО  
И В КАСТРЮЛЕ НА КОСТРЕ»**



# МЕДИЦИНСКОМУ УНИВЕРСИТЕТУ «Реавиз» — 25 ЛЕТ

«Отвечаем за то, чтобы студенты стали специалистами самого высокого уровня»

Медицинский университет «Реавиз» работает на рынке образовательных услуг уже 25 лет, имеет лицензию и государственную аккредитацию. Здесь обучаются 4,5 тыс. студентов, которые постигают медицинскую науку на лечебном, стоматологическом, фармацевтическом и медико-социальном факультетах. О сегодняшнем дне вуза рассказывает ректор медицинского университета «Реавиз», почетный работник высшего профессионального образования РФ, доктор медицинских наук, профессор, академик РАМТН Николай Лысов.

— Николай Александрович, каким медицинский университет «Реавиз» встречает свое 25-летие?

— Сегодня в медицинском университете «Реавиз» учатся 4,5 тыс. студентов, кроме того, 8000 слушателей факультета последиplomного образования ежегодно повышают у нас свою квалификацию. Филиалы университета расположены в Саратове, Москве и Санкт-Петербурге. В 2013 году «Реавиз» открыл свое представительство в Болгарии, в городе Бургасе. Учиться к нам приезжают из разных городов нашей страны. География представлена от Калининграда до Сахалина, от Чеченской Республики до Салехарда. Мы готовим будущих врачей из Казахстана, Таджикистана, Узбекистана, Азербайджана, Израиля. В ближайшее время к ним должна присоединиться студенческая молодежь из Болгарии, Индии и некоторых стран Африки.

— В чем, по-вашему, особенность обучения в медицинском университете «Реавиз»?

— Прежде всего это соответствие самым высоким стандартами образования



и индивидуальный подход к обучающимся. В результате каждому студенту удастся уделять максимум внимания, он не растворяется в потоке своего курса. Группы у нас небольшие, и каждый профессор знает своих студентов поименно. Он отвечает за то, чтобы все они стали специалистами самого высокого уровня.

— Известно, что любой образовательный процесс, особенно в медицине, невозможен без освоения практических навыков. Каким образом университет организует практическую подготовку студентов?

— Ведущими клиническими базами являются собственная многопрофильная клиника «Реавиз» и лечебно-диагностический комплекс «Медгард». Здесь работают сотрудники по 80 специальностям, в том числе профессора «Реавиза». Динамично развиваются и другие клиники университета: стоматологические клиники, лаборатория по проблемам морфологии, производственная аптека. Также в списке клиник баз «Реавиза» значатся такие

уважаемые медицинские учреждения, как областная больница им. Середавина, Самарский онкологический диспансер, областная госпиталь ветеранов войн, целый ряд городских больниц в Самаре и других регионах.

— Подводя итоги 25-летней деятельности, скажите, чем университет по праву может гордиться?

— Самым главным критерием авторитетности любого образовательного учреждения всегда было и есть количество студентов, желающих учиться в нем. И если 5 лет назад в «Реавизе» обучалось 3500 человек, то в настоящее время эта цифра увеличилась почти на 1000. С 2013 года медицинский университет «Реавиз» ежегодно получает заказ на подготовку специалистов за счет средств федерального бюджета. Впервые с 2015 года — на подготовку кадров высшей квалификации по программам ординатуры и подготовку научно-педагогических кадров по программам аспирантуры. Наши выпускники успешно проходят первичную аккредитацию. Все это свидетельствует о высоком уровне образования, который обеспечивают в настоящее время профессорско-преподавательский состав и весь сплоченный коллектив университета.

Об успехе свидетельствует и официальная статистика: по результатам ежегодного мониторинга Министерства образования и науки РФ (2013-2018 гг.) «Реавиз» признан эффективным вузом — регулярно выполняются 6-7 показателей из 7 возможных. А главное — наши выпускники востребованы. По данным мониторинга трудоустройства выпускников, составленного по данным Пенсионного фонда России, показатель трудоустройства составляет 85%. Особую гордость, конечно, составляют достижения каждого студента и выпускника, будь то получение именных стипендий и грантов, научные достижения или успешная профессиональная деятельность. **D**

# НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Управляющий директор «Ситилинка» в Самарской и Ульяновской областях  
Евгений Житнов: «Традиционной торговли больше нет»



**Интернет-ретейлер «Ситилинк» в своем сегменте стал пионером B2B-продаж.**

Магазин предлагает современный формат, который позволяет экономить время и деньги корпоративных клиентов. Сегодня в структуре доходов подразделения «Ситилинка» в Самарской области доля B2B-продаж занимает более трети. О дальнейших перспективах развития проекта в регионе рассказал управляющий директор «Ситилинка» в Самарской и Ульяновской областях Евгений Житнов.

— Почему «Ситилинк» сделал ставку на B2B-канал?

— «Ситилинк» создавался как онлайн-канал розничных продаж одного из крупнейших IT-дистрибьюторов — холдинга MERLION. К тому моменту, когда мы выросли и задумались о развитии направления по работе с корпоративными клиентами, у нас уже была глубокая экспертиза интернет-продаж. Кроме того, за это время мы сумели построить логистическую систему доставки товара в различные города таким образом, чтобы и весь ассортимент был всегда в наличии, и у покупателя появилось дополнительное удобство — возможность совершить покупку офлайн. То есть мы работаем и в формате интернет-продаж с доставкой и самовывозом, и в формате магазина-склада, куда можно прийти и заказать товар. Склад в каждом магазине занимает более 80% площади, самих магазинов у нас, как правило, несколько в

городе, выдача товара осуществляется за считанные минуты, поэтому все, что вы видите на сайте, находится в буквальном смысле рядом с нашим покупателем — только приходи и забирай. Можно сказать, что создание B2B-канала стало своего рода эволюционным путем развития нашего бизнеса — многие из наших постоянных покупателей оценили удобство и стали осуществлять закупки не только в личных целях, но и для своих организаций.

**НАША ОСНОВНАЯ СТРАТЕГИЯ — БЫТЬ КАК МОЖНО БЛИЖЕ К НАШЕМУ КЛИЕНТУ**

— Что важно корпоративному клиенту?

— Он должен быть уверен, что товар ему точно доставят, и именно в тот срок, который был озвучен. Для «Ситилинка» это норма жизни — сама бизнес-модель предполагает обеспечение наличия товара и своевременную доставку. Если брать нашу общую сеть, то это три крупных распределительных центра (Подмосковье, Екатеринбург, Новосибирск), около 60 полноформатных магазинов-складов по всей стране, которые работают как локальные логистические терминалы, а также более 500 пунктов выдачи и заказа товара в более чем 330 городах.

— Какие сегменты бизнеса представляют ваши корпоративные

клиенты в Самаре, есть ли среди них крупные предприятия?

— Компания прежде всего ориентирована на сегмент МСБ, который особо остро нуждается в персональном подходе. Однако и крупные предприятия становятся нашими клиентами. Среди них — «Вкус-Вилл», «АльфаСтрахование», ПАО «Татнефть», сеть аптек «Имплозия» и другие. Чуть больше года назад у «Ситилинка» появился тендерный отдел. Специалисты этого подразделения работают с клиентами, которые обязаны совершать покупки на электронных площадках. Всего пул партнеров в Самарской области включает в себя около 6000 организаций.

— В чем преимущество корпоративных покупок онлайн? Сложно ли совершить покупку?

— На основании анализа, опыта работы с B2B-клиентами мы сделали вывод, что кроме большого ассортимента, быстрой доставки и низких цен для покупателей важно комфортно совершать покупки. Чем меньше времени уходит на поиск товаров и оформление покупки, тем выше уровень лояльности у партнеров. В последние два года мы сделали множество доработок онлайн-сервиса, благодаря которым был полностью автоматизирован процесс заказа. Речь идет о B2B-кабинете на нашем сайте. В нем для клиента отражены вся история покупок и весь электронный документооборот. И есть информация обо всех стадиях покупки: поступление оплаты, наличие свободных денежных средств на балансе, готовность к отгрузке и так далее. В итоге бизнес-клиенту не потребуется много времени, чтобы оформить заказ, он может моментально получить счет на оплату. Ин-





терфейс интуитивно понятен, и все шаги на пути к покупке просты. Подтверждением этому служит то, что в нашем регионе оформление покупок через онлайн-кабинеты составляет порядка 85%.

Но и при онлайн-покупке всегда можно обратиться к специалистам, которые ведут каждого корпоративного клиента на протяжении всей истории взаимодействия с «Ситилинком». Они помогут сделать оптимальный выбор под корпоративные задачи, сориентируют в ассортименте и услугах.

**— Какова целевая аудитория программы лояльности «Ситилинка»? Только ли это юридические лица?**

— Наши программы лояльности действуют для всех клиентов, но специфика работы с розничными покупателями и корпоративными заказчиками, конечно, учтена. Лояльность в корпоративном сегменте во многом зависит от способности ретейлера удовлетворить меняющиеся потребности организаций-клиентов. Поэтому мы уделяем внимание дифференциации ценовых предложений для юридических лиц, а также предоставляем возможность выбрать удобное время доставки. В B2B-продажах такую услугу сегодня предоставляют буквально единицы. Для всех категорий клиентов одной из

самых выгодных программ на рынке бытовой техники и электроники стал «Клуб Ситилинк». Его участники получают шанс покупать товар дешевле и накапливать бонусы, которыми можно оплачивать до 75% от стоимости покупок, а также пользоваться особыми условиями по доставке. Все действующие акции представлены на сайте «Ситилинка».

**— Какую долю в структуре доходов «Ситилинка» в Самарской области занимают корпоративные продажи?**

— Самарский филиал «Ситилинка» входит в топ-5 подразделений по доле корпоративных продаж в своем обороте. По итогам первого полугодия 2018 года B2B-продажи нашей компании в Самарской области составили около 34% от выручки подразделения. Это весомая цифра, которая может стать иллюстрацией того, что все больше коммерческих организаций и государственных учреждений региона выбирают нас в качестве основного поставщика техники.

**— Какие группы товаров наиболее востребованы у корпоративных клиентов?**

— Все, что может пригодиться для работы: компьютеры, ноутбуки, мебель, канцелярия. Также востребованы услуги, к примеру установка программного обеспечения. В целом

клиенты у нас покупают и бытовую технику, и садовый инвентарь — в этом наше удобство. У одного поставщика можно приобрести все и для оснащения офиса, и для удобства людей, которые в нем работают, и даже для благоустройства вокруг здания офиса.

**— Сколько розничных клиентов «Ситилинка», привыкших совершать покупки онлайн, становятся корпоративными клиентами?**

— Около 50% розничных покупателей охотно переходят в статус корпоративных клиентов. Я считаю, что традиционной торговли больше не существует. Есть новая реальность. «Ситилинк» — представитель омниканального бизнеса. Это значит, что покупатель может «войти в магазин» с любого канала — с компьютера, планшета или мобильного телефона, прийти, в конце концов, сам в магазин, и в любой точке входа он получит одно ценовое предложение, ассортимент и набор услуг. Совершив покупку в нашем магазине как физическое лицо, клиент часто переносит этот опыт на свой бизнес.

**— Какова стратегия развития «Ситилинка»?**

— Наша основная стратегия — быть как можно ближе к нашему клиенту. Поэтому мы продолжаем развивать логистическую сеть, до конца 2019 года планируем трехкратный рост торговых точек. Формат магазина-склада с автоматизированной зоной обслуживания останется неизменным, он доказал свою эффективность. Также мы постоянно совершенствуем наши технологии, чтобы быть еще быстрее и еще удобнее как для розничных, так и для корпоративных покупателей.



**www.citilink.ru**

На правах рекламы

Нефтепереработка

# АВАНТЮРНЫЙ РОМАН

## ВСЕ СМЕШАЛОСЬ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ФАРСЕ НИКОЛАЕВСКОГО НПЗ. КАКУЮ РОЛЬ ПРИМЕРИЛ НА СЕБЯ ЕГО ВЛАДЕЛЕЦ РОМАН ТРУШЕВ?

**Я** придам блеск и буду председателем», — так объяснял свое участие в бизнесе по производству эмалированной посуды известный немецкий промышленник Оскар Шиндлер в популярной книге Томаса Кинэлли. Формулу менеджмента «праведника мира» вполне мог использовать и владелец Николаевского НПЗ Роман Трушев, прекрасно умеющий придать блеск любому проекту. Для «зомбирования» кредиторов, чиновников, журналистов использовались все доступные средства: намеки на высоких покровителей в высших эшелонах российской власти, обещания трансформации небольшого села Николаевка в Волжском районе в будущую Мекку российской нефтепереработки, религиозная экзальтация окружающих. Реальность в очередной раз доказала актуальность пословицы, о том что не все золото, что блестит. Почему в итоге проект, который называли «эталоном для инвесторов», обернулся потерей миллиардов рублей, попыталось разобраться «Дело».

### МАГИСТР МАЛЬТИЙСКОГО ОРДЕНА

Традиционные рыбацкие лодки луццу по вечерам заполняют многочисленные бухты средиземноморского острова Мальта. Их отличительной особенностью являются нарисован-

ные по бокам глаза, которые, по преданию местных рыбаков, ограждают от бед. Лодки луццу покупают и новоиспеченные граждане островного государства, которых со временем становится все больше. Наибольший вклад в демографический рост Мальты вносят граждане России. В конце XVIII века Мальта формально вошла в состав Российской империи, а император Павел I даже стал главой Мальтийского рыцарского ордена святого Иоанна Иерусалимского. Впрочем, дальше формальностей дело не пошло. В начале XXI века русские активно возвращаются на Мальту. Чтобы стать гражданином Мальты, а следовательно, и Евросоюза, нужно инвестировать в экономику государства скромный, по местным меркам, миллион евро.

Одним из новоявленных мальтийцев является и владелец Николаевского НПЗ в Самарской области бизнесмен Роман Трушев. Власти Мальты официально раскрыли его имя как гражданина своего государства. Неизвестно, успел ли Трушев купить себе мальтийскую луццу или предпочитает передвигаться по новой родине на более современных транспортных средствах. В любом случае глаза на лодках не уберегли самарский бизнес Трушева от бед, и он угодил в мощнейший финансовый

шторм. Впрочем, плохо ли это для Мальты? Отнюдь. Село Николаевка Волжского района от Мальты далеко, а часть привлеченных для строительства НПЗ средств с легкой руки Романа Трушева будет работать уже на экономику острова. Другой вопрос, какая часть из 30 млрд рублей, которые Трушев обещал вложить в строительство НПЗ в Самарской области, доберется до Мальты.

