

Почему Самара
стала мишенью
мировой саентологии

Как экс-следователь
заработал сотни млн руб
на медицине

Как делят пациентов
частные
и госклиники

Поставщики госзаказа
ушли в тень —
кто остался на свету

Обозрение ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №2 /МАРТ/2019

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РА

| www.63media.ru | жу... мях и людях



Алексей Гаврилов,
№2, Топ-30

САМЫЕ БОГАТЫЕ ТОП30 ВЛАДЕЛЬЦЫ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ



феникс

жилой комплекс

922-50-50

www.newdon.ru



новый дон





Как, кому и сколько помогает зарабатывать в Самарской области саентологическая доктрина?

СТР. 4



ЗДОРОВЫЙ ИНТЕРЕС

стр. 17



РЕФЛЕКСЫ Гаврилова

стр. 40

Главное

4 Глаз бури

Самара стала одним из крупнейших центров экспансии саентологов в России. Как и кому помогает зарабатывать миллионы мировая саентологическая корпорация?

14 Подавление подавления

Экстремизм, унижения и борьба со всем миром — за что «священное писание» саентологов оказалось вне закона

Разведка

19 Здоровый интерес

«Дело» представляет новый рейтинг самых богатых владельцев частных медицинских компаний Самарской области

32 В лабиринтах мегаполиса

Почти два миллиарда рублей средств ОМС освоили частные клиники в прошлом году. Как они делят пациентов с госбольницами?

36 Тени миллиардеров

Поставщики региональных компаний с госучастием ушли в тень. Кто остался на свету?

Кто есть кто. Story

40 Рефлексы Гаврилова

Как бывший следователь прокуратуры построил федеральную сеть медклиник с полумиллиардным оборотом

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова
e-mail: vittop31@mail.ru

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов
Анастасия Мурашина
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 С3, офис 503.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

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

Телефоны: (846) 334-59-21,
342-50-27.

Факс (846) 334-67-13

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

Зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций
по Самарской области.
Свидетельство о регистрации
СМИ ПИ №ТУ 63-00527

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

Тираж 7 000 экз.

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

Сдано в печать 21.03.2019

Дата выхода в свет 29.03.2019

Цена свободная

Обозрение

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

Подписной индекс 31 019



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Почему Самара стала мишенью мировой саентологии, кто продвигает в регионе учение Рона Хаббарда, как, кому и сколько помогает зарабатывать саентологическая доктрина?

Под ковром

ГЛАЗ БУРИ

САМАРА СТАЛА ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ЦЕНТРОВ ЭКСПАНСИИ САЕНТОЛОГОВ В РОССИИ. КАК И КОМУ ПОМОГАЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ МИРОВАЯ САЕНТОЛОГИЧЕСКАЯ КОРПОРАЦИЯ?

ЧЕРКОВЬ САЕНТОЛОГИИ ПРАЗДНУЕТ ВЕЛИЧАЙШИЙ ГОД В ИСТОРИИ И РАССВЕТ МНОГООБЕЩАЮЩЕГО 2019-го — таким посланием миллионам последователей по всему миру, опубликованном на официальном сайте, завершила прошлый год всемирная саентологическая «церковь». Гигантская трансконтинентальная корпорация, деятельность которой в той или иной степени запрещена во многих странах мира, в России давно многими воспринимается как «тоталитарная секта». О ее методах работы с клиентами ходят настоящие легенды, в которых в основном преобладают дежурные «страшилки» о зомбировании, промывании мозгов и выкачивании денег. Истории о попавших под влияние саентологов известных людях неизменно попадают на первые страницы газет, а сами адепты саентологии не вылезают из судов, в которых отчаянно борются с попытками государства запретить их деятельность в разных сферах. Борьба идет с переменным успехом: саентологи сегодня действуют в нашей стране открыто, хотя целая библиотека саентологической литературы официально находится в списке экстремистских материалов Минюста РФ. Несмотря

на все гонения, саентология в России сегодня переживает если не величайший исторический момент, то своего рода ренессанс. Именно Самара стала одним из крупнейших центров экспансии саентологии в России. Как удалось выяснить «Делу», в регионе не только действует несколько так называемых саентологических церквей. Под эгидой Всемирной ассоциации саентологических предприятий работают десятки (!) самарских компаний и бизнес-структур. Их владельцы и топ-менеджеры, среди которых множество известных бизнесменов, регулярно летают на эксклюзивные закрытые саентологические тренинги в США и гордо называют себя «клирами» — то есть «чистыми». Почему Самара стала мишенью мировой саентологии, кто продвигает в регионе учение Рона Хаббарда, как, кому и сколько помогает зарабатывать саентологическая доктрина — об этом новое расследование «Дела».

ПОРТАЛ В ИНОЕ

...Зимний день 2016 года. Самый центр Самары, главный туристический бульвар областной столицы — улица Ленинградская. На одном из зданий весело играют на ветру разноцветные воздушные шары. На заснеженном тротуаре у входа торжественно возлежат красные ковровые дорожки. Многочисленные зеваки с удивлением рассматривают развернутый транспарант, на котором гордо красуется

ГЛАВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ САЕНТОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАЛ БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО САЕНТОЛОГИ ПОЛУЧАЮТ ДОСТУП К САМОМУ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОМУ СЛОЮ КЛИЕНТОВ

надпись ДИАНЕТИКА. Звучат торжественные речи и аплодисменты собравшихся здесь на открытие своей новой миссии самарских adeptов учения Рона Хаббарда, отца-основателя и великого гуру всемирной мегакорпорации саентологов. В сплоченной группе почитателей нетрудно заметить улыбающиеся лица руководителей известных самарских компаний. Они здесь не просто так. Многие из них прошли секретные саентологические тренинги в Европе и США и в иерархии саентологов занимают не последние места. Это неудивительно — Самара в последние несколько лет стала крупнейшим центром экспансии саентологов в России.

Согласно информации официального сайта «Саентология Россия», в нашей стране сегодня действует 39 саентологических «церквей» — миссий и их представительств. Лидером среди всех регионов России по числу таких организаций является именно Самарская область. Здесь, по данным самих саентологов, действуют четыре «церкви»: Миссия церкви саентологии Самары (Самара, Московское шоссе, 51), Миссия Церкви Саентологии «Аврора» (Самара, Ташкентская, 169), Центр «Дианетика» «Звездная» (Самара, Мичурина, 52), Центр эффективности личности Тольятти (Тольятти, Офицерская, 12в). Возможно, Самарская область могла бы похвастаться и пятой «церковью», но Центра дианетики, открывшегося в 2016 году в столице региона на Ленинградской, в этом списке нет. Центр исчез так же быстро, как и появился. Очевидно, он слишком бросался в глаза: открыть саентологическую миссию на самом видном месте накануне чемпионата мира по футболу было не самым дальновидным решением самарских саентологов и их кураторов из США. Возмущенные столь вызывающим «вторым пришествием Хаббарда» жители Самары подняли приличную волну в соцсетях, и Центр дианетики с Ленинградской тихо испарился. Но отнюдь не исчезли сами саентологи.

Книжные магазины, где на витринах красуются десятки красочных

изданий трудов Хаббарда, неслучайно называются «церквями». Саентология объявляет себя не чем иным, как новой религией, и это очень продуманная и дальновидная политика руководителей корпорации саентологов. Во-первых, религиозный статус позволяет очень эффективно защищаться от любых попыток противодействия или контроля, ведь свобода вероисповедания — одна из основ современного цивилизованного мира, и под лозунгом веры можно делать почти все, что угодно, апеллируя не только к либеральным ценностям и их защитникам, но и к истории других религий, сторонники которых в разные эпохи творили не самые богоугодные дела. Во-вторых, в большинстве стран мира религиозные организации освобождены от налогов. И это ключевой фактор для саентологии, ведь ее материальная основа — гигантский многоуровневый бизнес по продаже книг, курсов, тренингов, уровней доступа и посвящения. Все, что связано с саентологией — все знаки, изображения, тексты, фото и видеоматериалы, даже сами слова, — запатентовано лучшими адвокатами в пользу головной организации корпорации под названием «Центр религиозной технологии» (ЦРТ) саентологов в США, который возглавляет сегодня Дэвид Мицкевич. Он же контролирует Международную ассоциацию саентологов (МАС), которая продает, например, членские статусы — до 5 тыс. долларов за пожизненное членство. О том, сколько миллиардов собирают саентологи и как именно, не знают даже самые продвинутые из них. Общая стоимость недвижимости, которой церковь саентологии владеет по всему миру, составляет миллиарды долларов. Кому все это принадлежит, также неизвестно. Известна и цепочка прохождения денег из разных стран в США, где запатентованы авторские права на все, что касается дианетики или саентологии. Например, как собранные средства от продажи в Самаре книг Рона Хаббарда оказываются в Лос-Анджелесе — серьезный вопрос, требующий отдельного расследования.



ЛЕГИОН
Тысячи
подопечных
саентологов
пополняют WISE

<https://wise-conventions.ru/>

ОТЧЕ НАШ

Саентологи начали официальную экспансию в Россию в середине 80-х, а к концу 90-х ненадолго даже смогли зарегистрировать в качестве религиозных объединений «Саентологическую церковь Москвы» и Саентологический центр в Санкт-Петербурге. Однако уже со второй половины «нулевых» саентологам в России запретили действовать в качестве официальных религиозных организаций, и они продолжили существование в виде неформальных групп по религиозным интересам с теми же, впрочем, названиями, что и раньше. В 2015 году суд согласился с аргументами Минюста РФ, который, оспаривая религиозный характер деятельности саентологов, указывал именно на то, что даже само слово «саентология» зарегистрировано как товарный знак. Его правообладателем является Центр религиозной технологии в США, а «религию» распространяет фактически коммерческая организация, а никакая не религиозная. К тому времени, по данным «Российской газеты», в РФ насчитывалось уже более полумиллиона последователей учения Хаббарда и действовало около 70 организаций саентологии в 50 регионах. С 2016 года корпорация саентологов в России представлена не религиозными и не общественными организациями, а просто никак не зарегистрированными группами, как, например, «религиозная группа Московская саентологическая церковь».

Однако саентологи упорно держатся за околорелигиозный статус хотя бы на словах, надеясь, видимо, на лучшие времена. В Москве и Санкт-Петербурге они еще недавно даже вели на всякий случай специальные журналы «религиозных церемоний»: саентологического венчания, имя-

наречения, посвящения в духовный сан и даже прощания с умершим. Однако все эти уловки не помогают — лучшие времена саентологов в России никак не наступают.

Больше того, с 2012 года огромная часть «священного писания» саентологов — тысячи страниц творений Рона Хаббарда — в России вообще находится вне закона, поскольку, как установлено судом, содержит «призывы к осуществлению экстремистской деятельности, унижительные характеристики, отрицательные оценки и негативные установки в отношении лиц по признаку их социальной принадлежности и направлена на формирование изолированной социальной группы, члены которой обучаются безупречному выполнению своих функций, значительная часть которых состоит в борьбе с остальным миром» (подробнее — на стр. 16 в материале «Подавление подавления»).

Корпус этой запрещенной в РФ литературы формируют секретные инструкции Рона Хаббарда для управления «идеальными» организациями саентологов во всем мире, в том числе в нашей стране. Но их содержание адепты узнают только на высших стадиях посвящения, откуда периодически в СМИ просачиваются скандальные разоблачения. В них фигурируют истории про целые конвейеры по сбору денег на всевозможные закрытые тренинги, рассказы про «саентологические тюрьмы» для провинившихся и контракты на миллиард лет, которые самые преданные и прошедшие отбор саентологи заключают с закрытым саентологическим «орденом» под названием «Морская организация» (Sea Org). Недавно такой контракт подписала бывшая владелица самарской компании «Роскабельсвязь» Наталья Акимкина

(бывшая Сыролева). «Роскабельсвязь» во главе с бизнесменом Львом Сыролевым несколько лет назад оказалась в эпицентре громкого скандала, связанного с расследованием фактов «принуждения работников к прохождению обучения курсов Хаббарда (саентологии)». «Во время проверки было установлено, что в случае отказа от обучения сотрудникам предприятия угрожали увольнением», — сообщила прокуратура Самарской области.

Последние пять лет российские саентологи вообще находятся в эпицентре скандалов, связанных с уголовными делами и проверками. И подозрения в принудительной вербовке «прихожан» и незаконной коммерческой деятельности на сотни миллионов не самое неприятное: главный вопрос — о тайных хранилищах записей так называемых саентологических исповедей, с помощью которых, как давно подозревают в мире, саентологи контролируют своих адептов под прикрытием церковных процедур.

В том, что наименование «церковь» — это и сегодня не более чем прикрытия, легко убедиться, обратившись в так называемые миссии церкви лично.