Бенефициар холдинга «Петро-нефть» Роман Трушев начал во многом уникальное строительство НПЗ в Волжском районе Самарской области в 2013 году. Почему уникальное? Во-первых, со времен СССР в регионе не был построен с нуля ни один сколь-нибудь крупный нефтеперерабатывающий завод. Во-вторых, нефтепереработка области, как известно, была в свое время узурпирована «ЮКОСом» Михаила Ходорковского, а теперь фактически монополизирована «Роснефтью». Ну и в-третьих, желание построить гигантский НПЗ неким частным инвестором, владельцем компании, официально вообще не входящей ни в какие федеральные бизнес-группы, не говоря уже о холдингах, работающих на рынках ТЭК, и само по себе чудесное появление из небытия компании «Петро-нефть» во главе с никому не известным «мальтийским рыцарем Трушевым» были фактами, мягко говоря, неординарными.

---

ВОКРУГ ТРУШЕВА СКЛАДЫВАЛИСЬ ЛЕГЕНДЫ О ТОМ, ЧТО ОН ПРЕДСТАВЛЯЕТ ИНТЕРЕСЫ ОЧЕНЬ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ СТРАНЫ



**СИМФОНΙΑ  
ПРОВАЛА**

Проект Трушева  
заканчивается,  
не успев  
начаться

**WHO IS  
MR. TRUSHEV**

Владелец «Петронефти» обещал построить завод, способный перерабатывать до 4 млн тонн нефти в год. Проект должен был стать четвертым по мощности НПЗ в Самарской области и, разумеется, крупнейшим частным.

Николаевский НПЗ должен был трансформироваться в многопрофильный нефтехолдинг. В планах хозяина «Петронефти» было построить грузовую железнодорожную станцию мощностью 1,5 млн тонн в год и пункт приема-сдачи нефти в систему «Транснефти», а также заняться добычей нефти и запустить собственную сеть АЗС. В результате должна была получиться «Роснефть» в миниатюре. Во все это счастье Трушев обещал вложить более 30 млрд рублей — сумма инвестиций астрономическая для Самарской области.

Региональные власти не могли

оказаться в стороне от таких цифр. Проект позволял позиционировать область не как регион умирающей промышленности, а как полигон для реализации инвестпроектов, весьма крупных даже по федеральным меркам. В связи с этим Трушев пользовался безоговорочной поддержкой местных властей, идущих навстречу любым его просьбам и инициативам. Губернатор Николай Меркушкин даже провел публичную встречу с Трушевым, на которой детально обсуждались планы превращения Николаевки в сердце региональной нефтепереработки.

Возможно, власти региона знали больше, чем официально объявлялось. Или вообще ничего не хотели знать. Иначе трудно объяснить такое внимание к проекту, анонсированному человеком, у которого не было собственного понятного производственного бизнеса, а подконтрольные ему компании специализировались в основном на трейдинге нефти и не-

фтепродуктов. Трушев участвовал в строительстве Антипинского НПЗ, одним из бенефициаров которого являлся соучредитель адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», однокурсник Владимира Путина Николай Егоров.

Неудивительно, что вокруг Трушева складывались легенды о том, что он представляет интересы очень влиятельных людей страны. И поэтому, возможно, мало кого смущало, что весь проект нового самарского НПЗ реализовывался Трушевым в основном на заемные средства. Их бизнесмен активно занимал как в банках, так и у частных инвесторов. Спрашивал ли кто-то, как сможет вернуть долги бизнесмен, не владеющий реальными активами, в случае если что-то с самарским проектом пойдет не так?

До поры до времени ничего не предвещало беды. В рекордно короткие сроки была построена первая очередь Николаевского НПЗ, и пред-



**НА БОГА  
НАДЕЙСЯ...**  
Молитвы  
не помогли  
бизнесу  
Романа Трушева  
(слева)

приятие фактически начало свою работу. Как на дрожжах росли финансовые показатели оператора завода — компании «Самаратранснефть-Терминал» («СТНТ»). Если в 2014 году выручка завода составляла порядка миллиарда рублей, то к концу 2017 года она достигла уже почти 8 млрд рублей. Своего пика бизнес Трушева достиг в 2018 году. По данным «СПАРК-Интерфакса», только за первое полугодие «СТНТ» выручил более 6 млрд рублей. Можно было ожидать, что по итогам года оборот превысит 12 млрд рублей, что позволит заводу войти в число крупнейших промышленных предприятий региона. Реальность оказалась намного печальней, а всплеск финансовой активности на поверку оказался предсмертными конвульсиями. Что произошло? Озвучить «Делу» свою версию развития событий Роман Трушев времени не нашел.

## БОГ ДАЛ, БОГ ВЗЯЛ

...Июль 2016 года. Село Николаевка. Идет торжественное освящение закладного камня на месте строительства храма во имя Рождества Иисуса Христа в селе Николаевка Волжского района. Чин освящения проводит сам митрополит Самарский и Тольяттинский Сергей. В мероприятии участву-

ют руководители администраций. В рядах особо почетных гостей — Роман Трушев. В личных беседах он не устает повторять о собственной воцерковленности и религиозности. Появление Трушева на мероприятии неслучайно: строительство храма ведется на его пожертвования. «Дай Бог силы и мудрости нашему доброхоту Роману Евгеньевичу Трушеву, чтобы он построил храм», — осеняет крестным знаменем благое начинание митрополит Самарский и Тольяттинский Сергей. Храм был достроен, но молитвы не помогли бизнесу трушевской «Петронефти».

У компании, казалось бы, освященной самыми высокими покровителями, вдруг возникли серьезные проблемы с транспортировкой нефтепродуктов с Николаевского НПЗ по трубопроводам «Транснефти». Эксперты «Дела» предполагают, что трудности — результат обострения конкурентной борьбы. «По факту возникновения частного независимого НПЗ обычно обостряется ценовая конкуренция на региональном рынке, что, естественно, не нужно никакой крупной компании, у которой розничный бизнес также низкомаржинальный», — утверждает собеседник «Дела» из числа отраслевых экспертов. Получить комментарий

«Транснефти» «Делу» не удалось. В Самарской области работают несколько НПЗ «Роснефти». В том, что фактор конкуренции в проблемах бизнеса Трушева нельзя исключать, уверены все собеседники «Дела».

Так или иначе, весной этого года компания обратилась в суд с иском о собственном банкротстве, правда, развития дело так и не получило. Сам Трушев публично отрицал вероятность банкротства компании. Тем не менее в свободное падение бизнес «Петронефти» в регионе отправился уже летом 2018 года. «Самаратранснефть-Терминал» объявил технический дефолт сразу по нескольким облигационным займам. В результате у частных инвесторов появилось право досрочного требования займов на сумму более 10 млрд рублей. Только в первом полугодии 2018 года «Самаратранснефть-Терминал» сформировал более 1,2 млрд рублей просроченной задолженности, а компания задекларировала убыток в размере 354 млн рублей. Ранее ни просроченных долгов, ни убытков у «СТНТ» не было. Сейчас оператору Николаевского НПЗ приходится вести множество судебных тяжб с контрагентами и кредиторами. Ряд из них уже официально сообщили о намерении добиваться банкротства компании Трушева. «По экспертным оценкам, убытки от банкротства Николаевского НПЗ составляют около 30 млрд рублей», — комментирует Оксана Лукичева, аналитик по товарным рынкам «Открытие Брокер». — В результате подобного развития событий выигрыша нет ни у одной из заинтересованных сторон, так как бюджет области лишился дополнительных поступлений налогов, люди — дополнительных рабочих мест, инвесторы понесли убытки, на рынке корпоративных облигаций возникли очередные дефолты».

Судя по всему, именно по такому сценарию и будет развиваться история Николаевского НПЗ. Имущественный комплекс завода, скорее всего, окажется в руках структур «РЖД» и прежде всего «АбсолютБанка», который попытается найти ему достойное применение. Ну а самому бизнесмену останется разве что уехать на новую мальтийскую родину и, сидя на средиземноморском берегу, вспоминать о так и не достроенном заводе в Николаевке.

## УБЫТКИ ОТ БАНКРОТСТВА НИКОЛАЕВСКОГО НПЗ МОГУТ СОСТАВЛЯТЬ 30 МЛРД РУБЛЕЙ



## ЖИВОЙ ТРУПНЕВ

В последний день сентября 2018 года система «Контур Фокус» раскрыла «сенсационную» информацию о «смене» собственника оператора Николаевского НПЗ — «Самаратранснефть-Терминала». Согласно данным системы, новым хозяином завода якобы стал Роман Евгеньевич Трупнев. Скорее, всего это просто казус, ошибка базы корпоративной информации, поскольку на дату раскрытия списка аффилированных лиц компании в списке фигурировал только Трушев. Однако оговорка символична. Над будущим проекта Николаевского НПЗ действительно нависла смертельная угроза.

Главные причины связаны с изменениями на российском топливном рынке. «Частные НПЗ (не входящие в крупные холдинги) в России в настоящее время находятся в очень тяжелой ситуации, и это относится не только к Николаевскому НПЗ, — считает Оксана Лукичева. — Правительство и Минэнерго РФ реализуют политику сдерживания роста розничных цен на

# 8

**МЛРД РУБЛЕЙ**  
ДОСТИГЛА ВЫРУЧКА  
ОПЕРАТОРА ЗАВОДА —  
КОМПАНИИ  
«САМАРАТРАНСНЕФТЬ-  
ТЕРМИНАЛ»  
К КОНЦУ 2017 ГОДА

топливо, а происходит это в основном за счет нефтепереработки и розничных продаж. В итоге при растущих ценах на сырье (нефть) и сдерживаемом росте цен на продукт (нефтепродукты) редко может выжить какой-либо переработчик. Николаевский НПЗ не стал исключением — работа в убыток при большой инвестиционной программе неминуемо приводит к банкротству, что и постигло компанию в 2018 году». С версией аналити-

ка согласны и участники розничного топливного рынка. «Хотя Николаевский НПЗ и не производит продукцию по стандарту Евро5, которая продается в рознице, а топливо Николаевского НПЗ проходит доработку, он все же попал под влияние перечисленных факторов. В основном они ударили по розничному рынку, но и маржинальность переработчиков, в частности Николаевского НПЗ, очевидно резко сократилась, когда закупочные цены серьезно выросли. Сегодня конкурировать с «Роснефтью» особенно тяжело», — говорит директор сети заправок «АТС» Андрей Никитин. Выжить на этом рынке сейчас способны разве что крупные холдинги, которые за счет прибыли, получаемой от нефтедобычи, могут компенсировать убытки на розничном рынке.

Рыцарь печального образа Трушев, запустивший проект в других рыночных условиях, в современную схему явно не вписывается. □

— Роман Аврусин,  
Анастасия Мурашина

# ЭТОТ ЖУРНАЛ ПЕЧАТАЕМ МЫ

## А кто печатает ваше издание?

**ЛЮБАЯ  
ПОЛНОЦВЕТНАЯ  
ПОЛИГРАФИЯ**



РЕКЛАМНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ БЮРО

**Эффект**

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

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



Интрига

# ПОСЛЕДНИЙ РЕЦЕПТ

## ЧТО СЛУЧИЛОСЬ С РЕСТОРАНОМ-СКАЗКОЙ ЧЕЛОВЕКА-БРЕНДА АНДРЕЯ СУЛЬДИНА?

**Д**вадцать лет и три года шел известный самарский ресторатор к воплощению своей мечты. Авторский ресторан Андрея Сульдина «Артишок» должен был прозвучать триумфальным гимном возвращения в Самару легенды. Однако спустя лишь

три месяца работы заведение перестало принимать гостей. Триумфального возвращения легендарного Палыча не случилось. Почему?

### ОН УЛЕТЕЛ

«Конечно, ресторан был убыточный, такие вложения за три года дай бог окупаются! — с жаром уверяет «Дело» Андрей Сульдин в том, что все на самом деле не так уж и плохо, хотя, казалось бы, куда уж хуже. — Положительная ди-

намика намечается, но бизнес-планов я никогда не писал. Люди не должны ходить в ресторан, потому что я написал бизнес-план, они должны приходить, потому что их там хорошо и вкусно кормят, из качественных продуктов готовят, хорошо обслуживают в приятном интерьере! Над этим надо думать! А бизнес-план — это вещь довольно эффективная. План тут один: надо сделать так, чтобы людям нравилось, чтобы они ходили, тогда все будет, без всяких бизнес-планов!»





Прошел уже месяц после закрытия «Артишока» вернувшегося спустя много лет бизнес-небытия легендарного Палыча. Сегодня, несмотря на закрытые двери его авторского ресторана, на вопросы о потерянных вложениях инвесторов и лебединой песне Сульдин предлагает не спешить хоронить его так и не вставший на ноги проект, который многие посчитали последним в карьере самого известного когда-то ресторатора региона. Бизнесмен не только заверил

«Дело», что трудности у «Артишока» временные, но и заявил, что заведение откроется в декабре «в еще более лучшем виде». Возможно ли это?

История первого самарского ре-

сторатора Андрея Павловича Сульдина широко известна. Можно лишь напомнить, что первое кафе «У Палыча» он открыл в 1992 году в подвале старого дома на улице Буянова. Двумя годами позже партнерами Сульдина стали Александр Мербаум и Андрей Шишакин. Чуть позже появился уже ресторан «У Палыча» на Куйбышевской. Особой конкуренции составить компаньонам тогда попросту было некому, и даже привезенную в Самару изысканную француженку Патрисию Каас кормили булками от Палыча. Однако господство на рынке продолжалось недолго. Ресторан «У Палыча» постепенно терял былой флер, а город обрастал все новыми и новыми заведениями. Палычей спас бизнес полуфабрикатов, который оказался не столько золотой, сколько неиссякаемой жилой. Кроме того, к 2006 году в Самаре, помимо одноименного ресторана, работал трактир «У Палыча», ресторан мировой кухни DelPalich и бутик шоколада «Мелодии Парижа». В Тольятти — кинокафе «Сатурн» и фудкорт в ТРЦ «Аэрохолл».

В том же 2006 году Сульдин неожиданно покинул компанию. Озвучивались разные причины, однако общепризнанным стало то, что его попросту «выдворили» из бизнеса, предложив в качестве отступного билет до Москвы в один конец. Палыч заявил о решении сконцентрироваться на собственных проектах.

## ВСЕХ НАКОРМИТ

Три года назад Андрей Сульдин неожиданно объявил о своем новом проекте в областной столице. Им стал ресторан авторской кухни класса «люкс». «Будем готовить все качественное из всего качественного и вкусно. Будут традиционные блюда, которые не очень известны или забыты в Самаре. Но представим мы их не в оригинале, а с так называемым авторским тюнингом», — охотно делился планами с журналистами Сульдин в 2015 году.