ПРОДАВАТЬ И ПРОДАВАТЬ

... «Миссия церкви саентологии Самарь» в версии официального сайта саентологов России — это магазин саентологической литературы в самарском торговом центре «Охотный ряд», который прячется под вывеской «Книги по саморазвитию». «В этих работах содержится решение любой проблемы!» — радостно восклицает консультант, завидев посетителя. На входе алчу-

щему тайных знаний предложат пройти «оксфордский тест» анализа личности.

К Оксфорду тест из 200 вопросов никакого отношения не имеет. Он является основой для первой линии вербовки новых саентологов из числа обывателей. Цель — заинтересовать в технологии, продать пачку книг авторства Рона Хаббарда поувесистей и обеспечить передачу клиента на более высокий уровень продаж. Технология банальна и проста: прошедшие тест любопытствующие граждане, провозившись около часа с ответами, узнают, что они неидеальны. Изучая вместе с глубокомысленным консультантом ломаную линию графика, на котором по результатам теста показано, насколько вы чуткий, счастливый, активный, ответственный, уверенный и так далее, вам предложат подтянуть, например, самообладание или общительность, или еще что-нибудь. Потом тест нужно пройти еще раз, чтобы окончательно убедиться, что вы на крючке. Ведь на основе «священного писания» Хаббарда изданы десятки книг, каждую из которых отец-основатель завещал «продавать, продавать и продавать». Спросите в магазине про церковь, которая, согласно официальному сайту саентологов, здесь должна располагаться, и ответ вас удивит. Ни о какой церкви в магазине, который оформлен на ИП Андриянова Лилия Рафиковна, и знать не знают. Основной вид деятельности ИП — «Торговля розничная книгами в специализированных магазинах».

Можно попытаться счастья обретения веры в еще одной «миссии церкви саентологии» — самарском офисном центре на Ташкентской, 169. Вывески здесь вообще никакой нет. На первом этаже расклеены листовки, зазывающие в загадочный офис 227, спрятавшийся в глубине жутковатого коридора с ободраным линолеумом на полу и обшарпанными стенами. Здесь вам предложат узнать ответы на любые сакраментальные вопросы: почему разрушаются семьи, ухудшается память, зрение и вообще здоровье; как сделать пьяного трезвым, почему один богат, а другой — беден. Владелец магазина — ИП Веревкина Татьяна Степановна. О «миссии церкви саентологии» здесь слышали. Однако в чем заключается работа магазина как церкви, пояснить затруднились. Хорошо здесь знают только, как продавать.

О том, каковы объемы доходов «миссий», остается только догадываться — ИП не публикуют отчетность. Минимальный комплект книг Рона Хаббарда из 10 книг в мягкой обложке стоит по «акции» 4,8 тыс. рублей. Премиальный полный набор книг



МЫ ВМЕСТЕ

Ксения Газарьянц,
Елена Миронова,
Руслана Сукаева
(слева направо)
на конференции
WISE

и лекций по основам саентологии обойдется в 265 тысяч рублей. Но вариантов покупок — книг, аудиолекций, видеофильмов, по отдельности и в виде всевозможных комбинаций — огромное количество. Главная идея маркетингового разнообразия вполне типична — чтобы никто не вышел с пустыми руками.

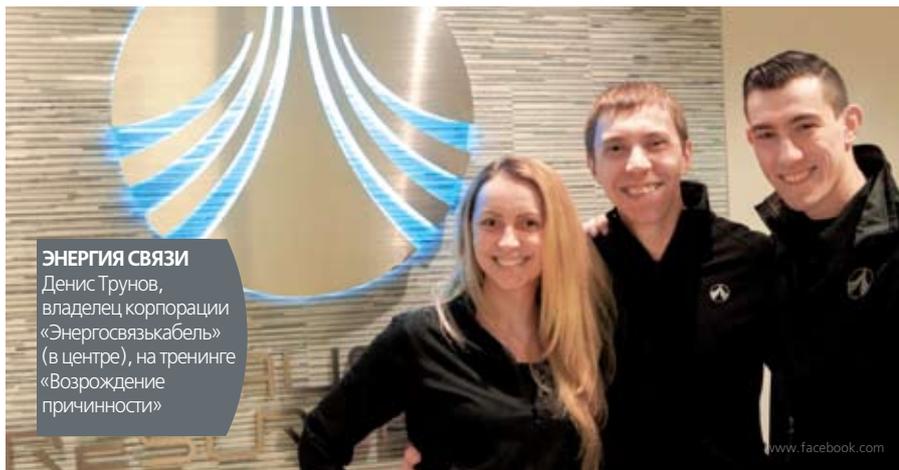
Вербовка адептов низового уровня — основная функция «церковных миссий» саентологов — магазинов по продаже литературы. Здесь же саентологи проводят встречи и мероприятия. Но деятельность магазинов, хоть и привлекает внимание негодующих обывателей, играет сегодня на самом деле незначительную роль в маркетинге корпорации саентологов. Они работают сразу на множестве уровней вовлечения адептов: продажа книг по дианетике в магазинах «литературы по саморазвитию», лечение от наркотической зависимости в рамках проекта «Наркокон», реабилитация заключенных в исправительных учреждениях по программе «Криминон»... Но главным направлением саентологической экспансии в последние годы стал бизнес-консалтинг, с помощью которого саентологи получают доступ к самому платежеспособному слою клиентов — топ-менеджерам и владельцам компаний, которым обещают эффективное развитие бизнеса путем внедрения управленческой технологии Рона Хаббарда под названием Hubbard Management System (HMS). Продвижением HMS по всему миру и в России занимается WISE — Всемирный институт саентологических организаций. В Самарской области, как удалось выяснить «Делу», в орбиту его деятельности оказались вовлечены уже десятки компаний, руководители и владельцы которых начинают учить менеджмент по Хаббарду, а заканчива-

ют — контрактом с саентологами на миллиард лет. Как это происходит?

ВОЛШЕБНЫЕ ПРЕВРАЩЕНИЯ

WISE (World Institute of Scientology Enterprises) — Всемирный институт саентологических организаций — был основан еще в 1979 году при жизни Рона Хаббарда. Его целью стало — по-нашему мнению — фактическое продвижение саентологии с помощью внедрения в компаниях по всему миру «административной технологии», которую разработал сам «священный» основатель саентологической церкви. Штаб-квартира WISE International расположена в Лос-Анджелесе (Калифорния, США) — там же, где находится Центр религиозной технологии саентологов. Второй по значимости международный офис WISE расположен в главном «духовном центре» всемирной саентологической церкви — в городе Клируотер (Флорида, США), где у саентологов — крупнейший в мире комплекс из 50 зданий площадью около 200 тыс. кв. метров, расположенных на пространстве протяженностью около 15 километров. Этот духовный центр саентологи называют «Наземная База Флага». Именно в Клируотере на «Флаге», «идеальнейшей из всех идеальных организаций», проводятся самые секретные, эксклюзивные и дорогостоящие саентологические тренинги (рандауны), и именно здесь рано или поздно оказываются российские и самарские члены WISE, которые начинают просто с изучения просто технологии просто менеджмента.

Всемирный институт саентологических организаций является учредителем АНО «ВАЙС СНГ» — организации, которая продвигает Hubbard Management System



ЭНЕРГИЯ СВЯЗИ

Денис Трунов, владелец корпорации «Энергосвязькабель» (в центре), на тренинге «Возрождение причинности»

в России и на постсоветском пространстве. Правда, в России с саентологическим названием произошли разительные трансформации: из Всемирного института саентологических организаций WISE превратился в скромную Международную ассоциацию предпринимателей. Почему?

О том, что WISE в России не какая-нибудь, а именно саентологическая организация, говорят факты. Первым руководителем WISE в России и СНГ в 2006 году стал Владимир Куропятник, создатель Московской саентологической церкви. В одном из своих интервью, рассказывая о создании подразделения Всемирного института саентологических организаций, Куропятник прямо заявляет: «WISE СНГ» создали саентологи».

АНО «ВАЙС СНГ» является владельцем доменов московской «идеальной» саентологической организации scientology-life.ru и домена сайта компании «Книгосфера» по продаже произведений Рона Хаббарда ronbooks.ru.

Интересно, что, декларируя прозрачность и честное ведение бизнеса, АНО «ВАЙС СНГ» не раскрывает уже много лет даже выручку. Последние обнародованные цифры доходов, согласно данным «СПАРК-Интерфакса», датируются 2015 годом — около 27 млн. Пост директора и место публичного лица «WISE СНГ» занимает Евгения Сухарева. С ней очень любят фотографироваться самарские адепты Хаббарда. Домен самой «WISE СНГ» wise.ru, как и еще десяток доменов, связанных с ассоциацией (catalogwise.ru, consultantwise.ru и другие), зарегистрирован на еще одно юрлицо — ООО «ВАЙС тайм». Его владельцем значится Евгения Терюкова, владелец и глава московской компании «Юрвест», консультант WISE и саентолог высшего, восьмого уровня посвящения, один из создателей московской «идеальной организации» саентологов.

Членами саентологической ассоциации на территории РФ являются сотни российских компаний, десятки из которых, как уже было сказано, самарские. Список своих членов WISE почему-то предпочитает не раскрывать. На запрос «Дела» о членах ассоциации в Самарской области Евгения Сухарева не ответила, так что нам пришлось искать участников WISE в Самаре самостоятельно. Это, впрочем, оказалось не так сложно: самарские подопечные саентологов с удовольствием отмечают на всех конференциях WISE и выкладывают фотографии в социальные сети.

ГЕНИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Конференций «WISE СНГ» состоялось уже два десятка. На последней, 22-й, прошедшей в сентябре прошлого года в Москве, было заявлено 1300 участников из 80 городов. Это притом что стоимость участия начиналась от 35 тысяч рублей.

В официальном списке партнеров конференций больше всего разного рода консалтинговых компаний, которые под разными соусами продвигают Hubbard Management System по городам и весям России. Разумеется, бесплатно.

В числе самых известных — «Высоцкий консалтинг», «Перформия», «Эволюшн менеджмент» и многие другие. На их тренингах и формируется сегодня основная сеть адептов, которые вовлекаются в саентологию через изучение невинных бизнес- и административных технологий.

Впоследствии многие эти бизнесмены и пополняют миллионами кассы саентологов, чтобы превратиться в саентологических одиторов, клиров и оперирующих тэтанов, о которых чуть позже.

«WISE СНГ» занимается лицензированием и сертификацией многочисленных компаний, которые предоставляют консалтинговые услуги, основанные на технологии Хаббарда. Возможно, вообще самый успешный бизнес, основанный на Hubbard Management System, — это продажа самой HMS.

Бизнес-консультанты при этом сегодня — основное оружие корпорации Хаббарда. Именно они с особым упоением рассказывают на столичных конференциях WISE о своих успехах и затем «окучивают» регионы России: ATManagement Group Владислава Мусатова, консалтинговая компания Practicum Group Евгения Котова, BogushTime Людмилы Богуш, «Туров и партнеры» Владимира Турова и многие другие — круговорот коучеров с советами, как все развить и улучшить на базе HMS, просто бесконечен.

В Самаре главной продвигающей Hubbard Management System компанией является «БиФорс Групп». Она оформлена на Алину Синяеву, супругу Никиты Синяева, который выступает управляющим компании, а на официальном сайте указан в качестве основателя. Официальная выручка «БФ Групп» за 2017 год — более 23 млн рублей. Синяев в прошлом глава самарского представительства московской компании «Арткел». «БиФорс» появился в 2009-м.

Связаться с Никитой Синяевым «Делу» за несколько недель не удалось — у него очень много дел. Зато основателя «БиФорса» можно встретить в американском Клируотере, в духовной Мекке саентологии. А на знаменитом корабле саентологов Freewinds, где предоставляются высшие саентологические уровни, легко познакомиться с сотрудницей «БиФорса» и главой ее «внутренней академии» Ниной Самариной, которая является сертифицированным консультантом WISE и возглавляет самарский клуб WISE — КРБ «Самарские Атланты», расположенный по одному адресу с «БиФорсом». На страницах Никиты Синяева и Нины Самариной в соцсетях —

**ОБОРОТ ОПЕКАЕМЫХ
САЕНТОЛОГАМИ САМАРСКИХ
ФИРМ БОЛЕЕ 1 МЛРД РУБ**

фотографии с постоянным и узнаваемым кругом самарских бизнесменов, многих из которых можно встретить и в Клируотере, и на Freewinds, целая своего рода ложа.

«С 2009 года наши программы обучения и семинары прошли более 12 тыс. владельцев и топ-менеджеров из 72 городов России», — призывно зазывает клиентов сайт «БиФорса». В какой мир он зовет и кого?