Свое детище Палыч назвал «Артишоком», объясняя выбор тем, что само растение уже отсылает к высокой кухне. Кроме того, «арт» — искусство, ко-

**«ОН ХОРОШИЙ ПОВАР,  
НО НУЖНО БЫТЬ ЕЩЕ  
И БИЗНЕСМЕНОМ. БЫЛ ЛИ ОН ИМ?»**

торым, несомненно, является высокая кухня; «шок» — то чувство, которое должен испытывать человек, если он пробует новые качественные блюда, пояснял в свое время Андрей Сульдин «Самарскому обозрению».

На должность шеф-повара, готового удовлетворить вкус самых капризных гурманов, Сульдин назначил себя. Хотя на своей страничке в Facebook он гордо назвался «автором».

Скорее всего, именно это слово наиболее полно отражает роль Палыча в жизни «Артишока». «Сульдин, как и многие другие представители старой гвардии, словно застрял в каких-то глухих 90-х. Время идет, потребности гостей меняются, а у него позиция была «как я сказал, так и надо», — размышляет один из самарских рестораторов о предпосылках проблем, которые накрыли проект Андрея Сульдина еще до официального открытия.

Партнерами Сульдина по «Артишоку» стали Екатерина Голикова и Александр Волов. О Голиковой известно мало: по данным системы «СПАРК-Интерфакс», ей принадлежат лишь 40% в «Артишоке». Ничем другим она не владеет. Волов — достаточно известный бизнесмен на региональном рынке продовольствия. Во времена самарского губернаторства Константина Титова Волов возглавлял Самарское областное управление федеральной продовольственной корпорации, а после стал крупным инвестором в агробизнесе. Сегодня ему принадлежат половина Алексеевского комбикормового завода, такая же доля Алексеевского элеватора, 13,3% в «Борских минеральных водах», 27,3% уставного капитала «Самарских мельниц» и 20-30% в компаниях группы «Фон Бекон».

По словам Андрея Сульдина, инвесторы его сами нашли. «Раньше не открывал ресторан, потому что не со всеми можно делать совместный бизнес. Да и собственное предложение достойного не было. У всех было свое видение. И все хотели, чтобы я присутствовал в проекте как вдохновитель идей и технолог, но чтобы обязательно учитывал полностью их взгляд на ресторанный бизнес, на кухню в том числе, и так далее. А взгляды у нас не совпадали. А вот в случае с «Артишоком» все совпало», — рассказывал Сульдин. Получить комментарии партнеров Сульдина «Делу» не удалось.

Три года назад о сроках окупаемости проекта и объемах инвестиций

Палыч не говорил, лишь надеялся, что людей, которые любят поесть и которым не все равно, что они едят, в городе чуть больше пятидесяти. «Артишок» и был рассчитан на 50 посадочных мест. Но что-то пошло не так.

## ВКУСНО-ДОРОГО

Запустить свой гастрономический проект Палыч обещал в декабре 2015 года. Этого события ждали: кто-то с надеждой и трепетом, кто-то с жадной критикой, но обещанного пришлось ждать три года.



Свои двери «Артишок» распахнул на третий день Чемпионата мира по футболу — 2018. На удивление тихо и незаметно, без каких-либо рекламных кампаний и пестрых промоакций.

«Мы осознанно не вели рекламную кампанию с первых шагов проекта, давая специалистам время, чтобы почувствовать себя уверенно, — рассказывает в беседе с «Делом» Андрей Сульдин. — Наше меню небольшое, но очень сложное. У нас нет раздела «соусы», нет раздела «гарниры». Каждое блюдо укомплектовано полностью своим соусом, своим гарниром, который ни в одном другом блюде не повторяется. Соусы все авторские, нельзя было изучить что-то заранее. Объем информации очень большой, хотя мы, конечно, 4,5 месяца стажировали поваров и порядка 2,5-3 месяцев официантов, тем не менее нужно было постепенно входить в рабочий режим,

чтобы довести все до автоматизма. Рекламная кампания планировалась на декабрь».

«Артишок» встречал гостей высокой авторской кухней имени самого Палыча с многоэтажными названиями на французском, а также помещением без окон, с массивной отделкой деревом, классическими светильниками с позолотой, стенами, задрапированными в ткани и фрески на как бы классические темы, и разноцветным потолком. Музыкальное сопровождение принятия пищи могло включать в себя неожиданные хиты Мирей Матье. Некоторые гости терялись в догадках, в какое время они попали, но цены в меню быстро приводили всех в чувство.

Всего в коллекции «Артишока» насчитывалось 68 блюд, включая десерты. Была у ресторана и одна фишка для гурманов: традиция, согласно которой по пятницам гостям заведения представлялись абсолютно новые блюда, которых нет в меню. «Они будут специально разработаны к этому мероприятию и, возможно, никогда не повторятся», — обещал Андрей Сульдин.

Первые посетители спешили с похвалами. «Очень достойный ресторан! Отличная кухня!» — хвалил Палыча предприниматель Алексей Колесников, бывший руководитель финансовой компании «Жигули». «Приду с сыном. Он повар. Пускай уму-разуму набирается», — восхищался писатель и историк Леонид Острцов. «Единственная причина как-нибудь прилететь в Самару», — авансировал комплимент генеральный директор HI Samara в InterContinental Hotels Group Юрий Трахтенберг. И только профессиональное сообщество изначально считало проект Палыча проблемным.

«Рынок сильно видоизменился за время молчания Сульдина. Он, конечно, великий специалист и хороший повар, но, надо быть еще и бизнесменом. Был ли он им? Возможно, если бы он открывался в Москве или хотя бы в Екатеринбурге, сейчас работал бы. В Самаре же у нас люди любят так, чтобы цена была низкая, да еще на нее

## «АРТИШОК» ВРЯД ЛИ МОГ ПРИНЕСТИ БОЛЕЕ 1,5 МЛН РУБЛЕЙ ВЫРУЧКИ ЗА ВСЕ ВРЕМЯ РАБОТЫ



**ЦЕНА СЕКРЕТОВ**

Стоимость оборудования для кухни могла достигать 10 млн рублей

должна быть скидка и в придачу что-нибудь бесплатное. Чтобы обязательно играла музыка. Вот тогда, наверное, они пойдут», — говорит «Делу» один из самарских рестораторов.

**РАЗБИТАЯ ПОСУДА**

«Кускус с овощами и морепродуктами. Сегодня закончили проработку, в ближайшее время появится в меню», — пообещал на своей странице в Facebook Андрей Сульдин 6 октября 2018 года. И пропал. Уже через несколько дней стало известно, что в «Артишоке» больше не ждут гостей. Никаких предупреждений, комментариев, озвученных в публичном пространстве планов, кроме объявления на закрытых дверях: «По техническим причинам временно не работает». Экономике «Артишока» с учетом недолгого времени его работы оценить непросто, однако можно попробовать.

В помещении ресторана Сульдина располагалось заведение общепита, что позволило ограничиться лишь небольшой реконструкцией, без фундаментальных изменений. В интерьере и оборудовании дорогие детали странным образом сочетались с дешевыми.

По оценкам экспертов «Дела», общие инвестиции в проект измерялись десятками миллионов рублей. «Судя по площади и интерьерам, в «Артишок» могло быть инвестировано около 20–25 млн рублей с учетом оборудования для кухни. Максимальная стоимость последнего могла составить 10 млн рублей», — оценивает потенциальные затраты инвесторов авторского ресторана Сульдина самарский ресторатор.

Из текущих расходов наиболее весомую часть бюджета съедала аренда помещения под «Артишок». О том, что оно арендовано, а не в собственности, говорил сам Андрей Сульдин. По оценке директора «Эксо-САМАРА» Виктора Данько, стоимость аренды могла составлять около 100 тысяч рублей в месяц.

Расходы на персонал ресторана эксперты «Дела» оценивают в сумму не менее 400 тысяч рублей в месяц. Сколько платил себе сам Андрей Сульдин, конечно, неизвестно. Но в числе его помощников было два не самых дешевых на ресторанном рынке су-шефа: Павел Липилин (начинал в DelPalich, последнее место работы — «Русская охота») и Андрей Греков

(последнее место работы — Harats). «Плюс четыре человека в горячем, два в холодном и один в кондитерском цеху. В смену», — уточнял Сульдин в августе этого года. Обслуживали ресторан Палыча всего три официанта. Ряд источников «Дела» уверяли, что зарплата сотрудникам заведения якобы задерживалась, но документальных подтверждений этим мнениям не нашлось.

Оператор ресторана ООО «Артишок» было зарегистрировано 1 июля 2015 года. Никаких финансовых показателей за 2018 год пока не раскрывается. В 2015, 2016 и 2017 годы юрлицо ожидаемо генерировало только убытки. По данным системы «СПАРК-Интерфакс», они составили за три года более 5,5 млн рублей. С каждым годом «Артишок» наращивал не только убытки, но и долги. Так, в 2015 году долгосрочные обязательства ресторана были равны 12,7 млн рублей. Через год они возросли до 17,6 млн рублей, а в 2017 году превышали 20 млн.

Оценить доходы за три месяца, которые успел проработать «Артишок», непросто. Сам ресторан, как уже упоминалось выше, был рассчитан на 50

## История

# «ПИРОЖНЫЕ ГОРЯТ»

**ХРОНИКУ ПРОЕКТА «АРТИШОК» ОТ ПОДГОТОВКИ ДО ЗАКРЫТИЯ  
АНДРЕЙ СУЛЬДИН ВЕЛ НА СВОЕЙ СТРАНИЧКЕ В FACEBOOK**

В последний день весны 2015 года Андрей Сульдин впервые указывает в соцсети свое место работы. Он присваивает себе почетную должность автора в ресторане авторской кухни «Артишок». Однако появление Сульдина на самарской кухне сообщество заметило лишь к концу января 2016 года: «Палыч вернулся».

«Очень рада, что ты нашелся!» — делится эмоциями бывший руководитель ЗАО «ОП ВВЦ «Наука и Образование» Алевтина Румянцева. В ответ ей летит: «Аля, я столько раз терялся, но, что характерно, всегда находился. Вот и сейчас решил не нарушать традиций... К сожалению, продолжить переписку смогу несколько позже, требуют на кухню, пирожные горят», — подчеркивает Сульдин высокую занятость любимой работой в конце очередной фразы.

В апреле Андрей Сульдин наконец обновляет фото профиля, и теперь его появление замечают уже все остальные: «Ничего себе, хороший фото Андрей, здорово видеть, вы хорошо выглядите. Надеюсь, что жизнь хороша для вас... Не забыл мое время с вами в Самаре и мой визит к вашему дому. Я до сих пор храню фотографии... Тони», — прокомментировал собственник туристического агентства Samara Russian Imports Ltd Tony Rees. На классическое «Как дела?» Палыч сетует, что дела идут, но очень медленно. 29 мая 2016 года, как и годом ранее, он получает вал поздравлений с днем рождения, сердечно благодарит за теплые слова и снова пропадает.

В январе 2018 года, услышав, а точнее, прочтя в свой адрес очередное «Как дела?», Андрей Сульдин сообщил, что они, «как обычно — в полосочку», «но в целом неплохо». «Вот наконец-то заканчиваю ремонт, уже даже два дня идет генеральная уборка. Надеюсь, скоро все случится», — констатировал Палыч.

посадочных мест, и мало кто видел там аншлаги посетителей. Средний чек ресторана составлял более 3 тыс. рублей без алкоголя. По оценкам экспертов «Дела», «Артишок» вряд ли мог принести собственникам более 1,5 млн рублей выручки за все время работы. «В Москве похожее заведение в сегменте фан дайнинг может приносить 3-4 миллиона рублей в месяц, — рассуждают эксперты «Дела». — В Самаре такая доходность не-



facebook.com

Под грандиозным «все», согласно дальнейшим репликам, Сульдин подразумевал «Артишок». Однако первое фото в ресторане с посетителями за столом он опубликовал спустя полгода. На белой скатерти — два фужера, позади — классический интерьер. Только вот глаза у Палыча, как подмечают его подписчики, грустные. Сам Андрей Сульдин оставляет эти комментарии без ответа.

На следующий день, 16 июня мэтр выкладывает три фото ресторана внутри и снаружи, сопровождая их комментарием: «Привет, друзья! СВЕРШИЛОСЬ!!! Мы открылись. Ново-Садовая, 1». Его тут же начинают поздравлять, желая успехов и процветания новому делу, называя «Артишок» островком гурманов в Самаре.

Далее в ленту друзьям Палыча летят фотографии блюд, чем вызывают у них, судя по комментариям, аппетит: «Сегод-

ня, пожалуй, в первый по-настоящему жаркий летний день гости «Артишока» обратили пристальное внимание на мясо (впервые с момента открытия). Каре ягнёнка с соусом «Де гранад авек дез эпис», говядина с соусом «Онъён э морие», говядина с соусом «Мюр э шоколя», картуш из цесарки с сырно-каштановым кремом с соусом «Оранже карот э жанжамбр». На десерт были шоколадно-сырное пирожное с персиковым сабайоном!». В конце июня Палыч предстал перед пользователями Facebook в одеянии шеф-повара, которое, как отметили неравнодушные, ему очень шло. В тот же день он анонсировал подачу в «Артишоке» блюда, «которого не было и больше никогда не будет». Спустя день Сульдин размещает на своей страничке «авторскую интерпретацию произведения Омара Хайяма: «Чтоб мудро жизнь прожить, знать надобно немало, Два важных правила запомни для начала: Ты лучше голодай, чем где попало есть, и лучше будь один, чем вместе с кем попало». И пользователи под постом отмечают: «Жизнь налаживается».

Гордо делится Андрей Сульдин с друзьями фотографиями своей «секретной лаборатории» — кухни, где производят на свет блюда его авторского ресторана. В ответ продолжают сыпаться поздравления и пожелания успеха.

Далее одно за другим идут блюда вперемешку с восторженными комментариями и обещаниями «как-нибудь зайти». Судя по всему, выполняли эти обещания далеко не все, Андрей Сульдин снова цитирует Омара Хайяма: «Сегодня нет времени, Завтра не будет сил, А послезавтра не будет нас... Ничего не откладывайте, живите сейчас!». И подписать, что с этим выражением согласен весь коллектив «Артишока».