БОЛЬШОЙ СЕКРЕТ ДЛЯ МАЛЕНЬКОЙ

«Я таких секретов не раскрываю», — таинственно отвечает «Делу» владелец небольшой самарской типографии Green Cat Николай Бедлинский на вопрос о том, какие управленческие технологии он использует в своем бизнесе. На рабочем месте Бедлинского не застать. Вероятно, проще отыскать бизнесмена на одной из конференций WISE. На фотографиях с сияющим огромным логотипом WISE он и в 2012-м, и в 2014-м, и в 2016 году.

Бедлинский не единственный, кто почему-то не захотел общаться с «Делом» на тему эффективного внедрения Hubbard Management System. Отказался от разговора и генеральный директор ООО «Рекламная группа «Биарт» Александр Астрелин, загадочно предупредивший корреспондента «Дела» о том, что все публикации с упоминанием зарегистрированного знака этой ассоциации подлежат обязательной аккредитации (!) перед выпуском. В сентябре 2018 года Астрелина можно было также видеть на конференции WISE.

Не до разговоров с «Делом» и владельцы ООО «АБВ» Ирине Вдовиной, которая, возможно, также является членом WISE как минимум с 2016 года, когда она была отмечена на фото с конференции адептов Рона Хаббарда.

На мероприятиях созданной саентологами «ассоциации предпринимателей» можно увидеть владельцев и руководителей десятков самарских компаний, среди которых рекламные агентства и строительные фирмы, модные бутики и обувные магазины, коворкинг-центры и предприятия по производству спецодежды и стройматериалов, автосалоны и типографии, юридические и бухгалтерские фирмы.

По подсчетам «Дела», совокупный оборот находящихся под опекой саентологов самарских компаний в 2017 году превышал миллиард рублей. Наибольшую долю составляют компании, занятые в строительной отрасли. Таких по оценкам «Дела» — треть от общего списка.

Среди бизнес-структур, чьи вла-



дельцы или руководители были отмечены в последние годы на мероприятиях WISE, «Дело» обнаружило НТЦ «БТИ-Геокомплекс», СК «Поволжестрой», фирмы «Жалюзи-опт», «Веста», «Окна Дом», «Рона-Жалюзи», «Самторес-М», «Академия эффективного бизнеса», сеть бутиков итальянской одежды ABGstudio, юридическую компанию «БТИ-Гарант», сеть обувных магазинов Вагоко, «Корпорацию Энергосвязь-кабель» и многих других.

Поклонниками каких именно технологий Рона Хаббарда они являются? Узнать это непросто: сообщество WISE не менее закрыто, чем саентология в целом.

МОЛЧАНИЕ – ЗОЛОТО

«Я думаю, что вашу статью не опубликуют, если вы такие вопросы будете изучать», — отрезает в ответ на попытки «Дела» получить информацию о его развитии в качестве саентолога Владимир Шкатов. Он владелец и директор самарской компании «Стройком», которая работает с 2009 года и занимается электромонтажными работами. В 2017 году выручка «Стройкома» перевалила отметку 487 млн рублей. Также бизнесмену принадлежит фирма «Производственная лаборатория», которая специализируется на изготовлении металлоконструкций. Бизнесмен подтвердил «Делу», что является членом WISE. По его словам, HMS только начали внедрять в его строительный бизнес. О своем интересе к учению Хаббарда бизнесмен распространяться не захотел.

Пропадала со связью после вопросов «Дела» о саентологии и участии в мероприятиях WISE Елена Миронова из Тольятти. Она яв-

ляется владельцем фирмы «ЛИАЛ-Компани». В 2017 году ее выручка составила более 136 млн рублей. Мироновой также принадлежит тольяттинские аудиторская фирма «Аудит-Альянс», строительная компания «Поволжестрой», СК «Раделпроект», «Раделстрой».

Отказался разговаривать с «Делом» об участии в конференциях WISE самарский бизнесмен Александр Ильметьев, развивающий группу компаний «Рона Жалюзи». Совокупная выручка его фирм превышала по итогам 2017 года 108 млн рублей.

Проигнорировали вопросы «Дела» владелец ООО «Самторес-М» (107 млн в 2017 году) Александр Кузнецов и собственник фирм «Окна-Дом» и «Веста» с совокупным оборотом 74 млн рублей Вадим Горохов.

Что скрывают бизнесмены, если технология Хаббарда столь эффективна и безобидна?

ПО ХАББАРДУ

Hubbard Management System по мнению тех, кто ее продвигает, настолько универсальна, что позволяет эффективно управлять любыми структурами, будь то швейная мастерская, огромная корпорация или даже целое государство. Ключевых аспектов в HMS несколько. Во-первых, это типовая оргсхема, которая делит организацию на семь подразделений: отделение персонала и коммуникаций, отдел распространения, финансовое отделение, производственное отделение, отделение качества и квалификации, отделение по работе с публикой и административное отделение. Каждое из них должно давать свой ценный конечный продукт (ЦКП). Например, отделение по работе с общественностью занимается пиаром, и, следовательно, его ЦКП будет расширение компании. Все семь подразделений организации участвуют в создании общего ЦКП. Им является товар или услуга, которую приобретают заказчики. Важная отличительная особенность Hubbard Management System — детальное описание функционала каждого сотрудника и ведение разного рода статистик. В сущности, ничего плохого и даже нового многие предприниматели в этой технологии не увидят, поскольку используют аналогичные процессы в администрировании бизнеса и без всякого Хаббарда.

Попавшим в саентологический водоворот менеджерам и сотрудникам компаний, однако, приходится нелегко. «Сотрудников просто ставят в самые жесткие рамки, ведь прибыль должна приносить даже уборщица — на нее отдельный график повышения маржинальности заведен, — рассказывает «Делу» бывший работник самарской компании, где внедрили Hubbard Management

System. — Сначала человек честно пытается разобраться и даже как-то приносить пользу, но все, что действительно приносит пользу, тут же ставится в заслугу руководству, а все ошибки вешаются на сотрудника. При этом начинаются практически ежедневные двух-трехчасовые психологические прессинги — когда твой непосредственный руководитель не то чтобы разнос устраивает, а просто монотонно повторяет, что ты ничего не умеешь, даже если ты все делал на отлично. Реально можно впасть в ступор. Так ломают людей. Потом отправляют на профессиональное переобучение, где вперемешку с банальнейшими истинами бизнес-образования продвигают идеи саентологов. Ну и далее уже предлагают в открытую разделить их ценности и для начала вступить в WISE. Я ушла как раз на этом моменте».

Ксения Кириллова, подробно исследовавшая технологии продвижения «священного» писания Хаббарда с помощью WISE, в своей книге «Саентология на предприятиях» пишет: «Даже если предприниматель утверждает, что он не саентолог, не собирается им становиться и ему важен только бизнес, он не учитывает, что в методиках Хаббарда всё настолько основано на саентологии и пропитано ею, что бизнесмен всё равно начинает жить её категориями и ценностями». Возможно, именно поэтому лишь несколько самарских предпринимателей, внедривших HMS в свой бизнес, вообще согласились поговорить с «Делом» о результатах административного «изобретения» Хаббарда.

«В первые два года мы работали вообще без какой-либо технологии. Опирались на интуицию. Когда компания начала развиваться, пришлось задуматься о внедрении управленческой технологии», — рассказы-



СИЛА ХАББАРДА
Дмитрий Прокаев и Алексей Мильберг «прокачиваются» на базе саентологов в Клируотере (США)

вает «Делу» историю успеха владелец самарской швейной фабрики «Профи Дресс» Руслана Сукаева. Ее можно видеть на фотографиях с конференций WISE и в 2017, и в 2018 году. Сукаева также использует в том числе технологию Хаббарда в своей фирме. По ее словам, рост выручки фабрики составляет до 30% ежегодно. Однако по данным «СПАРК-Интерфакса», ШФ «Профи Дресс» была зарегистрирована лишь в 2016 году. В 2017-м ее выручка составила 33,6 млн рублей. Данные за 2018 год пока не раскрыты. Ранее у Русланы Сукаевой была компания с тем же названием — «Профи дресс», но она была ликвидирована в 2016-м. За год до ликвидации ее кредиторская задолженность выросла со 150 тысяч до 1 млн рублей. В разговоре с корреспондентом «Дела» Сукаева почему-то стала упорно отрицать, что является членом WISE, хотя буквально еще

несколько месяцев назад она была заявлена в числе самых именитых спикеров на открытии конференции WISE 2018 года...

«С самого начала эта технология помогла нам выйти из ужасной ситуации с долгами. Нам не хватало ни на выплату зарплаты, ни на погашение кредитов. Начав пользоваться инструментами Hubbard Management System, мы стали грамотно управлять финансовыми потоками компании. Это дало свои плоды. Вскоре дело пошло к расширению. Сегодня наш коворкинг-центр «Аник» развивается на базе собственной недвижимости, — заявила «Делу» совладелец компании «Аник» Анастасия Грабовская. — Мы пробовали разные технологии управления бизнесом, но потрясающе и быстро сработала только система Хаббарда». Увы, удостовериться в этом пока невозможно. Последняя открытая отчетность ООО «Аник» датируется лишь 2015

Д ХРОНИКА

<p>В ПОМЕЩЕНИИ САЕНТОЛОГИЧЕСКОЙ ЦЕРКВИ В МОСКВЕ ОБНАРУЖИЛИ СКРЫТЫЕ КАМЕРЫ</p> <p>Главное следственное управление СКР по Москве возбудило уголовное дело по факту незаконного оборота специальных средств для негласного получения информации.</p>	<p>МОСГОРСУД ЛИКВИДИРОВАЛ САЕНТОЛОГИЧЕСКУЮ ЦЕРКОВЬ МОСКВЫ</p> <p>Мосгорсуд ликвидировал объединение «Саентологическая церковь Москвы». Сторонники организации полагают, что ликвидация структуры российских саентологов нарушит права 10 тыс. верующих.</p>	<p>ФСБ ИЗЪЯЛА У РАБОЧЕГО В МАГНИТОГОРСКЕ ВЗРЫВЧАТКУ И КНИГИ ПО САЕНТОЛОГИИ</p> <p>Правоохранительные органы проводят масштабную операцию по пресечению деятельности саентологической церкви. В частности, речь идет об обысках в квартирах и офисах.</p>	<p>ФСБ ЗАПОДОЗРИЛА САЕНТОЛОГОВ В НЕЗАКОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ</p> <p>В отношении саентологов возбуждено уголовное дело об осуществлении предпринимательской деятельности без регистрации.</p>	<p>ЦЕРКОВЬ САЕНТОЛОГИИ НАБЕРЕЖНЫХ ЧЕЛНОВ ЗАКРЫТА РЕШЕНИЕМ СУДА</p> <p>Прокуратура Автограда совместно со Службой УФСБ РФ по Татарстану провела проверку помещений, используемых религиозной организацией.</p>
<p>АВГУСТ</p>	<p>НОЯБРЬ</p>	<p>ФЕВРАЛЬ</p>	<p>ИЮНЬ</p>	<p>ОКТАБРЬ</p>
<p>2015</p>		<p>2016</p>		

годом, когда выручка фирмы составляла 2,7 млн. Грабовской также принадлежат 50% компании «РТ-ТРЕНИНГ», зарегистрированной в 2017 году. По итогам первого года работы фирма показала выручку 406 тыс. рублей. Данные за 2018 год не раскрыты. В 2011 году Грабовская также являлась собственником компании «Волгатехстрой», но в 2016 году фирма была ликвидирована. В 2014 году возникла новая компания «Волгатехстрой», в которой Грабовская совсем недолго проработала управляющей. В 2015 году Грабовская также являлась единственным владельцем компании «Адвоком», но в 2017 году собственником 55% «Адвокома» стала Елена Дейлик. А с 2018 года доли в этой фирме принадлежат Дейлик и компании «Правелар» Елены Мироновой, уже упомянутой выше участницы конференций WISE. Тем временем сама Анастасия Грабовская получила титул «продвинутый одитор Хаббарда 4 класса» в саентологической церкви Санкт-Петербурга. Пришлось ли ей для этого продать бизнес — неизвестно, но каждый уровень в саентологии стоит очень приличных денег, это факт. Сколько всего уровней в корпорации Хаббарда и кто такие одиторы?

ТЫ — МОРЯЧКА, Я — МОРЯК

«Ребята, я подписала контракт с Сиорг с Флагом», — радостно сообщает на своей странице в ФБ Наталья Акимкина. Знающие друзья комментируют эмоционально: «Звезда!!! Твой размах!! Настоящий джедай!!!». Наталья Акимкина, в недавнем прошлом Сыролева, — директор и владелец самарской компании «Аврора» и Санкт-петербургской «Аврора кабель». Не-

БОРЬБА С МИРОМ, УНИЖЕНИЕ И ПРИЗЫВЫ К ЭКСТРЕМИЗМУ

Целый корпус важнейших материалов саентологов **запрещен в России**, но это не мешает им вербовать adeptов

«Материалы направлены на формирование изолированной социальной группы, члены которой обучаются безупречному выполнению своих функций, значительная часть которых состоит в борьбе с остальным миром. Содержат призывы к осуществлению экстремистской деятельности, а также унижительные характеристики, отрицательные оценки и негативные установки в отношении лиц по признаку их социальной принадлежности. Признаны экстремистскими.