## ПО УСАМ ТЕКЛО

«Я знаю и очень уважаю Андрея Сульдина, он меня звал в гости, когда открыл «Артишок», попробовать, что они там делают. К сожалению, я не успел. Но если честно, со своей концепцией он опоздал лет на десять, — рассуждает самарский ресторатор Олег Рыбкин. — Не секрет, что сегодня даже с проходимость, которую может дать общепиту Москва, подобные заведе-



ния высокой кухни с таким ценником закрываются. А что же говорить про Самару? По ресторанам ходит 5% населения. Те, кто может себе это позволить. Ориентироваться на них, наверное, не совсем правильный подход. Я считаю, средний чек в 3-5 тыс. рублей — это дорого для Самары».

Среди ошибок Сульдина многие собеседники «Дела» из числа гостей ресторана называли не совсем удачную локацию — подъехать к «Артишоку» достаточно проблематично, отсутствует парковка. Да и для пеших прогулок обеспеченных людей это место вряд ли подойдет. Стоит выделить не вполне продуманную планировку зала, создающую препятствия в использовании ресторана как места для встреч и переговоров. Эксперты отмечают в качестве отрицательного фактора даже отсутствие окон в заведении.

«В целом это было что-то непонятное даже для ресторана авторской кухни, — размышляет один из искушенных посетителей «Артишока». — Непонятная, немодная и устаревшая концепция оформления; гигантские порции, которые невозможно съесть, но за которые предлагается платить по 5 тысяч. Два зала с отличной слышимостью, в которых нельзя обсудить даже скромную коррупционную сделку, без того чтобы об этом тут же не узнали все. Авторская, сложная, но не безусловно приятная подача блюд и многое другое».

«Я разговаривал с теми состоятельными людьми, которые были там, они разочарованы. Все они ездят по миру, публика искушенная, обращающая внимание в первую очередь на соотношение цены и качества. У Андрея Сульдина это соотношение было нарушено. Качество хорошее, но цены заоблачные. Блюдо нужно делать таким образом, чтобы оно было из дорогого продукта, но себестоимость его не была высокой. То есть самого дорогого продукта кладется немного, при этом он подгружается еще другими ингредиентами для того, чтобы создать объем. Это целая наука, видимо, он все это не учел», — указывает на ошибки коллеги один из самарских рестораторов.

«Одним словом, не в рынке. Жирная точка», — отрезает собеседник «Дела», развивающий ресторанный бизнес.

Большинство собеседников «Дела» сочли, что спасти проект все-таки можно. Для этого пришлось бы, вероятно, перекроить концепцию, меню и локацию. Только это был бы уже не «Артишок». Что думает о дальнейшем развитии ресторана сам автор?

# 3-4

**МЛН РУБЛЕЙ  
В МЕСЯЦ  
МОЖЕТ ПРИНОСИТЬ  
В МОСКВЕ ЗАВЕДЕНИЕ  
В СЕГМЕНТЕ  
ФАЙН ДАЙНИНГ**

## ПОСЛЕДНИЙ ШАНС

«Рестарт проекта произойдет, вероятнее всего, в декабре», — заявил «Делу» Андрей Сульдин в середине ноября. «Технические причины», по которым не работает его ресторан, Сульдин объясняет исключительно проблемами с некими сетями, располагающимися за зданием, в котором расположен «Артишок», — вне зоны ответственности собственников ресторана. «К сожалению, наши городские коммунальные сети не очень расторопны», — сетует Сульдин. Проверить эту «утешительную» версию знаменитого ресторатора не так уж сложно. Все заведения, расположенные в том же здании, в непосредственном соседстве с рестораном Сульдина (салон красоты и ломбард), работают, технические причины их не беспокоят.

Как бы то ни было, нет худа без добра. Вынужденная пауза, кажется, может дать команде Сульдина время проанализировать ошибки открытия и

внести изменения в работу заведения. Хотя концепцию «Артишока», всю команду и локацию принято решение сохранить. «Все элементы декора зала, вся мебель и даже кухонная мебель, и все остальное выполнено исходя из характеристик этого места, приспособить все это в другом помещении будет просто нереально», — объясняет «Делу» свои мотивы Сульдин.

Изменения коснутся в первую очередь меню. «Только новых блюд я ввожу 19, — рассказывает «Делу» Андрей Сульдин. — Это будет и дичь, и пернатая дичь, и северная рыба, салаты, закуски холодные и горячие. При этом на основе анализа реализации удаляю из меню 10 блюд, два из которых — сложные в технологическом плане закуски. Ждать их приготовления гостям приходилось 40-50 минут, а это слишком долго». В числе грядущих изменений Палыч называет уменьшение порций, по некоторым позициям они будут сокращены на 50%.

Среди нововведений Андрей Сульдин обещает организовать в «Артишоке» настоящий Five o'clock Tea. «Это было запланировано давно, но я его не трогал до осени, теперь вот отложилось до зимы. Это будет классическое чаепитие по викторианским традициям. Под нововведение закуплена посуда очень хорошего качества, в стиле конца XIX — начала XX века. Подаваться английский чай трех сортов будет по всем канонам, конечно, с молоком. Будут и сэндвичи с огурцом, лососем, джем и топлёные сливки», — делится планами с «Делом» Андрей Сульдин.

Насколько эти планы реальны и что они принесут Андрею Сульдину и его партнерам? Выход на окупаемость или очередные убытки? Эксперты «Дела» лишь пожимают плечами, не оставляя Сульдину более права на ошибку. «Наиболее позитивного мнения по рестарту проекта Сульдина придерживается Олег Рыбкин. «Он в этом очень хорошо разбирается, и голова у него светлая. Будут еще проекты, востребованные и интересные. Просто сейчас ему нужно, наверное, с самим собой посоветоваться, как сделать так, чтобы те проекты, которые он открывает, были бы успешны и в финансовом плане», — считает Рыбкин.

Может быть, Андрей Сульдин все-таки напишет бизнес-план и перестанет включать в ресторане записи Мией Матье? ▣

— Ксения Частова

**«РЕСТАРТ ПРОЕКТА ПРОИЗОЙДЕТ, ВЕРОЯТНЕЕ ВСЕГО, В ДЕКАБРЕ», — ЗАЯВИЛ «ДЕЛУ» АНДРЕЙ СУЛЬДИН**



Программы

# ПИТАТЕЛЬНАЯ СРЕДА

СКОЛЬКО ИНВЕСТИТОРОВ ВЫРАСТЕТ В САМАРЕ  
НА БЛАГОДАТНОЙ ПОЧВЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО  
ПРОЕКТА «ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ  
ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ»?



**У**же сейчас сдвиги начались, надеюсь, тема раскачается, — признается в беседе с «Делом» архитектор Дмитрий

Храмов. — В этом году реализация проекта проходила намного качественнее. Сама технология проектирования комфортной городской среды должна иметь другой уровень. По своей сути комфортная городская среда — стимул для развития территории, драйвер территории. Благоустройство — это не задача, это некий видимый слой этой истории».

История, раскачать которую призывает один из самых известных самарских архитекторов, началась около года назад, когда в России стартовал федеральный проект «Формирование комфортной городской среды», инициированный Президентом РФ Владимиром Путиным. С начала 2017 года и по сей день во всех муниципалитетах страны с населением от 1000 человек создаются новые правила благоустройства и содержания, оптимизируются системы уборки, освещения, озеленения, решения о благоустройстве принимаются вместе с горожанами, созданы общественные комиссии, контролирующие мероприятия по развитию городов. В 2017 году уже благоустроено более 19 000 дворов и более 2700 парков и других общественных зон по всей стране. Из них 220 — парки в малых городах. Решение о том, какое общественное пространство нужно обустроить, принимают жители. Всего на проект по всей стране выделено 42,2 млрд рублей, из которых 25,6 млрд рублей — финансирование федерального бюджета. Региональные бюджеты выделили на эти цели 16,6 млрд рублей.

## ОРОШЕНИЕ

Самарская область активно включилась в приоритетный проект по



**ЭФФЕКТИВНОЕ УСКОРЕНИЕ**  
Дмитрий Азаров поставил задачу ускорить процесс развития комфортной городской среды

благоустройству — в программе решили поучаствовать практически все муниципалитеты региона.

В начале года Дмитрий Азаров выступил с инициативой 18 марта провести общественное голосование по включению в программу общественных территорий. В этот день в пункты общественного голосования по благоустройству пришли 974 тысячи жителей области, или около 60% от общего числа избирателей. По итогам рейтингового голосования более 40%, то есть свыше 150 из 397, общественных территорий по Самарской области планировалось благоустроить в этом году. Всего в 2018 году было запланировано благоустроить 394 дворовых территории в 45 муниципальных образованиях региона. Муниципалитетам по федеральной программе на благоустройство общественных пространств было выделено более

600 млн рублей, на обновление дворовых территорий — более 440 млн рублей.

Сколько потрачено на развитие комфортной городской среды в Самаре, как реализация проекта отразится на инвестиционном климате мегаполиса и сколько туристов захотят вновь и вновь посещать комфортную Самару?

## ГОРОДСКИЕ ЦВЕТЫ

«Внешний облик города сильно изменился. Это отмечают и жители, и гости города. Город стал гораздо комфортнее, приятнее. Уверен, это любой житель Самары подтвердит. То, что приток граждан в Самару увеличился, думаю, и есть ответ на работу, которая была проделана. Рост туристического потока свидетельствует о том, что город стал привлекательнее и интереснее для проведения и посещения экскурсий», — считает руководитель регионального центра «ЖКХ-Контроль» Виктор Часовских.

В Самаре проект «Формирование комфортной городской среды» запущен весной 2017 года. Завершить его планируется к 2022 году.

**РЕГИОН ЗАРАБОТАЕТ НА ПРОВЕДЕНИИ МУНДИАЛЯ 73 МЛРД РУБ., ИЛИ 6% ГОДОВОГО ВРП**

## Проекты

# ГОРОД НА КАРТЕ

## КОРРЕКТИВЫ В ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ ВНЕСУТ СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБОТАННЫЕ ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ

В октябре губернатор Дмитрий Азаров принял участие в работе конференции регионального отделения Общероссийского общественного движения «Народный фронт «За Россию».

Главный вопрос повестки дня конференции — итоги мониторинга выполнения программы по формированию комфортной городской среды (ФКГС). Дмитрий Азаров рассчитывает, что ОНФ продолжит свою работу по контролю за ходом ее реализации на территории губернии.

«Несмотря на то, что в этом году произошли серьезные изменения, в большинстве случаев работы по ФКГС выполнены качественно и точно в срок, на будущее нам необходимы единые стандарты ФКГС для всех муниципалитетов. Кроме того, приступить к программе на следующий год необходимо уже сейчас», — резюмировал Дмитрий Азаров.

При явном прогрессе в реализации программы также были выявлены и общие недочеты, такие как недобросовестность некоторых подрядчиков, недостаточная вовлеченность представителей архитектурного сообщества в разработку дизайн-проектов.

Исправить ситуацию помогут выработанные в ходе конференции предложения: в ближайшее время будет разработана специальная дорожная карта, включающая обязательное проведение работ по подготовке площадки к благоустройству, привлечение профессиональных архитекторов и дизайнеров к разработке проектов, а также организация большей доступности информации на каждом этапе реализации программы на каждом конкретном объекте. Кроме того, к проектированию и подготовке площадки было предложено приступать заблаговременно — не позднее, чем за год до начала ремонтных работ.

Благодаря проекту благоустройства уже в этом году в городе преобразилось более 100 самарских дворов. Завершены работы и по благоустройству лидеров общественного голосования — 22 скверов и бульваров. «В полном объеме работа на всех общественных территориях закончена, приемка с учетом общественной комиссии произведена по всем скверам. Замечания по дворовым территориям устранены», — сообщил замуково-

**ВО ГЛАВЕ УГЛА**

Глава Самары Елена Лапушкина в реорганизации общественных пространств отдает предпочтение мнению горожан

«По факту в Самаре эта работа уже ведется, главы районных администраций в плановом режиме встречаются с населением и изучают конкретные территории. Мы заинтересованы в том, что-

бы все пожелания жителей исполнялись, чтобы пространства были действительно функциональными и востребованными», — сказала глава Самары Елена Лапушкина.

дителя управления развития, реконструкции и ремонта департамента городского хозяйства и экологии Самары Алексей Старостин в середине октября на заседании в губернской думе. Так, перед сдачей объектов качество работ оценивали лично глава Самары Елена Лапушкина и представители общественности.

При этом в этом году в перечень благоустраиваемых территорий попали объекты не только централь-

ной части города, но и удаленных и депрессивных районов, например сквер «Октябрь» в поселке Мехзавод (Красноглинский район). На территории заменили покрытие пешеходных дорожек тротуарной плиткой, установили детскую площадку с антитравматичным покрытием, скамейки, урны, а также светильники. Также в сквере провели санитарную обработку деревьев и кустарников, высадили клумбы и живую изгородь.



## САМАРА ОТКРЫТАЯ

22 сквера и бульвара обновлено в восьми районах Самары в 2018 году по программе «Комфортная городская среда»

### Железнодорожный район

- Бульвар по ул. Революционной от ул. Гагарина до ул. Аэродромной
- Сквер по ул. Аэродромной у памятника О. Санфировой

### Кировский район

- Сквер «Дубовый колок с прудом»
- Сквер на ул. Ташкентской
- Сквер на пересечении ул. Победы и ул. Юбилейной

### Красноглинский район

- Сквер Второго квартала пос. Красная Глинка
- Сквер «Октябрь» в пос. Мехзавод

### Куйбышевский район

- Сквер по ул. Зеленой у ДК «Нефтяник»
- Сквер Ветеранов
- Сквер Нефтяников

### Ленинский район

- Сквер им. Мичурина
- Сквер у Губернского рынка



### Октябрьский район

- Бульвар вдоль ул. Осипенко
- Бульвар Челюскинцев
- Сквер по пр. Масленникова

### Промышленный район

- Сквер «Солнечная поляна»
- Сквер по ул. Г. Димитрова

### Самарский район

- Сквер на пересечении ул. Ленинградской и ул. Садовой
- Территория, прилегающая к трамвайному кольцу на Хлебной площади

### Советский район

- Сквер на пересечении ул. Гагарина и ул. Победы
- Сквер им. Чехова
- Сквер «Родничок надежды» на ул. Аэродромной

По данным департамента городского хозяйства и экологии администрации г.о. Самара общий объем финансирования по благоустройству 22-х общественных территорий составляет 380 688,24 тыс. рублей.

## ОБЩЕСТВЕННАЯ ПОДПИТКА

Основной принцип программы «Формирование комфортной городской

среды» — активное общественное участие. Можно сказать, что это первый масштабный федеральный проект, который доводит до каждого муниципалитета установку на общественный ориентир. Принимая участие в проекте, каждый человек может почувствовать свою сопричастность к преобразению Самары и формированию ее облика. Так, каждый житель Самары может инициировать благоустройство

своего двора. Для начала необходимо подать заявку в администрацию внутригородского района Самары, затем на собрании собственников дома решить, что именно сделать во дворе. Стандартно в каждом дворе ремонтируются дворовые проезды, устанавливается освещение, ставятся скамейки и урны. Кроме того, у жителей есть возможность на общем собрании принять решение и предложить сделать больше работ —

устроить детскую, спортивную площадки, произвести озеленение и прочее. В этом случае необходимо личное участие жителей.

У самарцев также была возможность подать заявку и принять участие в формировании адресного списка, предлагая общественные территории (площади, парки, скверы и пешеходные зоны), которые, по их мнению, нуждаются в облагораживании в первую очередь. Во внутригородских районах проходили открытые обсуждения дизайн-проектов благоустройства, затем состоялось прямое рейтинговое голосование по определению общественных зон, которые благоустроены в этом году. Проект «Формирование комфортной городской среды» продлен до 2022 года. За этот период будут отремонтированы общественные территории, набравшее меньшее количество голосов. Кроме того, что жители выбирали территории, которые в первую очередь нуждаются в благоустройстве, они также вели контроль каждого этапа и качества выполнения работ, в частности, за дворовыми территориями следили сами собственники домов. До



2022 года принцип общественного контроля сохранится.

Эксперты отмечают, что реализация проекта формирует у населения так называемую соседскую дипломатию: жители инициируют благоустройство определенной территории, активно обсуждают варианты ее развития и ведут общественный контроль уже в процессе работ. «В Самарской области больше всего людей откликнулось на обсужде-

ние этих проектов в масштабах России. Это говорит о том, что людям небезразличны условия, в которых они живут, они реально хотят улучшить их», — подчеркивает руководитель регионального центра «ЖКХ-Контроль» Виктор Часовских.

Координатор регионального Центра мониторинга комфортности городской среды ОНФ

Самарской области Екатерина Гудзима отмечает, что наиболее активные советы многоквартирных домов ТСЖ и ЖСК не только подали заявки на благоустройство своих домовых террито-

рий, но и активно поучаствовали в обсуждении благоустройства общественных зон, которые организовывались администрациями районов.

«Не везде площадки были комплексно благоустроены, многие дворы выбрали работы по минимальному перечню: асфальтирование, освещение дворов, расставление лавочек и урн. Совершенно разные площадки и потребности, но самое главное достоинство проекта — он позволяет выбрать для себя оптимальное благоустройство», — считает Екатерина Гудзима. Однако, по ее словам, возникают ситуации, когда жители выбрали минимальные виды работ, а потом возвращаются и говорят, что хотели бы поставить, например, еще и детскую площадку. «То есть кто-то сразу видит комплексный подход, кто-то видит только обязательный перечень. Будет продолжаться губернаторский проект «СОдействие», который поможет им реализовать какие-то еще свои предпочтения и пожелания. Организацией проекта занимается администрация губернатора. Там есть ряд серьезных требований, в частности обязательное софинансирование инициаторов. Если, например, дворовая территория, то инициаторы должны профинансировать от общей суммы не менее 7%, столько же дает муниципальное образование, и остальные 86% — денежные средства регионального бюджета», — рассказывает Екатерина Гудзима.

Виктор Часовских отмечает, что сегодня властям необходимо продолжать поддерживать начинания горожан — обучать специалистов, общественников, жителей. «Мы предлагаем рассматривать вопрос по улучшению комфортной среды не отдельных дворов, а микрорайонов. То есть рассматривать освоение этой территории микрорайонов в комплексе. Мы сейчас как раз занимаемся этими вопросами, есть проект «Школа двороводов», где обучаются активные жители, управляющие микрорайоном. Мы встретили понимание со стороны управляющих микрорайоном по поводу того, чтобы рассматривать все эти территории в разрезе микрорайонов. Если власть нас поддержит в этом плане, то, думаю, за этим будущее. Потому что бывает так, что один двор благоустроен, второй рядом сто-

**РУКОВОДИТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА «ЖКХ-КОНТРОЛЬ» ВИКТОР ЧАСОВСКИХ ВИДИТ РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ ГОРОДСКИХ СЛУЖБ**



ит абсолютно неблагоустроенный. Желательно брать микрорайон и комплексно его осваивать и приводить в порядок», — полагает Виктор Часовских.

Архитектор Дмитрий Храмов считает, что необходимо повысить качество работы, взаимодействия с жителями в рамках проекта формирования городской среды. «Вопрос, будут ли горожане ощущать благоустроенные места как свои родные пространства, появятся ли новые сообщества вокруг них, — подчеркивает Дмитрий Храмов. — Необходимо реальный диалог с жителями и работа с ними на уровне того, чтобы показать возможности территории. Большинство горожан даже не знают, какие смыслы, мифы скрыты в той или иной территории. Только выводя городскую историю на свет, мы можем сделать пространство настолько интересным, что сможем привлечь в него не только местных жителей, но и гостей города. Мы попытались в виде неких арт-объектов сделать какие-то маркеры среды, чтобы проявить ее идентичность. На бульваре на улице Революционной зацепились за топоним. Бульвар длинный, скучная дорожка между машин, никакого яркого эмоционального элемента. Там поставили красные качели в виде штыков и павильон для буккроссинга. Это сразу топонимически подчеркнуло релевантность революции. Трамвайный сквер на улице Мичурина напротив трамвайного депо отражает историю самарского трамвая. Внутри самого сквера появились ракушки, которые символически отсылают к теме и дают новую необычную форму общения, собирают вокруг себя, подталкивают к новым определенным контактам в общении, в реакции на реальность. Это определенный арт-укол, который дает некое иное восприятие пространства и является новым символом и драйвером этой территории», — подчеркивает архитектор Дмитрий Храмов. По мнению собеседников «Дела», работу по формированию городской среды нужно проводить, раскрывая территорию для жителей и туристов через экспертов и специалистов, консультироваться с социологами, психологами. Важно исследовать весь потенциал уникальности культурного ландшафта территории.



**СИЛЬНАЯ АРХИТЕКТУРА**  
Дмитрий Храмов считает комфортную городскую среду драйвером развития территорий

Созданные по подобным технологиям во время подготовки к проведению в Самаре матчей ЧМ по футболу 2018 года значимые городские пространства до сих пор остаются центрами предпринимательской и общественной активности горожан.

## ЗЕЛЕНОЕ ПОЛЕ

Весьма яркие иллюстрации взаимосвязи развития городской среды и

привлечения туристических и инвестиционных потоков можно увидеть в материалах доклада «Исследование влияния ЧМ-2018 на экономическую, социальную и экологическую сферы». Эксперты — составители документа подсчитали, что Самарская область в конечном итоге заработает на проведении мундиаля 73 млрд руб., или 6% годового ВРП.

Кроме ситуативного притока туристов, связанного с ЧМ-2018, специалисты говорят о долгосрочном влиянии инвестиций на экономику страны, вызванном ожидаемым ростом туризма и развитием инфраструктуры. Дополнительный эффект от ЧМ-2018 будет связан с активной эксплуатацией транспортной, спортивной и другой инфраструктуры в городах-участниках. В частности, основным наследием ЧМ-2018 в Самаре является крупный инфраструктурный объект «Самара Арена». За

# 2

**МЛРД РУБЛЕЙ**  
ВЫДЕЛЕНО  
В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ  
НА КГС В 2017 ГОДУ



**ДВОРОВОД**

Представитель ОНФ Екатерина Гудима призывает самарцев брать развитие дворовых территорий в свои руки

время проведения мундиаля матчи на стадионе «Самара Арена» посетили 250 тысяч болельщиков из разных стран, а фан-зону на площади Куйбышева — более 600 тысяч.

Сегодня стадион уже стал домашним для футбольного клуба «Крылья Советов». В дальнейшем на нем планируется проводить и другие мероприятия, что станет еще одним шагом для увеличения туристического потока. В июле вице-губернатор Самарской области Александр Фетисов говорил о том,

что есть четкое понимание того, как в дальнейшем будет использоваться стадион «Самара Арена». Так, с первого января 2019 года спортивный объект может быть передан в региональную собственность. «Есть варианты размещения на стадионе «Самара Арена» центра спортивной медицины, спортивных секций, федераций и школ. Будем использовать построенные временные сооружения. Например, одно можно переделать под крытый манеж для пляжных видов спорта. Помимо «Самара

Арены» мы получили две тренировочные площадки около стадиона, реконструирован стадион «Торпедо» в Тольятти, база «Крыльев Советов», стадион «Металлург».

Эксперты отмечают, что внешний облик Самары сильно изменился за последние годы в результате реализации проекта «Формирование комфортной городской среды» и подготовки к проведению ЧМ-2018: произошло развитие общественных территорий и публичных пространств, появились новые зоны отдыха.

Город позиционирует себя как территорию комфортного проживания, которая повысила свой инвестиционный и туристический потенциал. «У города появился ряд общественных зон, которые соответствуют европейским стандартам, благоустройство которых позволило развить разные виды активности и у детей, и у взрослых», — подчеркивает координатор регионального Центра мониторинга комфортности городской среды ОНФ Самарской области Екатерина Гудима.

Эксперты выражают надежду, что в дальнейшем темп развития значимых для туризма и инвестиций городских пространств будет только расти. «После чемпионата мира во всех странах, где он проходил, в течение ближайших трех лет всегда наблюдался рост туристов ввиду того, что люди, которые не посетили чемпионат, но интересуются как туризмом, так и футболом, приезжают в эти города посмотреть на место, где проходило столь масштабное мероприятие. Уверен, что объекты, которые возведены, оставляют хорошее впечатление о себе у людей, которые к нам приезжают», — говорит председатель комиссии по местному самоуправлению, строительству и ЖКХ Общественной палаты г.о. Самара Алексей Чигенев. Собеседники «Дела» сходятся во мнении, что если раньше приезжали гости из других регионов или стран и нужно было показать Самару, жители областной столицы отмечали 2-3 пункта, которые обязательно покажут. Теперь в списке гораздо больше мест, необходимо больше времени для того, чтобы показать гостям все красоты родного города. **□**

— *Елизавета Агеева*

**«У ГОРОДА ПОЯВИЛСЯ РЯД ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗОН, КОТОРЫЕ СООТВЕТСТВУЮТ ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ»**



# ПОКОРЕННАЯ ВЫСОТА

Компания «Альпсервис» осваивает новые сегменты рынка

**ООО «Альпсервис» вошло в ежегодный рейтинг «Дела» «300 лучших компаний среднего бизнеса», заняв 11-ю строчку среди самых динамично развивающихся компаний региона с выручкой от 200 до 400 млн рублей. Стабильно высокий результат — следствие реализации стратегии развития компании, включающей в себя комплекс мер по выходу на новые рынки. О перспективах развития компании и ее социальных программах рассказал директор «Альпсервиса» Алексей Макаренко.**

**— В прошлом году «Альпсервис» создал учебный комбинат. Какие цели преследовала компания, принимая такое решение?**

— Наша стратегическая цель — постоянное развитие, в процессе которого мы осваиваем новые направления деятельности. Обеспечить рост без притока квалифицированных кадров невозможно. Поэтому была получена лицензия от Минобразования РФ и открыт учебный комбинат. В нем обучаются и наши специалисты, и сотрудники сторонних организаций. Сейчас у нас проходят практику студенты Поволжского государственного университета телекоммуникаций и информатики и Самарского колледжа строительства и предпринимательства. В «боевых условиях» — на рабочих объектах.

**— С 2019 года компания начинает сотрудничать с Самарским энергетическим колледжем в формате дуального обучения. Почему вы обратили внимание на этот формат?**

— Региональные власти сфокусировали внимание работодателей на поддержке высшего и среднего специального образования. Мы отреагировали на этот сигнал. Для студентов это возможность получить практические навыки, обзавестись востребованными профессиями —



такими как промышленный альпинист, антикоррозионщик, трубоклад и т.д. Надеемся, что в дальнейшем специалистами придут к нам работать.

**— Ваши специалисты участвовали в проектах подготовки к ЧМ-2018?**

— С 2016 по 2018 год мы работали на «Самара Арене», где выполняли антикоррозионную защиту металлоконструкций купола стадиона. Сложность заключалась в параллельной работе монтажников и маляров, в стесненных условиях и сжатых сроках — порой работать приходилось в ночное время и даже в крещенские морозы. Но с технической стороны для нас это был понятный объект, поэтому мы успешно завершили работы на нем. Единственное, что несколько омрачило ситуацию, — платежная дисциплина генподрядчика. Нам до сих пор не оплатили выполненные работы.

**— Кроме того, ваша компания работает на ряде объектов «Газпрома»...**

— В этом году мы вновь выиграли тендер на высотное обслуживание нефтяной платформы МЛСП «Приразломная» до 2020 года, несмотря на жесткую конкуренцию. На нашей стороне были конкурентные преимущества «Альпсервиса»: большой портфель успешно выполненных заказов, широкая география

присутствия, хорошее сочетание цены и качества — все, на что в первую очередь обращают внимание заказчики такого уровня. Также приняли участие в проекте расширения Восточного участка Оренбургского месторождения, которое входит в «Газпромнефть Оренбург», где компания выполняла антикоррозионную защиту и изоляцию трубопроводов и эстакад. Помимо «Газпрома» в этом году заключили рамочные контракты до 2020 г. с «МТС», «ТЕЛЕ2», «Билайн».

**— Вы не раз отмечали, что «Альпсервис» — социально ориентированная компания.**

— Это часть идеологии нашей компании. Мы поддерживаем многие самарские спортивные проекты и принимаем непосредственное участие в них. Например, «Лето в боксерских перчатках» — проект, в ходе которого проводят бесплатные тренировки по боксу. Наша женская волейбольная команда регулярно играет в любительской и корпоративной волейбольной лиге Самары. Участвуем в автогонках по бездорожью, где постоянно занимаем призовые места.

**— Какие задачи стоят перед компанией на ближайшее будущее?**

— Увеличение числа региональных представительств — планируем открыть филиал в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Запуск новых направлений деятельности. Так, недавно мы стали эксклюзивным дилером ТМ «БИРСС» (сухие строительные смеси) на территории Поволжья — сейчас будем наращивать объемы продаж. Создали дивизион «Изоляция и вентиляция», закупили оборудование, и сейчас формируется пакет заказов. Дивизион «Ремонт предприятий АПК» начал выполнять работы по монтажу оборудования. И это лишь часть наших планов. Будем развиваться.