ЗАПРЕЩЕНЫ К РАСПРОСТРАНЕНИЮ — из официального сообщения прокуратуры Московской области, март 2012 года.

❗ Книга «Саентологические идеальные организации. Курс: что такое организация»

❗ Книга «Статус руководителя один»

❗ Книга «Курс руководителя организации» том 0

❗ Книга «Курс «Управление», том 1, том 2, том 3



❗ Информационные материалы Л. Рона Хаббарда: «Лекции к курсу ПИН/ПЛ» в составе 9 аудиокассет и одной книги

❗ Книга «Что такое саентология?»

❗ Книга «Саентологические идеальные организации. Основная шляпа члена рекомендательного исполнительного совета»

сколько лет назад Наталья выступала владельцем уже упоминавшейся выше в связи с саентологическим скандалом самарской компании «Роскабельсвязь» Льва Сыролева. Акимкина развивала бизнес с помощью заветов Хаббарда и также ездила на конференции WISE. С 2017 года, когда Наталья сообщила друзьям о том самом «контракте с Сиорг с Флагом», записи на ее странице в «Фейсбуке» перестали обновляться. Куда она пропала?

Как уже упоминалось выше, «Флаг» («Обслуживающая организация Флага») — это крупнейшая саентологическая церковь в мире, сердце всемирного сообщества саентологов в Клируотере, духовная Мекка саентологической религии. В свою очередь «Сиорг» (Sea Org) — Морская организация, религиозный орден саентологической религии, состоящий из самых преданных саентологов.

Морская организация была основана Хаббардом в 1967 году и изначально располагалась на борту нескольких кораблей. Она ведет наблюдение за деятельностью саентологических организаций во всем мире и предоставляет доступ к высшим саентологическим уровням. Ее члены носят морскую форму и имеют ранги и звания.

Поскольку члены Морской организации являются членами «религиозного ордена», они бесплатно — за еду, одежду и койко-место — работают на саентологическую корпорацию по много часов в день и живут в своего рода общежитиях, получая на карманные расходы, по разным данным, около 50 долларов в неделю. Все члены Sea Org подписывают контракт на 1 миллиард (!) лет, чтобы работать на саентологов во всех последующих жизнях. Выдерживают даже в этой жизни не все. Скандалные признания сбежавших

САЕНТОЛОГИ ЗАЯВИЛИ ОБ ОБЫСКАХ В СВОЕМ ЦЕНТРЕ В ПОДМОСКОВЬЕ

В Центр управления деятельностью по распространению дианетики и саентологии в городе Лосино-Петровский Московской области утром в среду, 29 марта, пришли люди в штатском и начали проводить оперативные действия.

МАРТ

ФСБ НАЧАЛА ОБЫСКИ ОФИСА САЕНТОЛОГОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Сотрудники ФСБ начали обыск в офисе саентологической церкви Санкт-Петербурга в рамках уголовного дела о незаконном предпринимательстве и экстремизме.

ИЮНЬ

ФСБ ПРОВЕЛА ОБЫСКИ В ЦЕРКВИ САЕНТОЛОГОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ФСБ вновь провела обыски в саентологической церкви Санкт-Петербурга в рамках подозрений в экстремизме.

МАРТ

ФСБ ВОЗБУДИЛА ДЕЛО ПРОТИВ ГЛАВЫ ПЕТЕРБУРГСКИХ САЕНТОЛОГОВ

Следователи выяснили, что фигурант дела и неустановленная группа лиц занимались тем, что легализовали средства, которые были получены от незаконной предпринимательской деятельности. По данным следствия, им удалось «отмыть» по меньшей мере 17 млн руб. и 140 млн руб., полученных в наличном виде.

АПРЕЛЬ

САЕНТОЛОГИ ЗНАКОМЯТСЯ С ДЕЛОМ

В Санкт-Петербурге завершено расследование в отношении руководства религиозной организации.

МАЙ

2017

2018

По материалам rbc.ru, kommersant.ru

www.youtube.com/watch?v=jr25Lx0flqw&feature=youtu.be



ДОСЬЕ НА КАЖДОГО
В саентологических церквях сотрудники ФСБ находили сотни папок с секретными досье саентологов

с «Флага» членов «ордена» об ужасающих условиях, в которых содержат завербованных адептов, время от времени прорываются в СМИ и неизменно превращаются в очередной громкий скандал.

Разумеется, не все самарские члены WISE заканчивают в саентологических казармах. Но в саентологической Мекке в Клируотере, на знаменитом «Флаге», рано или поздно оказываются многие.

ПРОБУЖДЕНИЕ ТЭТАНА

«Я клир!!!» — радостно сообщает на своей публичной странице «ВКонтакте» совладелец самарской компании «Ассет» Ксения Газарьянц. На опубликованном в открытом доступе фото с этим сообщением Газарьянц находится как раз в том самом американском Клируотере, на саентологическом «Флаге».

Строительная фирма «Ассет» известна постройкой в Красноярском районе, недалеко от Самары, коттеджного поселка «Яр-Парк». До этого компания в том же районе продавала участки и строила коттеджи в рамках проекта КП «Излучина». Директором и вторым владельцем СК «Ассет» выступает супруг Ксении Газарьянц Сергей Евсеев, возглавляющий также Федерацию футбола Красноярского района. Недавно Евсеев получил из рук главы района Михаила Белоусова награду. Владельцы строительного бизнеса «Ассет» являются не только участниками конференций WISE, но и самыми активными саентологами: на своих открытых страницах в социальных сетях они с удовольствием делятся фотографиями и новостями из регулярных поездок в саентологическую Мекку. «Хочу поделиться с Вами озарением Сергея на тему, что такое САЕНТОЛОГИЯ? и ЗАЧЕМ САЕНТОЛОГИЯ людям», — сообщает из Клируотера Ксения Газарьянц. «Я завершила шикарное обучение — рандаун ВОЗРОЖДЕНИЯ ПРИЧИН-

НОСТИ! Я стала намного счастливее!!!» — делится новыми саентологическими победами прямо с «Флага» совладелец СК «Ассет».

На фотографиях из духовного центра саентологов в США Ксении Газарьянц и Сергея Евсеева видно, что им неодинокое, ведь в Мекке саентологии немало известных паломников из числа самарских бизнесменов. Там, например, можно встретить в форме для специального саентологического тренинга генерального директора корпорации «Энергосвязькабель» Дениса Трунова, или основателя нового проекта многоуровневого маркетинга Perfect Organics Дмитрия Высоктова, или владельца мебельного салона «Кухни Дриада» Дмитрия Прокаева.

Бенефициар самарской компании «Лифтовой производственный центр «Титан» и бывший владелец Самарского завода грузоподъемных механизмов Алексей Мильберг на своей странице в «Фейсбуке» и вовсе указывает Клируотер в качестве места жительства. Это неудивительно, ведь еще в 2015 году Мильберг стал первым в Самаре саентологом высочайшего уровня — ОТ-VII — «оперирующий тэтан седьмого класса».

Одиторы, клиры, тэтаны — что же это вообще такое?

СЖИГАЯ МОСТЫ

Одитор — это так называемый священник саентологической церкви. Одитинг проводится с использованием определенного, придуманного еще Хаббардом, набора вопросов, которые одитор задает другому человеку, или команд, которые он ему подает, чтобы обнаружить «области его душевных страданий» и помочь ему познать себя. Человек, получающий одитинг, называется преклиром (то есть еще не клир).

В свою очередь клир (clear — «чистый») — это в понимании саентологов духовное существо, которое больше не имеет

собственного реактивного ума (скрытого источника нерационального поведения, необъяснимых страхов, расстройств и неуверенности). Избавившись от реактивного ума, человек должен обрести исходную личность и способность самостоятельно принимать решения. «В нашей культуре не существует подходящего описания, которое бы полностью передало все величие состояния клир», — с туманным пафосом уверяют саентологи.

Духовное состояние существования выше состояния клир саентологи называют «оперирующий тэтан» (ОТ). Под словом «оперирующий» понимается «способный действовать и управлять объектами», а под словом «тэтан» — духовное существо, которое является исходным Я. Оперирющий тэтан, таким образом, это тот, кто может управлять объектами вообще без какой-либо необходимости использовать средства физической вселенной. Высшие уровни посвящения ОТ наделяют человека, по обещаниям саентологов, способностями телепатии, телекинеза и еще невесть чем.

Среди уровней ОТ существует самый секретный — ОТ-III под названием «Стена огня», на котором открывается особое тайное учение Рона Хаббарда о событиях, произошедших во вселенной 75 млн лет назад. Это история в духе худшего сценария для «Звездных войн» об инопланетном властелине «Галактической Империи» Ксену, командующем гвардией императора «Верные офицеры». После внезапного исчезновения императора Ксену становится военным диктатором. Стремясь подавить инакомыслие, он проводит тоталитарные законы, которые провоцируют массовые протесты на всех планетах галактической империи. Участвовавшие в этих протестах миллиарды диссидентов арестовываются и перевозятся на планету Тиджик (Землю) в звездолетах. Там они помещаются вокруг вулканов и взрываются водородными бомбами. Это их души были затем собраны и внедрены в тела людей, гласит тайное учение Хаббарда.

Лучшие тренинги для высших уровней посвящения до состояний ОТ саентологам можно пройти только на «Флаге» в Клируотере, а самые высшие уровни представляются лишь на уже упоминавшемся специальном саентологическом корабле — Freewinds, курсирующем в Карибском море. Именно там, в Клируотере и на Freewinds, можно встретить многих самарских бизнесменов, о которых рассказывалось выше.

Весь набор ступеней посвящения в тайные знания саентологии (он называется «Мост к полной свободе») представляет со-

бой огромный и пополняющийся с годами набор всевозможных курсов обучения и специальных тренингов, сопровождающихся бесконечными сессиями одитинга. Каждый чих на этом мосту стоит огромных денег и потраченного времени. Например, для того чтобы стать клиром, необходимо положить в кассу саентологов около 10 млн рублей. В два раза больше может потребоваться, чтобы получить посвящение до уровня ОТ-VIII. Во сколько обойдется вышедший на сегодняшний день в этой пирамиде уровень ОТ-XV, вообще неизвестно, но очевидно — десятки миллионов.

Саентологи предлагают своим адептам в зависимости от их желания и финансовых возможностей два варианта продвижения по мосту: можно просто совершенствоваться в качестве «оперирующего тэтана» лично (программа процессинг), а можно проходить специальное обучение в качестве так называемого священника — одитора, чтобы потом самостоятельно проводить одитинг и зарабатывать на алчущих тайных знаний. Идеальный адепт для саентологической корпорации будет стремиться совмещать оба варианта, ведь тогда он потратит в два раза больше денег.

МЕТР НА МЕТР

«Продаю E-метр Mark Ultra 8 в связи с тем, что очень нужны деньги на уровне ОТ моей маме. Она аттестовала ОТ 3. Сейчас нужно внести деньги до ОТ 5. Сам я клир. Скоро поеду делать рандаун выживания и подготовку к уровням ОТ! Сам живу и нахожусь в городе Тольятти», — пишет отчаявшийся тольяттинский саентолог Сергей Чернов на своей странице «ВКонтакте». Он предлагает «бешеную» скидку 140 тысяч рублей (!) на «чудо-прибор» — «электропсихометр», придуманный Хаббардом для того, чтобы заглянуть внутрь человека и его кошелка. Две железные банки, батарейка и стрелочки — прибор имеет важное «религиозное назначение». Именно с ним саентологические одиторы проводят специальные сессии — исповеди адептов — одитинг. Тайна исповеди громко декларируется. Однако что за сотни папок записей находят взламывающие секретные комнаты саентологов сотру-

СОГЛАСЕН НА ВСЕ

Выдержка из согласия на обработку персональных данных, размещенного на сайте с копирайтом Московской саентологической церкви (i-ext.ru), 2019

Под «персональными данными» имеются в виду имя, дата рождения, данные паспорта, адрес, номер телефона и другие контактные данные, семейное положение, а также **обстоятельства личной (включая интимную) жизни, состояние здоровья, расовая и национальная принадлежность, политические взгляды, философские и религиозные убеждения, биометрические данные, наименования религиозной литературы и материалов, приобретенных мной, и названия обрядов, на которые я записался (записалась).**

Мне известно, что в соответствии с Саентологическим Писанием, чтобы способствовать моему духовному продвижению, могут делаться записи моих исповедей, описания этических поступков и событий моей жизни. Я хочу и выражаю полное добровольное согласие, чтобы указанные в настоящем согласии данные записывались и сохранялись в папках, или обрабатывались иным образом. Уполномоченные представители религиозной группы «Московская саентологическая церковь», а

ники ФСБ при обысках и что подписывают вовлеченные адепты «священного писания» Рона Хаббарда?

Скандалы, связанные с обвинениями саентологов в манипулировании своими «прихожанами» с помощью полученных от них признаний о личной жизни, тайных пристрастиях и совершенных проступках, постоянно сотрясают мировые СМИ.

«Делу» удалось обнаружить на российском сайте по заочному изучению материалов саентологии с копирайтом московской саентологической церкви и знаком защищенных авторских прав американского Центра религиозной технологии интересный документ — типовое согласие на бланке «Религиозной группы Московский саентологический центр» на обработку персональных данных со сроком действия 50 лет.

«Мне известно, что в соответствии с Саентологическим Писанием, чтобы способствовать моему духовному продвижению, могут делаться записи моих исповедей, описания этических поступков и событий моей жизни. Я хочу и выражаю

также других Церквей Саентологии, организаций, действующих в сфере распространения или применения Саентологии, находящихся на хорошем счету у Международной Церкви Саентологии, включая Church of Scientology Europe (Церковь Саентологии Европы, Дания, Копенгаген, Store Kongsgade, 55), Church of Scientology Religious Education College Inc. (Церковь Саентологии религиозный колледж в Великобритании, Saint Hill Manor, East Grinstead, West Sussex RH19 4JY), Church of Scientology Flag Service Organization (Обслуживающая организация Флаг, США, Флорида, Клируотер, 118 North Fort Harrison Ave) и другие подобные организации, **могут получать от религиозной группы «Московская саентологическая церковь» (а религиозная группа вправе им такие данные передавать), обрабатывать, хранить и использовать мои персональные данные, папки с моими личными данными и данными исповедей для помощи мне в моем духовном совершенствовании в Саентологии /.../.**

Срок действия согласия — пятьдесят лет.

© МОСКОВСКАЯ САЕНТОЛОГИЧЕСКАЯ ЦЕРКОВЬ. I-ext.ru

полное добровольное согласие, чтобы указанные в настоящем согласии данные записывались и сохранялись в папках, или обрабатывались иным образом» — гласит документ. В качестве организаций, которым дается согласие на хранение папок с данными о личной и интимной жизни человека, состоянии его здоровья, политических взглядах, философских и религиозных убеждениях, биометрических данных и так далее, перечислены все саентологические подразделения США и Европы. Как вам такая конфиденциальность?

Самые большие деньги, как известно, делаются в тишине. Сколько миллиардов хранится в тихих сейфах с исповедями саентологов России и Самарской области, знают только в Лос-Анджелесе и Клируотере.

Клирование всей планеты, объявленное главной целью крестового похода саентологов, идет полным ходом под тихий шелест книг по саморазвитию и кейсов с административной технологией Рона Хаббарда для бизнесменов. Когда грянет буря всеобщего просветления, пока не известно, но ее глаз уже смотрит на нас. Этот глаз видит будущее, в котором польхающие мосты к полной свободе за миллионы долларов и контракты саентологов с каждым на миллиарды лет.

«Это похоже на волшебство. Это и есть волшебство. Это Саентология». Лафайет Рон Хаббард (ЛРХ). **D**

– Оксана Виноградова, Алексей Петренко

**ЧТОБЫ СТАТЬ КЛИРОМ,
НЕОБХОДИМО ПОЛОЖИТЬ
В КАССУ САЕНТОЛОГОВ
ОКОЛО 10 МЛН РУБЛЕЙ**



ЛУЧШИЙ
«Ошляпленный» в саентологической терминологии — хорошо обученный выполнять все должностные инструкции

Подробности

ПОДАВЛЕНИЕ ПОДАВЛЕНИЯ

ЭКСТРЕМИЗМ, УНИЖЕНИЯ И БОРЬБА СО ВСЕМ МИРОМ — ЗА ЧТО «СВЯЩЕННОЕ ПИСАНИЕ» САЕНТОЛОГОВ ОКАЗАЛОСЬ **ВНЕ ЗАКОНА**

Если вы стукнете клира по уху, он будет звенеть целый час без перерыва — настолько они чисты», — сказал однажды в августе 1966 года на одной из своих лекций Рон Хаббард. В чистоте саентологии, однако, не уверены в России ни правоохранительные органы, ни суд. Почему?

ПИН И ПЛ

Одной из основ саентологии, которая формирует ее экстремистский характер и заставляет ее членов заниматься не помощью, а борьбой с миром, является учение о «подавляющих личностях» (ПЛ) и людях, которых саентологи называют «потенциальные источники неприятностей» (ПИН). Это не просто какая-то мелкая деталь саентологии. Это, как мы можем оценивать, важнейшая догма, формирующая отношение саентологов к окружающему миру и буквально пронизывающая их взгляды на людей вокруг, как минимум каждый пятый из которых, насколько можно судить по мнению Хаббарда, — ненормальный.

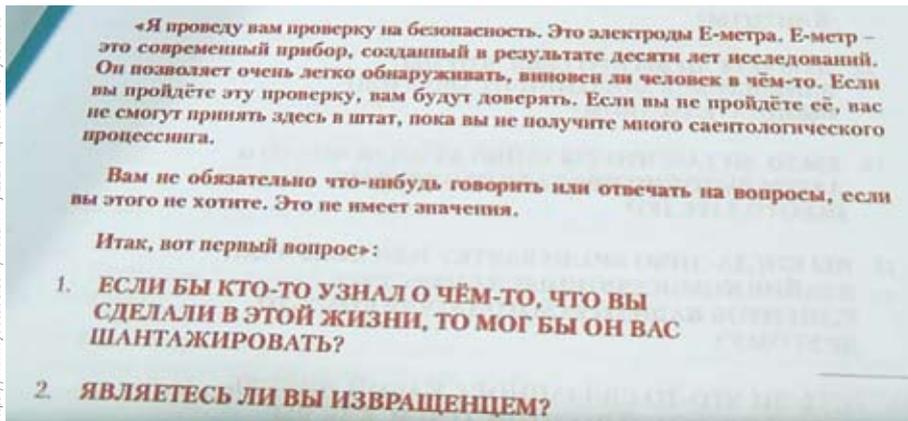
Учение о ПЛ и ПИН саентологи открывают только избранным, прошедшим селекцию преданным членам: в общедоступной литературе, в красочных книгах, которые украшают прилавки своих так называемых книжных магазинов по саморазвитию и диететике, о «подавляющих личностях» вы ничего не найдете. Там взгляд на мир саентологов нарочито дружелюбен: все люди хорошие, улучшаем мир и так далее.

Истинное учение Хаббарда открывается лишь самым преданным адептам на высших уровнях обучения — в целом корпусе литературы из тысяч страниц так называемых инструктивных писем и бюллетеней Хаббарда. Именно они формируют тайную, закрытую часть «священного писания» религии саентологов. Целая библиотека сокровенных, важнейших и основных знаний саентологов — в списке экстремистской литературы Минюста РФ и запрещена в России. Но будем ли мы так наивны, чтобы думать о том, что правоверные саентологи игнорируют экстремистскую часть наследия своего всеблагого гуру-основателя? Конечно нет. Ведь все наследие Рона Хаббарда — уж тем более поскольку саентология, по их заявлениям, является религией — это не что иное, как священное писание для саентологов.

Официальная саентология это заявляет прямо и недвусмысленно: «Все данные саентологической религии изложены в более чем сорока миллионах слов, произнесенных и написанных Л. Роном Хаббардом — источником и основателем Саентологии». То есть каждое слово, произнесенное Хаббардом, — это и есть «писание» «церкви». Что же на самом деле говорится в «священных текстах» саентологов и открывается на высших уровнях саентологической иерархии? Прочитируем лишь несколько фрагментов о «подавляющих личностях» и «потенциальных источниках неприятностей», каковыми для саентологов являются 20% населения Земли.

Вот, например, цитата из документа под названием «Инструктивное письмо от 5 апреля 1965»: «Настоящие ПЛ составляют около 2% всего населения. Рестимулируя других, они создают из других 17% потенциальных источников неприятностей. Поэтому около 20% населения — это люди вне этики». В числе основных признаков ПЛ по указанию Хаббарда саентологам следует искать следующие: «человек активно поддается саентологии», «человек отказывается подчиниться инструкции». «Это рак. Его надо сжечь», — подытоживается в послании Хаббарда.

https://www.youtube.com/watch?v=jz5Lx0f1qW&feature=youtu.be



НА ПРОВОДЕ

При обысках саентологов находят много интересных документов

одном из своих ин-структивных писем, «час работы при наличии е-метра в руках одитора-эксперта, способного правильно оценивать, даст

все то, что фрейдовский аналитик вообще в принципе надеялся достичь, причем в нашем случае это произойдет неизбежно, в отличие от крохотных результатов аналитика».

В одной из своих лекций Хаббард заявил: «Мой спор с психиатрией сводится к единственному <...> факту, что психиатров не очищает их профессия. У них грязные руки».

Чем же ненавистны саентологам журналисты? Вероятно, тем, что пытаются рассказывать больше, чем хотелось бы саентологам. «Людям, которые пытаются судить саентологию на слушаниях или пытаются ее расследовать, не должно придаваться никакого значения. Вы не должны пытаться их инструктировать или помогать. Под эту категорию попадают такие люди, как судьи, журналисты, писатели для журналов».

Цель саентологов, прямо сформулированная в ее догматах, которые, как установлено в России судом, «содержат призывы к осуществлению экстремистской деятельности, унижительные характеристики, отрицательные оценки и негативные установки в отношении лиц по признаку их социальной принадлежности», — «формирование изолированной социальной группы, члены которой обучаются безупречному выполнению своих функций, значительная часть которых состоит в борьбе с остальным миром». Это цитаты из официального сообщения прокуратуры Московской области по итогам судебных процессов, поставивших «писания» саентологии вне закона. Несмотря на это, изворотливым саентологам пока удается не просто проповедовать в России свое учение, но и агрессивно вербовать новых adeptов.

«Почему развитие саентологии в России встречает яростное сопротивление?» — спросили однажды основателя саентологической церкви Москвы Владимира Куропятника. «Будь вы на страже безопасности своей страны, как бы вы реагировали на появление на своей территории хорошо организованной группы, в которую входят десятки тысяч людей, и их количество быстро растет, и которая управляется из-за рубежа, более того — из США?» — объяснил Куропятник.

И в самом деле, как? **D**

— Алексей Петренко

Как можно судить по закрытым документам саентологов, все противники саентологии, по мнению Рона Хаббарда, — это изначально «люди вне этики». В мае 1980 года Хаббард разослал по организациям инструктивное письмо под названием «Подавление саентологии и саентологов». В нем, насколько мы можем оценивать, все критики саентологии изначально обозначены как «подавляющие личности»: «ПОДАВЛЯЮЩАЯ ЛИЧНОСТЬ или ГРУППА — это то, что активно стремится действиями или заявлениями подавить или нанести вред саентологии или саентологам при помощи подавляющих действий». Что это за действия в понимании корпорации Хаббарда?

ПРОТИВ ВСЕХ

«В церкви саентологии подавляющие действия включают в себя: общественное отрицание саентологии или саентологов <...>; общественные заявления против саентологии или саентологов <...>; предположения, советы или голосование за законопроекты или порядки, за законы или правила, направленные на подавление саентологии; ...написание доклада или угроза о написании доклада на саентологию или саентологов в гражданский орган в попытке подавить саентологию или саентологов <...>; ведение уголовного процесса против любой саентологической организации или саентолога, включая тяжбу в отношении оплаты услуг».

В одной из своих лекций (август 1966 года) Хаббард определял «подавляющую личность» еще более просто: это люди, которым просто... не помогает саентология. Не помогает — значит плохой. «На самом деле подавляющую личность нетрудно идентифицировать. Это тот, у кого нет никаких улучшений кейса. «Ну, — скажете вы, — это очень жестоко. Если кому-то не становится лучше от дианетического или саентологического одитинга, вы тут же говорите, что он сам по себе плох». Ладно,

считайте так, если вам нравится. Мне это все равно».

Если вам повезло не оказаться в глазах саентолога «подавляющей личностью», то, скорее всего, вы можете быть для него «потенциальным источником неприятностей». «Человек является потенциальным источником неприятностей постольку, поскольку он связан с подавляющей личностью, — указано в инструктивном письме Хаббарда. — Пока это будет продолжаться, он будет оставаться потенциальным источником неприятностей, неважно, НАСКОЛЬКО убедительны его «альтернативные» объяснения».

Согласно инструктивному письму Хаббарда от 7 мая 1969 года, к числу людей — «потенциальных источников неприятностей» для саентологов относятся даже родственники (!) тех, кто плохо относится к саентологии: «люди, которые интимно связаны (брак или семья) с лицами, которые известны своим антагонизмом в отношении умственной или духовной философии саентологии». «Люди, которые когда-то в прошлом... приносили вред или самостоятельно или публично атаковали саентологию или же были частью такой атаки, а также их ближайшие родственники, никогда не должны приниматься на процессинг центральной организацией или одитором».