## ALPSERVICE®

[www.alpservice.ru](http://www.alpservice.ru)  
[www.elevatoremont.ru](http://www.elevatoremont.ru)

Передний край

# ГОРОД-САД

**«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ  
НОВЫЕ РЕЙТИНГИ ЛУЧШИХ  
МУНИЦИПАЛИТЕТОВ, ГДЕ  
РАЗВИВАЕТСЯ БИЗНЕС,  
В РАМКАХ ПРОЕКТА  
«ТЕРРИТОРИИ РОСТА»**

В этом году «Дело» возобновляет свой проект — рейтинг лучших муниципалитетов Самарской области с точки зрения развития малого и среднего бизнеса. В течение нескольких лет проект «Территории роста» был ежегодным и регулярно встряхивал администрации муниципалитетов, вызывая споры и даже протесты. Где растёт, а где вянет малый и средний бизнес сегодня?





## Методика

## КАК МЫ СЧИТАЛИ

Данные для анализа были получены с официальных сайтов муниципальных районов и городов Самарской области, из ответов муниципалитетов на запросы «Дела», из отчетов Самарстата и рейтинга муниципальных образований Минэкономразвития и инвестиций Самарской области.

За основу в рейтинге муниципальных районов СО были взяты следующие критерии оценки: рост оборота розничной торговли 2017/2016 (%), наличие инфраструктуры поддержки МСБ, рост объема производства продукции сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах) в сельскохозяйственных организациях 2017/2016 (%), рост объема производства продукции сельского хозяйства в КФХ и ИП 2017/2016 (%), индекс производства продукции сельского хозяйства за 2017 г. (%), рост инвестиций в основной капитал за счет средств муниципального бюджета 2017/2016 (%), рост численности трудоспособного населения 2017/2016 (%), индекс промышленного производства по крупным и средним предприятиям (%), объем отгруженных товаров собственного производства на душу населения (руб.), инвестиции в основной капитал на душу населения (руб.), среднемесячная заработная плата на крупных и средних предприятиях (руб.),

уровень официально зарегистрированной безработицы (%), бюджетная обеспеченность за счет налоговых и неналоговых доходов на душу населения (руб.).

Основой рейтинга городских округов стали такие критерии оценки: индекс промышленного производства за 2017 г. (%), динамика отгруженных товаров собственного производства на душу населения 2017/2016 (%), динамика инвестиций в основной капитал на душу населения 2017/2016 (%), динамика среднемесячной заработной платы 2017/2016 (%), динамика уровня официально зарегистрированной безработицы 2017/2016 (%), динамика бюджетной обеспеченности за счет налоговых и неналоговых доходов на душу населения 2017/2016 (%), динамика естественного прироста (убыли) населения, на 1000 чел. 2017/2016 (%), рост оборота розничной торговли 2017/2016 (%), рост численности работоспособного населения 2017/2016 (%), рост численности работников организаций 2017/2016 (%).

Все показатели динамики/роста в рейтингах городов и районов СО рассчитывались по формуле темпа прироста. По каждому критерию муниципалитету присваивалось место в категории. По сумме мест определялось итоговое место в рейтинге.











## НА СЧЕТ

Среди источников информации для рейтингов «Дело» традиционно использует открытые данные Самарстата и Министерства экономического развития Самарской области. Ряд сведений запрашивается и в самих муниципалитетах. Казалось бы, кто, как не местные администрации, больше других заинтересованные в развитии собственных территорий, знают и анализируют изменения ключевых показателей экономической ситуации? Тем более когда практически везде сформированы программы поддержки малого и среднего бизнеса, действуют элементы инфраструктуры поддержки, регулярно готовятся бравурные отчеты и доклады.

Парадоксально, но факт: новое исследование «Дела» продемонстрировало, что почти половина муниципалитетов затруднилась предоставить данные даже о таких ключевых для иллюстрации развития малого и среднего бизнеса в районах и городах региона показателях, как численность зарегистрированных ИП в 2016 и 2017 годах. При этом, конечно, максимальное число данных о муниципалите-

## Д ТЕРРИТОРИИ РОСТА: ГОРОДА

Лучшие муниципалитеты, где поднимается бизнес

Городские округа										
Итоговое место в рейтинге	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Динамика (индекс) промпроизводства (%)	124	105	105	114	96	106	104	108	94	92
Место в категории	1	5	6	2	8	4	7	3	9	10
Динамика объема отгруженных товаров (%)	22	0	13	28	8	133	-7	15	6	-12
Место в категории	3	8	5	2	6	1	9	4	7	10
Динамика инвестиций в основной капитал (%)	12	67	506	1189	1	-10	0	-32	-25	-14
Место в категории	4	3	2	1	5	7	6	10	9	8
Динамика роста среднемесячной з/п (%)	9	9	8	5	6	7	6	11	6	4
Место в категории	2	3	4	9	7	5	8	1	6	10
Динамика уровня офиц. безработицы (%)	-20	-3	-10	-1	-24	-9	-29	-35	-21	-2
Место в категории	5	8	6	10	3	7	2	1	4	9
Динамика бюджетной обеспеченности за счет налоговых и неналоговых доходов на душу населения (%)	17	24	8	9	9	8	5	6	7	3
Место в категории	2	1	6	4	3	5	9	8	7	10
Динамика естественного прироста/убыли населения, на 1000 человек (%)	26	-177	48	142	533	13	37	-200	15	23
Место в категории	5	9	3	2	1	8	4	10	7	6
Динамика оборота розничной торговли (%)	26	12	9	15	2	12	8	5	19	14
Место в категории	1	6	7	3	10	5	8	9	2	4
Динамика численности трудоспособного населения (%)	-1	-1	-2	-2	-2	-1	-3	-2	-3	-2
Место в категории	1	2	5	4	6	3	9	7	10	8
Динамика численности работников организаций (%)	0	0	0	-4	-1	-5	-1	-8	-4	-3
Место в категории	1	2	3	7	5	9	4	10	8	6



тах нашлось по тем показателям, по которым местные власти отчитываются перед областным правительством. Соответственно, и в рейтинге «Дела» контролируемых профильными министерствами (сельского хозяйства, Минэкономразвития) критериев оценки муниципалитетов — большинство. Для расчета роста или падения по максимально возможному числу критериев принималось, разумеется, значение динамики.

Подробнее о методике «Дела» — в главе «Как мы считали».

## ОТБОР

«Комментировать то, как у нас в районе бизнес развивается, я не буду и никому не советую. Это просто опасно. Естественный отбор: сильный убивает слабого», — не без грусти констатирует в беседе с «Делом» предприниматель из Нефтегорского района. Здесь, как известно, глава района Владимир Корнев вступил в конфронтацию с местным влиятельным бизнес-сообществом, что для руководителя закончилось уголовным преследованием и отставкой в этом году, а для сообщества — низкими индексами промышленного и сельскохозяйственного производства. Вполне типичный случай в жизни тихой самарской провинции.

Между тем, судя по основным показателям развития МСП, Нефтегорск далеко не среди худших. Нефтегорский



**МАЛЕНЬКИЙ ОТРАДНЫЙ АЛЕКСАНДРА БУГАКОВА ОСТАВИЛ ПОЗАДИ ОГРОМНЫЙ ТОЛЬЯТТИ**



### В КАСАНИЕ

Район Владимира Аникина лидирует в рейтинге с минимальным отрывом

район замыкает первую пятерку рейтинга 27 районов Самарской области, в которую вошли лидер рейтинга «Дела» Безенчукский район, а также Кошкинский, Сергиевский и Ставропольский районы. Здесь наибольшая плотность населения, высокий рост инвестиций.

Один из любимых властью факторов развития МСП, на которые традиционно обращается внимание «сверху», — инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства. Здесь без труда многим муниципалитетам удастся выглядеть отличниками, рапортуя о многообразии и количестве и демонстрируя все виды предоставляемой местным предпринимателям поддержки. Насколько это объективно свидетельствует о росте, а не о падении — большой вопрос. В рейтинге «Дела» лидером в категории поддержки стал Ставропольский район. Здесь реализуется более десятка программ и инициатив, целью которых является развитие предпринимательства. Однако Ставропольский район, как и Нефтегорский, в этом году постигла утрата главы в связи с многочисленными жалобами жителей и предпринимателей: Валерий Анисимов был изгнан со своего поста нынешним летом. Се-

годня уже новое руководство района традиционно казенным слогом рапортует «Делу» об успехах, напоминая, как «моделирует стратегию развития предпринимательства как источника рабочих мест, активности населения и формирования конкурентной среды». Надолго ли?




























Большинство представителей муниципалитетов из первой десятки рейтинга районов говорят, конечно, о бурном расцвете МСП на своих территориях, подкрепляя слова многообразной статистикой. К слову, многим это помогает в карьере. На восьмой строчке рейтинга «Дела» — Кинельский район, глава которого в этом году стал новым министром сельского хозяйства Самарской области. Помогли ли ему успехи в отчетности по развитию бизнеса? Вполне вероятно. В Кинельском районе — официально лучший показатель сокращения уровня безработицы в регионе. «За последние три года у нас наблюдается рост по показателям развития сферы малого и среднего предпринимательства. Появились новые малые производства: мороженого, кондитерских и хлебобулочных изделий, картонной тары, синтепона, грибов, пожарного оборудования; активно развиваются сельскохозяйственная и туристическая отрасли», — рапортует «Делу» новый глава Кинельского района Сергей Колесник.

## ЛУЧШИЕ ХУДШИЕ

Аутсайдерами рейтинга «Дела» традиционно являются районы, расположенные в самых отдаленных частях Самарской области. Местных жителей

## Д ТЕРРИТОРИИ РОСТА: РАЙОНЫ

Лучшие муниципальные районы, где поднимается бизнес

Итоговое место в рейтинге	Муниципальный район	Места в категориях											
		Рост оборота розничной торговли	Наличие инфраструктуры поддержки	Рост объема производства сельхоз-продукции <sup>1</sup>	Рост объема производства сельхоз-продукции в КФХ и ИП	Индекс производства сельхоз-продукции <sup>2</sup>	Рост инвестиций в основной капитал <sup>3</sup>	Рост численности трудоспособного населения	Индекс промпроизводства <sup>4</sup>	Объем отгруженных товаров <sup>5</sup>	Инвестиции в основной капитал <sup>6</sup>	Средне-месячная заработная плата <sup>7</sup>	Уровень официально зарегистрированной безработицы в 2017 г.
1	 Безенчукский	12	10	8	5	21	3	3	6	8	4	4	7
2	 Кошкинский	17	2	9	11	7	9	16	2	17	3	9	9
3	 Сергиевский	7	3	16	13	5	12	13	26	11	2	5	4
4	 Ставропольский	18	1	15	7	22	19	2	4	6	13	14	3
5	 Нефтегорский	3	14	4	24	6	21	5	23	18	1	1	5
6	 Кинель-Черкасский	6	6	5	4	3	22	19	14	7	18	15	8
7	 Волжский	14	12	22	8	25	20	1	15	3	12	2	2
8	 Кинельский	8	4	7	25	24	24	4	9	26	6	6	1
9	 Приволжский	2	8	21	1	4	7	12	16	5	26	21	24
10	 Богатовский	21	22	6	10	17	27	6	1	14	14	11	6
11	 Хворостянский	1	15	13	17	9	16	7	10	9	27	13	19
12	 Алексеевский	20	21	2	14	10	8	9	18	10	5	27	23
13	 Сызранский	4	9	12	22	15	4	18	13	23	22	12	15
14	 Челно-Вершинский	11	19	10	6	13	23	23	5	24	8	16	20
15	 Исаклинский	19	17	11	2	14	5	24	3	16	17	26	25
16	 Шигонский	10	16	3	3	2	11	17	25	15	25	25	27
17	 Больше-Глушицкий	25	5	24	16	20	6	11	22	25	7	8	11
18	 Борский	22	23	14	20	12	2	10	17	1	23	22	17
19	 Камышлинский	24	25	1	18	1	25	8	19	19	19	7	22
20	 Шенталинский	5	20	23	12	23	1	21	8	20	15	23	21
21	 Красноярский	15	7	27	27	27	18	15	12	12	9	18	10
22	 Больше-Черниговский	16	11	25	15	18	10	27	11	27	11	17	12
23	 Елховский	13	24	19	23	16	13	22	24	13	10	20	13
24	 Клявлинский	9	26	20	21	19	26	25	21	4	20	3	18
25	 Пестравский	23	18	17	19	8	14	26	27	22	16	10	14
26	 Красноармейский	27	13	26	26	26	17	14	20	2	21	19	16
27	 Похвистневский	26	27	18	9	11	15	20	7	20	24	24	26

<sup>1</sup>Рост объема производства продукции сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах) в сельскохозяйственных организациях (все сельхозорганизации). <sup>2</sup>Индекс производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году). Хозяйства всех категорий (%). <sup>3</sup>Рост инвестиций в основной капитал за счет средств муниципального бюджета (млн руб.). <sup>4</sup>Индекс промпроизводства на крупных и средних предприятиях.

<sup>5</sup>Объем отгруженных товаров собственного производства на душу населения в 2017 г. <sup>6</sup>Инвестиции в основной капитал на душу населения в 2017 г. <sup>7</sup>Среднемесячная заработная плата по крупным и средним предприятиям в 2017 г.



там практически в два раза меньше, чем в районах-лидерах. И это сказывается, даже если считать результаты с поправкой на численность жителей.

В глубинке — падение практически во всех категориях: в численности трудоспособного селения, инвестиций в основной капитал, объеме отгруженных товаров и объемах производства продукции. Спад трудоспособного населения происходит из-за миграции молодых людей в города в поисках более комфортной жизни. Зачастую в отдаленных районах отсутствует крупное производство, либо оно со временем мельчает. Так, например, еще 10 лет назад на территории Челно-Вершинского района функционировали частные предприятия по производству масла и сыра, лимонада, процветали машиностроительный завод (единственный в мире завод по производству доильных аппаратов) и элеватор. Сегодня же в районе люди могут заработать, зачастую только продав что-нибудь ненужное. «Скоро здесь останутся одни магазины, в которые некому будет ходить. Пенсионеры умирают, а молодежи здесь делать нечего», — грустно смеются местные жители.



Челно-Вершинский район занимает 14-ю строчку рейтинга «Дела», что на три пункта выше Большеглушицкого района, возглавляемого Александром Грибеником. Его семья отлично развивает свой совсем не малый бизнес («Дело» рассказывало об этом в одном из своих расследований), в том числе с помощью заказов в муниципалитетах. Но помогает ли это району Грибеника? Судя по результатам рейтинга «Дела», не сильно. Глава собрания представителей Большеглушицкого района видит проблему развития предпринимательства в сельскохозяйственной ориентированности района. «Мы рады предпринимателям, готовы принять и поддержать их бизнес-инициативы. Просто район сельскохозяйственный, и развиваются здесь только социальная сфера и предприятия, обслуживающие сельхозпроизводителей», — говорит Николай Назаров.

Если в муниципальных районах отставание можно объяснить малой численностью, удаленностью от центра или спецификой местного уклада жизни, то чем объяснить последнее место Сызрани в рейтинге городских округов? Довольно крупный город расположился рядом с гигантом Тольятти всего в 200 км от областного центра.

## ГОРОДИЩЕ

Лидирующую позицию в рейтинге «Дела» среди городских округов занимает Чапаевск. По многим показателям некогда депрессивный Чапаевск показывает вполне положительную динамику. Здесь по сравнению с 2016 годом и прирост населения (26%), и динамика промпроизводства (124%), и рост оборота розничной торговли (26%). А ведь когда-то его совершенно серьезно предлагали снести с лица земли... Впрочем, и чапаевским властям есть на что пожаловаться. «Главной проблемой, выявленной администрацией городского округа при

**ПОДДЕРЖКА**  
Бизнес в районе Грибеника вянет, но бизнес его дочери процветает



взаимодействию с субъектами предпринимательства, является отсутствие доступных кредитных ресурсов для реализации проектов», — признается глава городского округа Виталий Ащепков.

За Чапаевском в рейтинге «Дела» — Кинель, Отрадный и Похвистнево. Самара и Тольятти занимают лишь шестое и восьмое места соответственно. «В сфере малого бизнеса у нас занято более трех тысяч работающего населения», — сообщил «Делу» заместитель главы г.о. Отрадный по экономике и финансам Николай Бышкін. — За три последних года увеличилось количество субъектов предпринимательства и количество занятых». Отрадный, кстати, активно работает над повышением инвестиционной привлекательности и входит в число лучших по внедрению успешных практик Агентства стратегических инициатив.

На последнем, 10-м месте рейтинга «Дела» — Сызрань, которая плетется в хвосте городских округов по многим показателям. Здесь не хватает трудоспособного населения (восьмое место), в связи с чем наблюдается спад численности работников организаций (шестое место). Уровень безработицы не такой высокий, как в Тольятти или Новокуйбышевске, но среднемесячная зарплата на низком уровне (10-е место). Динамика инвестиций в МСП отрицательная (падение по сравнению с 2016 годом на 14%). Плохо? Сызранскому главе Николаю Лядину, в отличие от ряда его коллег, где не так все печально с официальной статистикой, пока не нашли замену. Очевидно, что худших иногда стоит искать и среди лучших. □

— Анастасия Мурашина

## ГОРОД НИКОЛАЯ ЛЯДИНА ПЛЕТЕТСЯ В ХВОСТЕ РЕЙТИНГА «ДЕЛА» ПО ВОСЬМИ КРИТЕРИЯМ ИЗ ДЕСЯТИ

Story

# РАСТВОР ТУРЕНКО

## ЧЬИ БИЗНЕС-ИНТЕРЕСЫ НА СОТНИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ РАСТВОРИЛИСЬ В ГРУППЕ КОМПАНИЙ «МЕДИТЕК» АЛЕКСЕЯ ТУРЕНКО?

**С**овокупный оборот группы компаний «Медитек» в 2017 году составил около миллиарда рублей», — уверяет бенефициар самарской компании, одного из крупных поставщиков на фармрынке, Алексей Туренко, но раскрыть структуру управления группой и юридические лица, которые эту самую группу компаний образуют, отказывается. Сегодня Туренко в разных долях принадлежат пять компаний, совокупный официальный оборот которых составляет треть озвученной бизнесменом суммы в миллиард. Где остальные сотни миллионов и кто еще участвует в бизнес-партнерстве, сложившемся вокруг амбициозных новых проектов «Медитека»?

### ДОБРЫЙ ДОКТОР

«Не бойтесь, он добрый», — Алексей Туренко поймал опасливый взгляд журналиста «Дела» на американского стаффордширского терьера, провожающего посетителей по коридорам экзотического офиса «Медитека». Весь путь к рабочему кабинету главы компании заставлен коробками с медицинскими расходными материалами, в основном латексными и нитриловыми перчатками под торговой маркой TURENKO, сопровождающейся характерным изображением головы сурового бычка. Приемная, оборудованная помимо офисной мебели и техники... массажным столом, обходится без секретаря. Сотрудники «Медитека», включая 38-летнего бенефициара компании, привычным движением оставляют здесь... свою обувь, прежде

чем ступить на мягкий ковер просторного кабинета руководителя, почетное место в интерьере которого занимает пулемет максим. «Я коллекционирую оружие, у меня и ППШ есть», — улыбается Алексей Туренко.

Глава «Медитека» родился в городе Моздоке республики Северная Осетия. В Самару Туренко приехал в 1997 году поступать в мединститут. Через семь лет студент-отличник и даже соавтор научных статей Алексей Туренко стал хирургом-травматологом в больнице имени Семашко.

В 2007 году, еще продолжая принимать пациентов, молодой доктор начал подрабатывать простым менеджером в компании по оптовой торговле фарм-препаратами из Санкт-Петербурга «Генезис». В то время госпитальный рынок медицинских изделий был далек от прозрачности, переговоры с главврачами вели руководители фирм-продавцов, а таким, как Туренко, оставалось в свободное от дежурств в больнице время ходить по аптекам и предлагать купить мелкие партии недорогих лекарств и расходников. Спустя год одного владельца холдинга «Генезис» найдут застреленным в собственной квартире в Петербурге, другой застрелится сам, компания развалится. Алексей Туренко сменит работу.

К тому времени доктор Туренко уже обзавелся благодарными пациентами,

связями в бизнес-кругах и дипломом МВА. Уже в 2009 году он вошел в состав соучредителей пензенской компании-фармдистрибьютора «Интермед» и самарской «Неотекс». В последней Алексей Туренко занял пост коммерческого директора и окончательно расстался с профессией врача.

### ЭЛИКСИР РОСТА

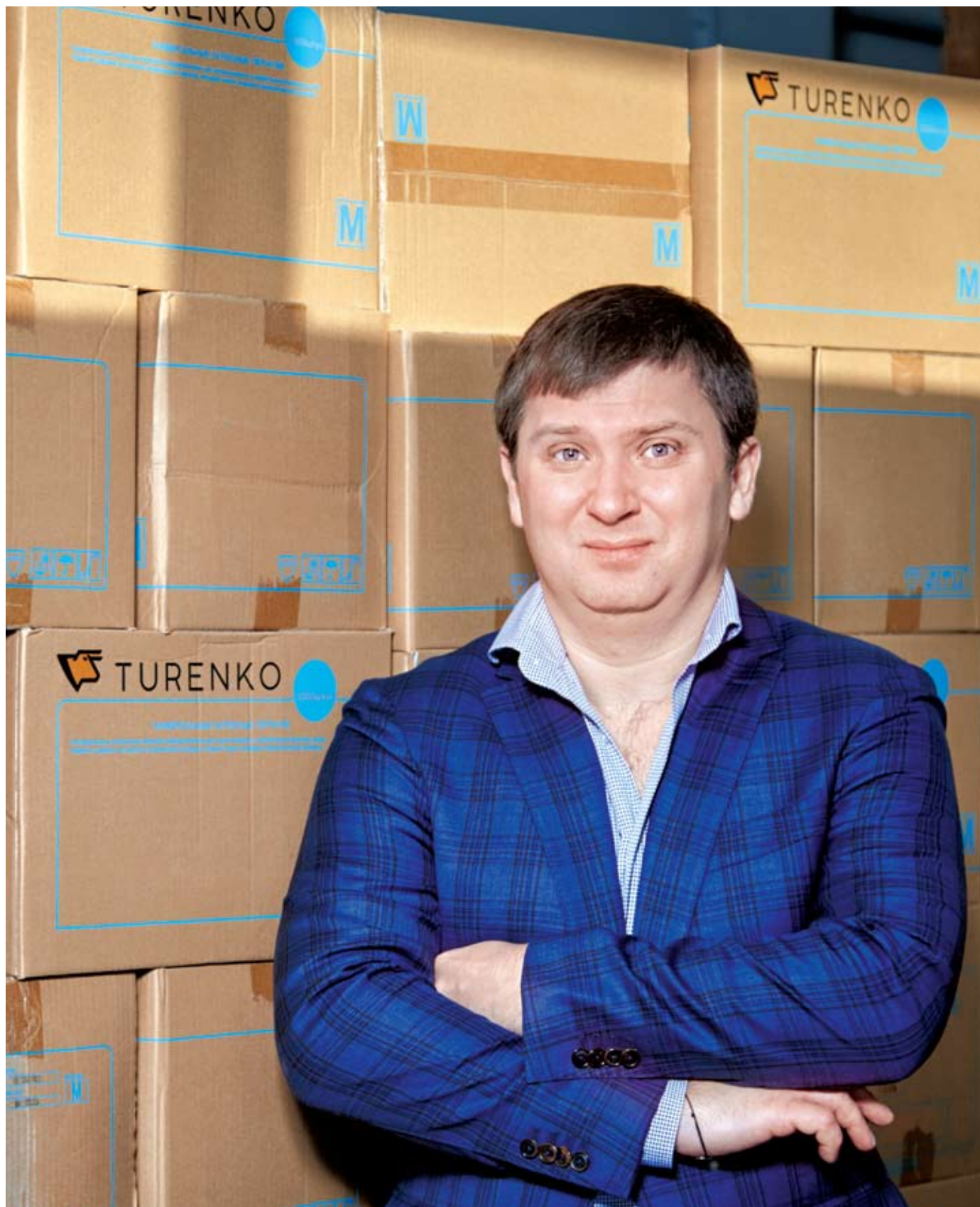
Выручка компаний измерялась десятками миллионов. За тот же 2009 год «Интермед» показал выручку более 13 млн рублей. Всего за пять лет, которые компания раскрывала отчетность, Туренко смог выручить около 100 млн рублей.

Работа в самарской компании чуть было не подвела его под статью. СМИ писали тогда, что в отношении неназванных руководителей и собственников «Неотекса» было возбуждено уголовное дело по факту мошенничества. Пострадавшим по делу был ИП Федоров, который поставил в 2008 году компании медицинских товаров на 21 млн рублей, а в 2009 году она была продана якобы подставному лицу, и взыскать оплату было не с кого. Этим подставным лицом, судя по датам, могли посчитать и Алексея Туренко, но постановление о возбуждении уголовного дела было отменено из-за недоказанности умысла владельцев «Неотекса». Вскоре компания ликвидировалась, а Алексей Туренко создал свое дело.

**ТУРЕНКО КУПИЛ АНГЛИЙСКУЮ КОМПАНИЮ У ЭНТОНИ ГИББСА ЗА 10 МЛН ДОЛЛАРОВ**



СУДЫ, КОРРУПЦИОННЫЕ СКАНДАЛЫ И ПАДЕНИЕ ВЫРУЧКИ – РЕАЛЬНОСТЬ АЛЕКСЕЯ ТУРЕНКО ПОСЛЕДНИХ ДВУХ ЛЕТ. С КЕМ И НА ЧТО ОН ЗАПУСКАЕТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ?



Возможно, благодаря работе в «Неотексе» Алексей Туренко познакомился со своим будущим влиятельным партнером Олегом Кольцовым. Одним из соучредителей «Неотекса» был Андрей Владимирович Асташев, который мог приходиться родственником Юрию Владимировичу Асташеву, бенефициару компании того же, что и «Неотекс», профиля — «Фармторг». Руководитель «Фармторга» Николай Изосимов упоминается среди руководства юрилиц, близких медицинскому бизнесу Олега Кольцова. Сам Алексей Туренко свои взаимоотношения с Кольцовым и историю их знакомства не комментирует, ограничиваясь лишь характеристиками совместных проектов, но об этом чуть позже.

«Бизнесом надо заниматься. Работая в «Неотексе», я видел, что гораздо больше занимаюсь им, гораздо лучше знаю, где купить товар, когда и кому продать, чем мои руководители», — рассказывает «Делу» Туренко. Бизнес, что называется, пошел с самого начала.

Зарегистрированная Алексеем Туренко в 2009 году компания «Медитек» стабильно росла. Спустя лишь два года работы выручка предприятия превышала 37 млн рублей, еще через год удвоилась.

По мере роста Алексей Туренко развивал все новые направления околобольничного бизнеса. В 2011 году он начал делать деньги буквально из воздуха, организовав производство кислорода, применяемого в медицинских и рекреационных целях. Оператор производства

компания «Ритм», полностью принадлежащая Алексею Туренко, зарабатывала более 23 млн рублей в год. «Это был очень прибыльный бизнес, — вспоминает в беседе с «Делом» Туренко. — Мы его продали за очень хорошие деньги». Подробные параметры сделки и продаваемого бизнеса Алексей Туренко не уточнил.

В 2013 году бизнесмен обзавелся долей в компании «Мифрил», на которую был записан коттеджный поселок на Проране. Там располагались загородные резиденции бывшего заместителя мэра Самары по социальным вопросам Екатерины Горбуновой, супруги бывшего вице-мэра Самары Сергея Арсентьева Галины, сына известного бизнесмена Александра Хенкина Михаила и многих других людей «со статусом». «Медитек» Туренко в то время увеличился почти втрое и приносил миллионы рублей чистой прибыли, преодолев отметку показателя выручки 200 миллионов.



**АЛЕКСЕЙ ТУРЕНКО: «У НАС СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ 20% В ГОД ПО ГРУППЕ»**

## ИЗ ЕВРОПЫ В САМАРУ

«Туренко купил эту английскую компанию у Энтони Гиббса как раз в 2013 году. Как уж они договорились по цене, точно не знаю, но оценить такую компанию можно примерно в 10 млн долларов. Сейчас она у того же Гиббса в доверительном управлении», — утверждает один из осведомленных источников «Дела» из числа участников рынка. Речь идет о зарегистрированной на Кипре компании DEMOPHORUS LIMITED.

По тем немногим документам, которые удалось найти «Делу», видно, что адрес компании находится в кипрском городе Лимассоле, а ее управляющим является некий мистер Гиббс. Вопросы, кому принадлежит DEMOPHORUS LIMITED, каковы его профиль и финансовые показатели, Алексей Туренко не комментирует, но и связь с компанией не опровергает.