Есть целые социальные группы людей, которых саентологи изначально считают, мягко говоря, не совсем полноценными, — это журналисты и психиатры. И это так же прямо декларируется в «священном писании» саентологии. В отношении психиатров агрессивная установка саентологов, вероятно, связана исключительно с конкуренцией, ведь сама саентология претендует именно на излечение психических недугов людей. Тем более что по мнению Рона Хаббарда «примерно 15-20% человечества явно душевнобольные». Огромный рынок — можно ли его упустить?

Как презрительно пишет Хаббард в

ВЫХОД В МОРЕ

В новом навигационном сезоне Самарский речной порт готов начать сотрудничество с Севастопольским специализированным морским портом



АО «Порт Самара» ведет переговоры с ООО «Севастопольский специализированный морской порт», партнерство

с которым даст возможность Самарской области интегрироваться в систему водных перевозок с выходом в Черное море и таким образом увеличить объем грузоперевозок на экспорт. При этом достижение положительных договоренностей с Сева-

стополем приобретет всероссийский масштаб: грузооборот увеличится не только для Самарского региона, но и России в целом.

В период стагнации развития речных портов из-за недозагрузки и использования старых мощностей Самарский речной порт в текущем году планирует получить доступ к инфраструктуре Севастопольского специализированного морского порта. По словам руководителя АО «Порт Самара» Дмитрия Лукья-



нова, исторически порт Севастополя имеет прямой выход на Европу. «Здесь непосредственная близость к Турции, Грузии, Азербайджану, Восточной Европе. Если мы начнем использовать этот водный путь для доставки товаров в Крым напрямую из Самарского региона, то сможем в разы увеличить объем грузоперевозок, — комментирует он. — Реализация этого совместного проекта повлечет за собой экономическое развитие области».

ООО «Севастопольский специализированный морской порт» (ООО «ССМП») было учреждено в 2015 году в рамках совместного соглашения правительства Севастополя и ОАО «РТ-Логистика» (входит в структуру ГК «Ростех»). Предметом соглашения стало использование портовой инфраструктуры для поставок продукции и перевалки грузов двойного и гражданского назначения.

Основными преимуществами порта являются его глубоководность и защищенность, близость крупных городов. Севастопольский специализированный морской порт расположен на восточном берегу Камышовой бухты города Севастополя. Универсальная незамерзающая акватория позволяет осуществлять круглогодичную навигацию. Порт имеет развитую инфраструктуру, включающую железнодорожные и подкрановые пути, автомобильные дороги, инженерные сети и ремонтные базы. По данным готовящегося с Самарским речным портом соглашения, в качестве пункта для перегрузки и места хранения продукции, пришедшей из Самарского региона, будут использоваться склады на территории Севастопольского специализированного морского порта, порталные краны и другие мощности. Для перевозки грузов возможно подключать местный флот. В порту организован внутренний рейд, поэтому баржа может стоять не только с внешней стороны, с моря, но и внутри

Комментарий



ДМИТРИЙ ЛУКЬЯНОВ,

*руководитель
АО «Порт Самара»:*

— Сейчас мы ведем переговоры о сотрудничестве с ООО «Севастопольский специализированный морской порт». По результатам достигнутых договоренностей будет увеличен грузооборот АО «Порт Самара», что, в свою очередь, приведет к росту экономики Самарской области, а также позволит нашему региону интегрироваться в глобальные транспортные маршруты России.

порта, что обеспечивает максимальную защищенность груза. Также есть возможности для перевалки зерна, при этом сроки хранения груза могут быть увеличены.

Еще один важный момент, который может активизировать рост водных грузоперевозок региона, — это грузонапряженность российских железных дорог. Проблема, с которой уже не один год сталкиваются железнодорожные перевозчики, заключается в том, что летом южное направление традиционно перегружено пассажирскими перевозками. То есть вагоны с грузами различных типов доходят до Среднего Поволжья, а дальше остаются здесь на длительное время вплоть до закрытия сезона от-



пусков из-за невозможности отправить грузовые составы по железной дороге. В данном случае на помощь может прийти АО «Порт Самара», взяв на себя перевалку грузов с железнодорожного транспорта на речной, предоста-

вив свою инфраструктуру и мощности для хранения и дальнейшей доставки груза в Крым, Турцию, Азербайджан, используя при этом собственный или сторонний флот. «Места на реке хватит всем», — говорят речники.

СПРАВКА

Севастопольский специализированный морской порт расположен на Черном море в юго-западной части Крымского полуострова.

Имеет 11 причалов общей протяженностью 1770 м.

Длина канала составляет 1130 м, ширина — 45 м, глубина — 8 м.

Площадь территории порта — 28,9 га.

Общая длина причального фронта — 3272,92 м.

Открытые складские площади — 74 000 кв. м.

Площадь закрытых складских помещений в капитальных зданиях — 16 250 кв. м.

ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ

Севастопольского специализированного морского порта:

- судоходство;
- весь комплекс береговых услуг, связанных с морскими перевозками грузов, их перевалкой на другие транспортные средства;
- фрахтование и агентирование судов;
- транспортно-экспедиторские работы;
- возможность рейдовой дозагрузки.

Источник: <https://www.sevmp.ru/>

Комментарий

АЛЕКСЕЙ ФЕДОСЕЕВ,

*коммерческий директор
АО «Порт Самара»:*

— Перед началом навигации-2019 мы просчитываем разные варианты доставки грузов. В настоящее время идет формирование тарифов на перевозку грузов водным транспортом, которые могут конкурировать с тарифами на железнодорожные перевозки. Думаю, в этом году мы увидим существенное увеличение объемов перевалки груза с железной дороги.





Реклама

ЖИТЬ, А НЕ ЖДАТЬ!

ИПОТЕКА

 **ВБРР**

Быстрое новоселье
с ипотекой ВБРР

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

8 (800) 700-03-49 КРУГЛОСУТОЧНО,
www.vbrr.ru ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ

РАЗВЕДКА

Примерившие белые халаты самарские бизнесмены делят в целом чистую прибыль порядка миллиарда рублей в год. Кто богаче всех?

В Самарской области сегодня работают почти 2500 компаний, оказывающих медицинские услуги. По подсчетам «Дела», их совокупный годово́й оборот достигает уровня шести миллиардов рублей. Маржинальность медицинского бизнеса, по оценкам экспертов из числа участников рынка, составляет около 15%, так что примерившие белые халаты бизнесмены делят в целом чистую прибыль порядка миллиарда рублей в год. Кто богаче всех?

ЗДОРОВО ЖИВЕШЬ

Региональный и федеральный рынки частной медицины, по оценкам экспертов, ежегодно растут. По данным маркетингового агентства BusinesStat, в 2018 году оборот медицинского рынка в России вырос на 11,6% по сравнению с 2017 годом и достиг 3063,3 млрд руб. Основным фактором роста стало увеличение средней цены приема на 9,8%. В 2018 году стоимостный объем сектора легальной коммерческой медицины, с точки зрения профильных федеральных экспертов, вырос на 10,8% и составил 483 млрд рублей. На рост в первую очередь повлияла повышенная востребованность услуг узких специалистов за счет оптимизации государственных клиник. На теневой сектор и ДМС, согласно упомянутому выше источнику, в 2018 году пришлось 6,7 и 4,9% от стоимостного объема медицинского рынка страны.

Самарские специалисты давать четкие формулировки относительно регионального рынка медицинских услуг не спешат. Кроме того, едва ли не единственной прозвучавшей из уст экспертов «Дела» характеристикой стало то, что рынок становится все более высококонкурентным. «Оценка емкости рынка частной медицины как Самарской области, так и российской, является сложной задачей, требующей унифицированных форм и принятия ключевыми игроками



Счетная палата

ЗДОРОВЫЙ ИНТЕРЕС

«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

рынка общих правил по его оценке. При этом полученные результаты всегда могут подвергаться сомнению», — объясняют эксперты многопрофильной клиники «Реавиз».

Владелец компании-оператора клиники «Медицинской компании «Реавиз» Евгений Буренков снова оказался за рамками рейтинга «Дела» по причине отсутствия данных о финансовых показателях организации в открытых источниках. Раскрыть информацию о выручке по запросу «Дела» в «Реавизе» также не пожелали. «Работа клиник была признана удовлетворительной, плановый показатель по выручке выполнен на 96%. Показатель отношения расходов на оплату труда к выручке к концу года достиг значения 4,5. На 2019 год запланировано увеличение выручки на 50%», — это все, что пожелали сообщить о своих финансовых успехах в «Реавизе».

ВИТАМИН РОСТА

В новый рейтинг «Дела» вошли три десятка самых богатых владельцев медицинского бизнеса. Их совокупный доход по итогам 2017 года немногим

менее 4-х млрд рублей. Рост по отношению к показателю аналогичного предыдущего периода, равнявшемуся 3,6 млрд рублей, составил 8%. Тем не менее с 539 млн рублей до 401 млн сократилась за исследуемый период совокупная чистая прибыль компаний, принадлежащих фигурантам рейтинга «Дела».

Кроме региональных компаний свои позиции на самарском рынке коммерческой медицины наращивают федеральные игроки. Общий доход пятерки лидеров — самарских медицинских компаний, интегрированных в федеральные холдинги — в 2017 году составил около 1,8 миллиарда рублей, что на 15% больше полутора миллиардов предыдущего периода. Позиции их в рейтинге 2019 года по сравнению с 2018 годом не изменились. По-прежнему первое место в топ-5 занимает «Медицинская компания ИДК», рост выручки за 2017 год по отношению к 2016 году составил 12%, а ее показатель превысил 900 млн рублей. По оценкам экспертов положительная динамика распространится и на итоги 2018 года. «Многопро-

фильный госпиталь, включающий в себя перинатальный центр, хирургические отделения с профилем урологии, гинекологии, травматологии, общей хирургии, онкологии заполнился гораздо быстрее ожидаемого срока», — говорит Марат Тугушев, главный врач ЗАО «Медицинская компания ИДК». Уступать лидирующие позиции компания не собирается. «Как ИДК мы развивались более 20 лет, лидировали на рынке коммерческой медицины. В 2013 году нас усилила интеграция в федеральную сеть «Мать и дитя» Марка Курцера, известного как в бизнес, так и в медицинской среде. Я считаю, мы номер один», — говорит Марат Тугушев, главный врач клиники «Мать и дитя — ИДК». Уступать лидирующие позиции компания не собирается. «Как ИДК мы развивались почти 30 лет, лидировали на самарском рынке коммерческой медицины. В 2013 году нас усилила интеграция в федеральную сеть «Мать и дитя» Марка Курцера, известного как в бизнесе, так и в медицинской среде. Я считаю, мы номер один», — без ложной скромности заявляет Тугушев.

Следующие две позиции занима-

**Многопрофильная
Клиника
РЕАВИЗ**

УЛ. СОВЕТСКОЙ АРМИИ, 243

- ЛОР-хирургия за один день
- Взрослая и детская неврология
- Лечение гастрита и дисбиоза
- Производственная аптека
- Деликатная хирургия
- Травматология

**РЕАВИЗ
с заботой
и вдохновением!**

**РЕАВИЗ
МНОГОПРОФИЛЬНАЯ КЛИНИКА**

(846) 321-02-03

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Реклама

САМЫЕ БОГАТЫЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

по размеру подконтрольной выручки за 2017 год

Место	Бенефициар	Компания	Чистая прибыль, 2016 г., млн руб.	Чистая прибыль, 2017 г., млн руб.	Динамика чистой прибыли 2016/2017, %	Выручка, 2016 г., млн руб.	Динамика выручки 2016/2017, %	Выручка, 2017 г., млн руб.
1	Эдуард Мнацаканян	«Медгард», «Медгард – Ульяновск», «Медгард – Набережные Челны», «Медгард – Саратов», «Медгард – Оренбург»	268	106	-60	898	1	910
2	Алексей Гаврилов, Татьяна Гаврилова	«Реацентр Самарский», «Самарский терапевтический комплекс Реацентр», «Реацентр Ижевский», «Реацентр Волгоградский», «Реацентр Санкт-Петербург», «Реацентр Саратов», «Реацентр Кузбасс», «Реацентр Тольятти», «Реацентр Ульяновск», «Реацентр Волгоград», «Реацентр Ижевск», «Медицинский центр «Нейрон» и др.	50	62	9	460	8	495
3	Сергей Поleshиков	ИФА «Наука», ПЦР «Наука», КДЛ «Наука», «Наука», БАК «Наука», «Наука-Самара», «Наука» (Волгоград), «Наука-Ульяновск», «Наука-Пенза», «Наука» (Оренбург)	44	72	64	324	16	375
4	Александр Попов	«Медикал Сервис Компани», «Медицинский сервисный центр»	19	18	-5	288	-5	274
5	Алексей Трахтенберг, Александр Сержанин	Медицинский лучевой центр	37	35	-5	170	9	186
6	Сергей Бранчевский	РМЦ, ФК «Лазерная коррекция зрения»	10	13	30	122	26	154
7	Владимир Шарапов	Самарский диагностический центр	47	10	-79	128	16	149
8	Екатерина Мельникова	СК «Биодент», «Биодент-С», «Биостом»	13	4	-69	117	-7	109
9	Виталий Космиров, Сергей Космиров, Надежда Космирова	Частная клиника «Косма»		-3	200	86	12	96
10	Антон Кравченко, Марина Кравченко	«Клиника доктора Кравченко», «Клиники доктора Кравченко»	1	7	600	64	48	95
11	Александр Синякин	АМЦ «Открытая Медицина»	1	0	-100	89	3	92
12	Вячеслав Морозов	«Гепатолог»	0	4	-	58	57	91
13	Вероника Маковецкая, Игорь Платонов, Татьяна Платонова	«ССК», «ССК»	20	24	20	81	6	86
14	Вячеслав Пилягин	«Точка зрения», «СВС»	2	8	300	83	-11	74
15	Юлия Белякова, Элеонора Смуглова	«Доктор линз»	5	2	-60	69	-3	67
16	Алексей Архипов	«Дентальная Клиника Архипова»	5	5	0	55	13	62
17	Андрей Аськов	«Призвание»		2	-300	52	13	59
18	Олег Фатенков	Консультативно-диагностический медицинский центр	4	1	-75	65	-11	58
19	Андрей Колесников, Ирина Колесникова	Медицинский центр «Самарская школа ультразвука», МЦ «Самарская школа ультразвука. Диагностический офис», «Здоровые дети – Самара»	2	-3	-250	53	0	53
20	Корней Шишкин	СП «Ортодонт»	1	1	0	54	-7	50
21	Сергей Стебнев	«Хирургия глаза»	2	19	850	18	144	44
22	Владимир Древин	«Диастом. Клиника Доктора Древина», ООО «ЗД-Диалог»	3	1	-67	38	16	44
23	Светозар Шелеметев	«Профмедцентр»	8	8	0	41	-7	38
24	Татьяна Суздальцева, Наталья Суздальцева, Ольга Яковлева, Владимир Солянов	ЛДЦ «Иммунологии и Аллергологии»	0	3	-	30	20	36
25	Александр Проскурин, Наталья Гаврилова, Константин Резаев	«Клиника Гавриловой»		3	-	30	17	35
26	Александр Куцупалов	Поликлиника «Медицина»	0	0	-	30	17	35
27	Светлана Тарасова	«Вертебра»	5	7	40	19	68	32
28	Рафаэль Шаипов, Юлия Шаипова	ЛПЦ «Дент-Линия»	1	2	100	31	-3	30
29	Виталий Гройсман, Ирина Гройсман, Валентина Гройсман, Анастасия Гройсман	МЦ «Визави», МЦ «Врачебная Косметология Валентины Гройсман»	-4		-75	31	-3	30
30	Александр Федосеев, Ирина Федосеева	«Клиника доктора Федосеева»	1	3	200	23	26	29

Источники: «СПАРК-Интерфакс», данные компаний

КАК МЫ СЧИТАЛИ

В рейтинг самых богатых владельцев частных медицинских компаний Самарской области включены владельцы организаций Самарской области, в регистрационных данных которых значатся следующие виды деятельности: общая врачебная практика, деятельность больничных организаций, стоматологическая практика, специальная врачебная практика, деятельность в области медицины. Из выгрузки были исключены санаторно-курортные учреждения.

В рейтинге участвуют только местные бизнесмены, при этом учитывались показате-

ли выручки их самарских и инорегиональных медицинских компаний. Выручка нескольких медицинских компаний, принадлежащих одному владельцу, суммировалась. Данные ранжировались по уровню совокупной выручки медицинских компаний за 2017 год, принадлежащих одному бизнесмену. В тех случаях, когда известен бенефициар компаний, но бизнес записан на других лиц, указывался предполагаемый собственник. Некоторые владельцы частных медицинских компаний не вошли в рейтинг «Дела» по причине отсутствия информации о выручке. Так, не попал в рейтинг ректор и владелец медицинского университета «Реавиз» Ни-

колай Лысов, который более двух лет назад открыл одноименную многопрофильную медицинскую клинику. Ее оператор – ООО «Медицинская компания «Реавиз» (директор и владелец Евгений Буренков) – не раскрыл финансовые показатели за 2017 год.

Компании, которые входят в федеральные и международные холдинги, не были учтены в рейтинге «Дела», однако по ним издание подготовило отдельную инфографику, также представленную в материале. В нее вошли только те представители федеральных групп, которые зарегистрировали самарские подразделения как самостоятельные юридические лица.

ют сетевые лаборатории «Инвитро-Самара» и «Ситилаб», представители которых залогом коммерческого успеха медицинской организации называют многопрофильность.

«Многопрофильные клиники большую часть денег зарабатывают на самом приеме, — объясняет «Делу» Павел Михайлов, директор федеральной сети клинично-диагностических лабораторий «Ситилаб» региона Поволжье. — Возьмем некую небольшую коммерческую клинику, назовем ее «Доктор Пилюлькин». «Доктор Пилюлькин» больше зарабатывает на врачебных услугах. Что есть у врача на приеме? Стул, стол, фонендоскоп, лампа, помещение, оплата врача, налоги... Стоит такой прием для пациента от тысячи рублей примерно. Мы же для клиники делаем анализы, которые стоят в основном не дороже 200-300 рублей за одно исследование (рутинная биохимия, общий анализ крови, гормоны). И в целом наша прибыль образуется только за счет объемов и грамотно рассчитанной себестоимости». «Ситилаб» занимает третье место в топ-5 крупнейших частных медицинских компаний в Самарской области, входящих в федеральные группы, второй год подряд. По итогам 2017 года «Ситилаб» заработал 244 млн рублей, показав при этом положительную динамику 15% по сравнению с 2016 годом.

На 14% выросли занявшие четвертое место ЛДЦ «МИБС-Самара» и ЛДЦ «МИБС-Тольятти» — узкопрофильные учреждения, предоставляющие услуги МРТ и КТ. Федеральная сеть МИБС на самарском рынке представлена достаточно давно. В 2017 году ЛДЦ удалось заработать на высокотехнологичных исследованиях 158 млн рублей. «За последние годы динамика стабильная, количество исследований планомерно растет. Когда два года назад мы выводили на рынок Самары третий центр с установкой МРТ, прекрасно понимали, что конкуренция будет жесткой — ведь вместе с нами в городе насчитывается около 20 машин. Мы были готовы к тому, что на первом этапе, после по-



явления в сети третьего томографа, рентабельность немного упадет, но сейчас ситуация стабилизировалась. Мы задействуем все каналы продаж, занимаемся активным рекламным продвижением услуги и видим результат: по нашим оценкам, загруженность аппаратов МИБС выше, чем в среднем по рынку», — рассказывает «Делу» Дмитрий Лукин, директор ЛДЦ «МИБС-Самара».

Пятерку растущих федералов замыкает ММЦ «Медикал ОН ГРУП-Самара». Доход компании увеличился на 4% и составил по итогам 2017 года 70 млн рублей.

ДОРОГОЙ ДОКТОР

Структура рейтинга «Дела» топ-30 самых богатых владельцев частных медицинских компаний Самарской области практически повторяет структуру топа федеральных игроков в Самаре с одним только исключением.

Лидером рейтинга уже второй раз стал Эдуард Мнацаканян, успешно инвестирующий в многопрофильные клиники «Медгард». Третье место у сети лабораторий «Наука» Сергея Полещикова. Специализирующая на заместительной почечной терапии «Медикал сервис компани» Александра Попова

РАВНОВЕСИЕ

«Точка зрения» и «СВС» Вячеслава Пилягина в 2017 году сократили выручку, но резко нарастили прибыль

заняла четвертое место, а МЛЦ Алексея Трахтенберга, оказывающий высоко-технологичную помощь, замыкает

пятерку лидеров.

Открытием нынешнего рейтинга «Дела» стал владелец специализирующегося на реабилитации детей с различными отклонениями в развитии «Реацентра» Алексей Гаврилов, занявший вторую строчку в рейтинге «Дела», уступив только Эдуарду Мнацаканяну. Гаврилову удалось на базе собственных технологий создать федеральную сеть «Реацентр», представительства которой работают даже в странах ближнего зарубежья (см. «Рефлексы Гаврилова», стр. 40). Хотя для узкопрофильных медицинских учреждений нехарактерны столь внушительные обороты. Большинство узкоспециализированных клиник сохраняет тенденцию снижения темпов роста.

В частности, сократились доходы в 2017 году в сегменте офтальмологии. «Оптический рынок просел примерно на 15% за два года, — отмечает Вячеслав Пилягин, бенефициар компании «Точка зрения», известную как «Октопус», занявшей в рейтинге «Дела» 14-е место. — У людей стало меньше денег, они стали меньше тратить, даже невзирая на то, что оптический бизнес достаточно благодарный. Продукты офтальмологии жизненно необходимы человеку. Тем не менее очки можно раз в год менять, а можно и раз в 10 лет. Произошло перетекание из более дорого сегмента в более дешевый. Что касается офтальмологического рынка, то также произошло его снижение». Выручка компании Пилягина в 2017 году упала на 11% и составила всего 74 млн рублей, тогда как в 2016 году она была 83 млн руб. Что нельзя сказать о прибыли, которая завидным образом увеличилась с 2-х до 8 млн рублей, что составило 300% динамики. Источники «Дела» утверждают, что такой скачок прибыли связан с ужесточением условий работы сотрудников, уменьшением заработной платы и ликвидации премиальных за переработку. Хотя и сам Пилягин открыто признает: «Когда идет снижение, нужно с этим бороться. Если мы не можем увеличивать доходы, значит, нужно сокращать расходы».

Владельцев узкопрофильных кли-

МНОГОПРОФИЛЬНЫЕ КЛИНИКИ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ДЕНЕГ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА САМОМ ПРИЕМЕ



Клубный дом

ЛЕВ

**ЛИШНИХ
НЕ БУДЕТ**



Старт продаж квартир в элитном клубном доме «Лев»

Всего девять квартир в доме.

Исторический центр города.

Комфортные планировки.

Квартиры со свидетельством.

АМОНД
группа компаний

amond.ru

Подробности в офисе продаж:

г. Самара, ул. С. Разина, д. 102, 8 846 311 11 11

Адрес объекта: г. Самара, ул. Льва Толстого, 85. Агентский договор № 05/39 от 09.01.2012г; агентский договор № 05/40 от 09.01.2012г; агентский договор № 05/41 от 09.01.2012г; агентский договор № 05/42 от 09.01.2012г; агентский договор № 05/43 от 09.01.2012г; агентский договор № 05/44 от 09.01.2012г; агентский договор № 05/45 от 09.01.2012г; агентский договор № 05/46 от 09.01.2012г; агентский договор № 05/47 от 09.01.2012г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240690 от 22.02.2013г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240689 от 22.02.2013г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240910 от 22.02.2013г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240911 от 22.02.2013г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240912 от 22.02.2013г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240913 от 22.02.2013г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240914 от 22.02.2013г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240915 от 22.02.2013г; свидетельство о праве собственности 63-АК № 240916 от 22.02.2013г. Реклама

ник в рейтинге «Дела» больше половины — 19 из 30. Они оказывают услуги в области офтальмологии, стоматологии, ортодонтологии, косметологии, гинекологии, нефрологии и ортопедии. В 2016 году узкопрофильные мед-клиники заработали на своих услугах более 1,3 млрд руб. В 2017 году выручка выросла на 15% и составила чуть более 1,5 млрд руб. «В 2016 году показатели улучшились, отмечался рост выручки, числа клиентов и числа оказания услуг. Такая тенденция распространилась и на последующие два года, поэтому мы были вполне удовлетворены результатами 2017 и 2018 годов», — рассказывает генеральный директор ФК «Лазерная коррекция зрения» Сергей Бранчевский.

Офтальмологи и стоматологи стали лидерами узкопрофильной медицины в регионе. В рейтинг попали четыре офтальмологические клиники, которые заработали в 2017 году 339 млн рублей, и семь «стоматологий», совокупный доход которых составил 410 млн рублей.