Компания «Медитек» Алексея Туренко является правообладателем торговых марок DEMOPHORUS ДЕМОФОРУС и DEMOTEK ДЕМОТЕК. Кроме того, «Медитеку» принадлежат и домены demoforus.ru и demophorus.ru. Указанные адреса отсылают на англоязычный сайт компании Demophorus Healthcare, основанной в 1996 году в Англии, с головным офисом в Лимассоле на Кипре.

Различные компании по оптовой продаже медицинских товаров предлагают контейнеры для сбора крови, медицинские перчатки, иглы и шовный материал этой компании, называя «Демофориус» английским или кипрским производителем. Естественно, сам «Медитек» не исключение. Однако, как удалось выяснить «Делу», производство для DEMOPHORUS LIMITED находится в Малайзии. «Подавляющее большинство европейских производителей занимается только брендингом, а изготовление под этим брендом осуществляют в Малайзии или Китае, затем продают», — объясняет «Делу» представитель крупной федеральной компании — дистрибьютора товаров медицинского назначения. Каков ежегодный объем производства DEMOPHORUS LIMITED, «Делу» выяснить не удалось.

Однако не все приобретения Туренко были столь же удачными. В том же году бизнесмен с самарским предпринимателем Михаилом Разумовым, владельцем нескольких небольших компаний по торговле продуктами, зарегистрировал компанию «Агромикс». «Неудач-



ный стартап по поставкам продуктов из Европы», — так охарактеризовал проект сам Туренко. Ему принадлежали 60% в компании. «Идея была сотрудника «Медитека», он и познакомил Алексея с Разумовым. Пользуясь партнерскими связями Туренко в Европе, они решили поставлять свежие овощи в самарские рестораны, но рыночная ситуация была не в их пользу. Сначала летний сезон, когда людей в ресторанах нет, потом, когда горожане вернулись из отпусков, в рестораны они почему-то так и не пошли, затем закрылся один из крупнейших овощных складов в Москве. Словом, проект закрыли», — рассказывает источник «Дела», близкий участникам событий.

## НА БОЛЬНИЧНОМ

«У нас резкий рост начался с 2013 года. Росли до 2015 года очень серьезно. Исполняли контракты по оснащению больниц к мундиально. Поставляли оборудование. Сказывалось и то, что агрессивная конкуренция была меньше, — вспоминает «золотые» времена Алексей Туренко. — К 2016 году совокупный оборот по всем компаниям группы «Медитек» составлял 743 млн рублей». Группе помогли очередная волна кризиса и политика государства в направлении выравнивания экономики и борьбы с коррупцией. ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» сломал существующий рынок.

После кризиса все продавцы китайского ширпотреба из опустевших торговых центров получили обнадеживающий месседж от государства, что деньги есть и любой ИП может участвовать в торгах по их освоению, вытесняя с рынка старых поставщиков, погрязших в коррупционных связях с руководителями госучреждений. Многие обрушились и на госпитальные рынки. Однако столкнулись с тем, что не все так просто.

Централизация процесса привела к тому, что спекулянты с рынка все более вытесняются, закон минимальной цены оставляет маржинальность, дающую возможность выжить лишь крупным дистрибьюторам или самим производителям. В числе последних оказался «Медитек» Алексея Туренко. За три года (с 2013 по 2016) компания заключила контракты с больницами по всей России более чем на 857 млн рублей.

Пиком выручки «Медитека» стал 2015 год: оборот только одной компа-

нии превысил 430 млн рублей, а сумма контрактов с ЛПУ достигла 397 миллионов. В это же время претерпела изменения структура собственников «Медитека» — 20% в компании получила Татьяна Султанова. Как новый инвестор пришел в компанию и какую роль Султанова играет в развитии «Медитека», Алексей Туренко не комментирует.

Залогом успеха компании на рынке стала удачно найденная своя ниша. Основным товаром поставок стали медицинские перчатки, производившиеся на малайзийских и китайских заводах.



С 2016 года было запущено производство под собственной торговой маркой. Сегодня ТМ TURENKO составляет в разных сегментах 30-40% продаж «Медитека». Конкурентов в Самарской области и в ПФО «Дело» не нашло. Да и на российском рынке производителей-поставщиков латексных и нитриловых перчаток на госпитальный рынок всего около десятка. Основные из них — московские НПО «Гарант» (выручка за 2017 год около 3 млрд рублей) и «Атекс Групп» (заработала в 2017 году 4 млрд рублей), компания из Санкт-Петербурга «Бенови» (выручка в 2017 году более 600 млн рублей), новосибирский «Шаклин» (в 2017 году оборот приблизился к миллиарду).

Ключевую роль на российском рынке медицинских перчаток емкостью порядка 10 млрд рублей играет «Атекс Групп». Компании по оценкам маркетологов принадлежат около 70% рынка. «Самарская группа «Медитек» Алексея Туренко занимает 5,2% российского рынка. Доминирующую роль «Медитек» играет на региональном рынке ПФО. Емкость ульяновского, самарского, оренбургского, саратовского и пензенского рынков порядка 300 млн рублей в год. «Медитек» занимает около 60%, — считает маркетолог одного из основных игроков российского рынка. «Сейчас у

нас прирост не стихийный, как раньше, когда нам не хватало оборотных средств и мы много кредитовались, а стабильный порядка 20% в год по группе. Конкуренты уходят с рынка, мы их ниши занимаем, — объясняет Алексей Туренко. — Весомый вклад в рост делает пищевой рынок (поставляем перчатки на мясоптицекомбинаты, в торговые сети). Мы присутствуем в ЦФО, на Урале, в ЮФО (Краснодар, Ставрополь). Самарская область депрессивная, нет больших производств, которые потребляли бы одноразовые перчатки».

## ЛЕЧИТЬ ДЕПРЕССИЮ

Несмотря на успехи, в Самарской области с середины 2016 года «Медитек» Алексея Туренко оказался втянутым в череду скандалов и судебных разбирательств.

Все началось со смерти пациентки во время операции в самарской больнице Пирогова. По одной из версий, ЧП якобы произошло из-за некачественного расходного материала, поставщиком которого была фирма Туренко. Больница обратилась в УФАС с требованием внести «Медитек» в реестр недобросовестных поставщиков и попыталась расторгнуть контракт с Туренко в одностороннем порядке. Антимонопольщики доводы врачей не признали, да и в арбитраже «Медитек» нашел поддержку, больницу принудили выплатить поставщику долг по контракту и неустойку. Это вызвало недовольство общественности. Прошел даже митинг против коррупции в медицине в январе 2017 года.

«Медитек» начал проигрывать торги. В 2017 году фирма заключила контрактов всего на 1,2 млн руб., в 2018 году пока ни одного. Поддержку основную компанию группы, видимо, были призваны зарегистрированные Алексеем Туренко и его младшим братом Александром в 2016 и 2017 годах компании «Т2А» (выручка в 2017 году 74 млн руб.) и «Радисистемс» (122 млн руб. за 2017 год). Компании участвуют в торгах, выиграв в прошлом году контракты на 187 млн руб., а в этом году на 73 миллиона.

Параллельно Алексей Туренко, решив диверсифицировать бизнес, зарегистрировал строительную компанию «Банхофф», но это привело его к очередному коррупционному скандалу. В ходе суда, слушания по которому идут и по сей день, было озвучено, что чиновники департамента управления имуществом мэрии Самары за взятку в 2,5 миллиона

рублей организовали 17 августа 2017 года продажу по сниженной вдвое цене двухэтажного нежилого здания площадью 291,9 кв. м и участка под ним площадью 720,54 кв. м на улице Водников, 14. Покупателем стал Алексей Туренко, якобы по просьбе своего знакомого Олега Кольцова. «Они хотели построить на участке семиэтажный ЖК, что теперь будет с этим проектом — неясно», — говорит источник «Дела», близкий Алексею Туренко.

Обвиняемыми по делу стали лишь посредники в передаче средств, арестованные сотрудниками ФСБ сразу после объявления результатов аукциона. Облегчил задачу правоохранителям сам Алексей Туренко, сообщивший в ФСБ о придуманной чиновниками схеме.

## НА СПИРТУ

Оказалась подвешенной в воздухе и амбициозная совместная идея Олега Кольцова и Алексея Туренко о создании медицинского кластера, частью которого должен был стать завод по производству спиртовых растворов.

ГК «Смарт» Олега Кольцова принадлежит сеть аптек «Смарт-мед» и несколько ЛДЦ в Самаре, Тольятти и Сызрани, которые теоретически могли стать в том числе и потребителями продукции завода. «Олег предоставил участок с подключенными коммуникациями в Самаре, инвестиционный план был с учетом его инвестиций, но сейчас интерес к проекту, похоже, потерял», — рассказывает осведомленный источник «Дела».

В конце прошлого года под проект была зарегистрирована компания «СамараСпиртПром» («ССП»), собственниками которой стали родственники Олега Кольцова (60%) и Алексей Туренко (40%). Объем инвестиций заявлялся 75-90 млн рублей, а срок окупаемости — 22-24 месяца. Весной Алексей Туренко говорил о планах возвести здание фабрики уже к июлю. «Производство будет создано и начнет функционировать в 2020 году», — корректирует планы Алексей Туренко. По

информации «Дела», сырье для «ССП» Туренко будет поставлять один из его земляков из Северной Осетии. Поставщик сам вышел на самарского бизнесмена еще два года назад и реализовывал через ГК «Медитек» небольшие объемы своей продукции. Имя своего партнера из Северной Осетии Алексей Туренко не раскрывает. «Мы продавали их спирт на сущие копейки, порядка 2 млн рублей в год. Они прошли лицензирование, их сырье удовлетворяет нас и по качеству, и по цене», — говорит Туренко.

Планируется, что предприятие будет поставлять спиртосодержащие растворы в ЛПУ региона и аптечные сети в

пластиковых канистрах и стеклянной таре разного объема. «Мы с «Медитеком» напрямую никогда не работали, продукция, о которой вы говорите, скорее для госпитального рынка», — сомневается в успехе «ССП» в рознице Екатерина Горшкова, директор компании «Смарт-Мед». Дойдет ли «ССП» до ЛПУ? «Инвестиции в проект небольшие, скорее всего, я смогу реализовать его один», — уверен пока в успехе Алексей Туренко.



## РАСТВОРИЛСЯ В СЕТИ

Еще один свой проект, начавшийся чуть больше года назад, Туренко в одиночку не вытянул.

Уже в феврале 2019 года должно заработать производство нитриловых одноразовых перчаток в ОЭЗ Тольятти — СЗМИ. Весной этого года Алексей Туренко уступил 70% компании Александру Леонову и Андрею Варюшину, которые ранее специализировались в основном на развитии крупного поставщика промышленного оборудования — группы «Элпромаш». Характеристики сделки и историю переговоров участники процесса не комментируют. В беседе с «Делом» Туренко сообщил, что в течение пяти лет, при условии дополнительных инвестиций 1,5 млрд рублей, СЗМИ сможет на 100% покрыть российский спрос на госпитальном и пищевом рынках нитриловых перчаток. При этом в ближайшем будущем проект сможет перейти на отечественное сырье и стать образцом импортозамещения. Завод по производству нитрилутиадина планирует открыть «СИБУР». «Сейчас в мире только пять производителей, и при тенденции вытеснения латекса нитрилом существует дефицит сырья для нашего производства. Мы уже встречались с представителями «СИБУРа», обозначили перспективы сотрудничества», — говорит Туренко.

В конце марта завод должен выпустить 150 млн пар нитриловых перчаток. Эксперты утверждают, что перспективы у СЗМИ есть. Емкость ЛПУ на этом рынке, по оценке аналитиков, в ценовом эквиваленте — порядка 3 млрд рублей. Емкость сегмента пищевой промышленности — около полутора миллиардов, потому что цена за пару здесь выше.

«Мы уже выходим на прямую работу с конечным потребителем, передадим СЗМИ клиентов «Медитека», есть определенные договоренности с X5 PG, они очень много потребляют. Кроме того, синхронно с СЗМИ стартует проект интернет-продаж наших изделий. Емкость этого сегмента мы оцениваем в районе 160 млн рублей в месяц», — делится виртуальными надеждами Алексей Туренко.

Удастся ли вывести их в реальность? Возможно, если не помешает какой-нибудь скандал. ▢

— Виктория Петрова

Фото: Сергей Таранишин

**«К 2016 ГОДУ СОВОКУПНЫЙ  
ОБОРОТ ГК «МЕДИТЕК»  
СОСТАВЛЯЛ 743 МЛН РУБ.»**



# АВТОМОБИЛЬНАЯ ТЕХНИКА

*для любимого города*



**АВТОМОБИЛЬНАЯ  
КОМПАНИЯ  
ПОВОЛЖЬЯ**

г. Самара, Южное шоссе, 14-А  
т.: +7 (846) 22-66-555  
info@1akp.com | www.1akp.com

- ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ
- АВТОКРЕДИТОВАНИЕ
- СТРАХОВАНИЕ
- ЛИЗИНГ
- TRADE-IN
- СРОЧНЫЙ ВЫКУП АВТО
- СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ВЫЕЗДНАЯ РЕМОНТНАЯ БРИГАДА





20-89-11



**ТХБ**

ТОЛЬЯТТИХИМБАНК

## Хотите высоких достижений в бизнесе? **ОТКРОЙТЕ РАСЧЁТНЫЙ СЧЁТ В ТОЛЬЯТТИХИМБАНКЕ**

### ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ОПЕРАТИВНОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД
- ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ
- ГИБКАЯ СИСТЕМА ТАРИФОВ
- КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА
- ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО  
ФИНАНСОВОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ КЛИЕНТА

### ВОЗМОЖНОСТИ:

- УПРАВЛЕНИЕ СЧЕТОМ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ
- КРЕДИТОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА  
(КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ, ОВЕРДРАФТ, БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ, АВАЛЬ ВЕКСЕЛЕЙ)
- ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ И КОРПОРАТИВНАЯ КАРТА VISA
- МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЁТЫ,  
ОПЕРАЦИИ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
- ИНКАССИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
- ДЕПОЗИТАРНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- АРЕНДА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СЕЙФОВ

**Расчётно-кассовое обслуживание в ТХБ —  
это БЫСТРО! ВЫГОДНО! УДОБНО!**

- ул. Горького, 96, тел. 20-89-11
- ул. Матросова, 25, тел. 25-60-88
- ул. Юбилейная, 31Е, тел. 200-453
- ул. 40 лет Победы, 26, тел. 77-44-55

АО «Тольяттихимбанк» Генеральная лицензия Банка России №2507  
от 03.07.2015 года

Реклама



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



[vk.com/thb\\_tlt](https://vk.com/thb_tlt)