Среди специфических узкопро-

ФЕДЕРАЛЫ

Топ-5 крупнейших частных медицинских компаний в Самарской области, входящих в федеральные группы, по выручке за 2017 год

«Медицинская Компания ИДК»	↑12
813	
909	
«Инвитро-Самара»	↑26
315	
396	
«Ситилаб»	↑15
212	
244	
ЛДЦ «МИБС-Самара», ЛДЦ «МИБС-Тольятти»	↑14
138	
158	
ММЦ «Медиал ОН ГРУП-Самара»	↑4
67	
70	

Источник — «СПАРК-Интерфакс»

фильных клиник наиболее выгодная позиция у «Гепатолога» Вячеслава Морозова, занявшего 12-ю строчку рейтинга с выручкой по итогам 2017 года 91 млн рублей, что на 50% выше показателя аналогичного предыдущего

периода. «Наше преимущество в том, что мы оказываем помощь гепатологическим пациентам в одном месте, практически по полному циклу возможного оказания медицинских услуг этой категории больных. При необходимости связываемся с ведущими российскими или зарубежными клиниками. Поэтому положительная динамика роста сохранилась и в 2018-м, и в текущем году», — поясняет «Делу» Евгений Калышенко, менеджер по развитию бизнеса компании «Гепатолог».

Оптимистичный сценарий развития самарской коммерческой медицины «Делу» предложили практически все собеседники из числа участников рынка, объясняя свою позицию тем, что все стороны процесса: и государство, и частные инвесторы, и рядовые самарские пациенты — сохраняют к отрасли здоровый интерес. **D**

- Анастасия Мурашина



Лечебно-диагностический центр ИММУНОЛОГИИ И АЛЛЕРГОЛОГИИ

25 лет

ОКАЗАНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ И ВЗРОСЛЫМ (ПЛАТНО, ОМС, ДМС)

КОНСУЛЬТАЦИИ ВРАЧЕЙ:

<ul style="list-style-type: none"> ✓ АЛЛЕРГОЛОГ-ИММУНОЛОГ ✓ ГАСТРОЭНТЕРОЛОГ ✓ РЕВМАТОЛОГ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ПУЛЬМОНОЛОГ ✓ КОСМЕТОЛОГ ✓ ЛОР-ВРАЧ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ЭНДОКРИНОЛОГ ✓ УЗИ-ДИАГНОСТИКА (с рождения)
---	---	--

- ✓ **ЛАБОРАТОРНАЯ ДИАГНОСТИКА** (более 1000 анализов крови) аллергии, иммунопатологии, инфекционных заболеваний, глютеновой энтеропатии и других заболеваний
- ✓ **ФИЗИОТЕРАПИЯ** (АСТЕР-терапия, ГАЛОНЕБ, кислородные коктейли, озонотерапия, лечение ЛОР-патологии на аппаратах ТОНЗИЛОР-ММ и ЛАСТ-ЛОП, СКЭНАР-терапия, фонофорез лекарств)
- ✓ **ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА** (спирометрия, ЭКГ, пульсоксиметрия)

НОВОЕ В САМАРЕ!

- ✓ **ВОДОРОДНЫЙ ДЫХАТЕЛЬНЫЙ ТЕСТ**, Великобритания (диагностика пищевой непереносимости, заболеваний кишечника)

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

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

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

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

Лиц. ЛО-63-01-004582 от 4.04.2018г. Выд. Министерством здравоохранения Самарской области

РЕКЛАМА



1

Эдуард Мнацаканян

«Медгард», «Медгард – Ульяновск»,
«Медгард – Набережные Челны»,
«Медгард – Саратов»,
«Медгард – Оренбург»

910 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Эдуард Мнацаканян уже более 10 лет остается самым успешным самарским частным инвестором в области медицины. Первую многопрофильную клинику «Медгард» он открыл в Самаре в 2007 году. Сегодня «Медгард» принимает пациентов в шести городах страны. «В этом году рост показателей не планировался. Дело в том, что весь год главная самарская клиника находилась в состоянии модернизации. Сейчас работы практически завершены, инвестиции гигантские, за год мы вложили почти столько же, сколько двенадцать лет назад в строительство самой клиники (около 300 млн рублей)». — Комментирует «Делу» директор «УК Медгард» Армен Мнацаканян. — Пожалуй, главным достижением сети «Медгард» можно назвать значительное укрепление позиций в рейтинге авторитетного отраслевого журнала *Vademecum* «Частные клиники РФ-2018». За год мы существенно продвинулись вверх — с 41-го на 22-е место. Это произошло благодаря экстенсивному росту, начали работать новые клиники в Оренбурге и Набережных Челнах, открылся лечебно-реабилитационный центр в Самаре, был приобретен медицинский бизнес в Саратове».



2

Алексей Гаврилов, Татьяна Гаврилова

«Реацентр Самарский», «Самарский терапевтический комплекс Реацентр», «Реацентр Ижевский», «Реацентр Волгоградский», «Реацентр Санкт-Петербург», «Реацентр Саратов», «Реацентр Кузбасс», «Реацентр Тольятти», «Реацентр Ульяновск», «Реацентр Волгоград», «Реацентр Ижевск», «Медицинский центр «Нейрон» и др.

495 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Алексей Гаврилов уже более 25 лет развивает семейный бизнес, специализирующийся на применении микротоковой рефлексотерапии для лечения различных нарушений развития у детей. Руководит компанией его средняя дочь Татьяна — единственный в ПФО детский невролог — доктор наук. Бывшая супруга Алексея Гаврилова Наталья заняла в рейтинге «Дела» 25-ю строчку со своей «Клиникой Гавриловой», применяющей подобные технологии для лечения недугов у взрослых. Выручка компании Гавриловой гораздо скромнее — 35 млн рублей. Как из кабинета в санатории разорившегося завода выросла федеральная сеть с полумиллиардным оборотом, читайте в материале «Рефлексы Гаврилова» на стр. 40.



3

Сергей Полещиков

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

375 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Название бизнес-проекта Сергея Полещикова прочно ассоциируется с сетью предприятий лабораторной диагностики «Наука», хотя компания давно оказывает услуги во многих областях медицины. Только в Самаре работают две клиники и 13 офисов «Науки».

Сегодня это одна из самых разветвленных местных сетей клиник и лабораторий, вышедшая за пределы города и региона. Она охватывает Тольятти, Оренбург, Саратов, Волгоград, Новокуйбышевск, Чапаевск, Сызрань, Ульяновск, Димитровград и Пензу. Выход на новый уровень многопрофильности позволил Сергею Полещикову наращивать выручку и прибыль, в 2017 году по отношению к 2016-му динамика выручки составила 16%, а чистая прибыль увеличилась на 64% и достигла 72 млн рублей. Прокомментировать «Делу» то, какие драйверы роста использует сеть и какие планы ее дальнейшего развития, Сергей Полещиков отказался.

4



Александр Попов

«Медикал сервис компани»,
Медицинский сервисный центр

274 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Компанию «Медикал сервис компани» («МСК») основал в 2010 году Андрей Шерстнев, главный внештатный специалист Минздрава по заместительной почечной терапии, врач-нефролог отделения хронического гемодиализа ГБУЗ «Самарская областная клиническая больница им. В.Д. Середавина». Свою работу в Самаре «МСК» начала в 2011 году с государственно-частного партнерства, создав отделение гемодиализа в «Железнодорожной больнице на станции Самара» (его вторая очередь запущена в 2015 году). Сейчас учреждение находится на территории ГБУЗ СО «Тольяттинская городская больница №5» и называется «Центр нефрологии и диализа». «Ближайший аналогичный центр расположен в Центральном районе Тольятти, поэтому для нашей организации рынок диализных услуг не является конкурентным. Пациенты распределяются по территориальному принципу», — заявляет директор «Медикал сервис компани» Евгения Лановая. Всего на территории Самарской области около 1070 человек получают гемодиализ и около 100 человек — перитонеальный диализ. Финансовые показатели компании по итогам 2017 года в сравнении с 2016 годом сократились на 5%. Оборот упал с 288 до 274 млн рублей, а чистая прибыль — с 19 до 18 миллионов.

5



Алексей Трахтенберг, Александр Сержанин

МЛЦ

186 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Замыкающая пятерку лидеров клиника высокотехнологичной медицины «МЛЦ» увеличила выручку в 2017 году на 9% по сравнению с 2016 годом. Показатель чистой прибыли в 2017 году составил 35 млн рублей. Министерство здравоохранения Самарской области называет МЛЦ одной из опорных негосударственных клиник в регионе. В марте 2018 года Алексей Трахтенберг открыл новое отделение МЛЦ в Самаре при больнице №10. Однако результаты его деятельности пока не раскрыты. Компания Трахтенберга является лидером на рынке оказания высокотехнологичных услуг в регионе, обогнав по уровню доходов представителей федеральной сети ЛДЦ «МИБС» — компании ЛДЦ «МИБС-Самара» и ЛДЦ «МИБС-Тольятти». В 2018 году на самарский рынок вышел еще один федеральный конкурент МЛЦ — компания «Лидер», корнями уходящая на Дальний Восток. Какую долю рынка высокотехнологичных медицинских услуг в Самаре ей удастся оттянуть на себя, покажет время.

6



Сергей Бранчевский

РМЦ,
ФК «Лазерная коррекция зрения»

154 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Снова «Глазная клиника Бранчевского» занимает в рейтинге «Дела» шестую строчку. Динамика ее выручки и чистой прибыли на уровне 26 и 30% в год соответственно. Бранчевский оставил далеко позади своего основного конкурента в области офтальмологии Вячеслава Пилягина. Сегодня кроме центра коррекции зрения у Бранчевского в Самаре стационар, две поликлиники, а также по одной поликлинике в Тольятти, Сызрани и Новокуйбышевске. Выручка клиник Бранчевского (РМЦ, ФК «Лазерная коррекция зрения») составила в 2017 году 154 млн рублей, а прибыль — 13 миллионов.

Бизнес Сергея Бранчевского продолжил расти и в 2018 году, хотя, по словам самого бенефициара компании, темпы роста несколько снизились по сравнению с предыдущими периодами. «Сейчас наша компания в большей степени сосредоточена на внутренних процессах: повышении качества управления, подборе новых кадров, привлечении новых технологий. Самое главное — это открытие новой клиники в новом здании, которое уже приобретено. Сейчас решаются вопросы с проектированием и реконструкцией. Думаю, если не в 2019 году, то в 2020 году мы справим новоселье. Это наша самая главная и большая цель», — делится планами с «Делом» Сергей Бранчевский.



7

Владимир Шаратов

Самарский диагностический центр

149 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Представлять первопроходца самарской частной медицины 75-летнего Владимира Шаратова несложно. Его Самарский диагностический центр принимает пациентов еще с 1990 года. Ежедневно в центре обследуется около 1000 пациентов: по направлению лечебных учреждений в рамках ОМС, по добровольному медицинскому страхованию и платным услугам. Компания остается одним из фаворитов в системе распределения средств ОМС в Самарской области. В прошлом году Денис Шаратов, сын Владимира Шаратова, вместе с двумя партнерами Дмитрием Измайловым (30%) и Василием Гриневым (20%) организовал в Самаре компанию с говорящим названием «МРТ диагностика». Однако стать конкурентом СДЦ и МЛЦ компании не пришлось. Фирма не обнаружила ни внятного работающего собственного сайта, ни контактов для записи на прием. Звонок на единственный рабочий сотовый телефон, находящийся в открытом доступе, не принес желаемого общения с представителями компании. Предоставить комментарии «Делу» о развитии СДЦ и его связях с «МРТ диагностикой» в Самарском диагностическом центре отказались.

Екатерина Мельникова

СК «Биодент», «Биодент-С», «Биостом»

109 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Несмотря на отрицательную динамику показателей выручки и чистой прибыли, которые в 2017 году сократились на 7 и 69% соответственно (117 и 13 млн

руб. в 2016 году против 109 и 4 млн руб. в 2017 году), в новом рейтинге дела Екатерина Мельникова вошла в первую десятку лидеров частной медицины.

Клиника «Биодент», основанная Мельниковой еще в 1995 году, оказывает полный спектр стоматологических услуг: терапия, эндодонтия, имплантация, ортодонтия, пародонтология, эстетическая и детская стоматология, профессиональная гигиена полости рта. Кроме того, Екатерина Мельникова развивает в своем бизнесе направление косметологии.



9

96 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Семейная многопрофильная клиника «Косма», основанная 21 год назад супружеской парой Надеждой и Виталием Космировыми, не покидает десятку лидеров рейтинга «Дела» второй год подряд. Выручка «Космы» в 2017 году показала уверенный рост 12% и составила 96 млн рублей. Семейная клиника работает по авторским методикам в остеопатии, офтальмологии, педиатрии. Клиника сотрудничает с городскими больницами Пирогова и Семашко в рамках направления акушерства и гинекологии. Комментарии о дальнейших перспективах развития клиники «Делу» получить не удалось.

Виталий Космиров, Татьяна Космирова, Сергей Космиров

Частная клиника «Косма»

10

Антон Кравченко, Марина Кравченко

«Клиника доктора Кравченко», «Клиники доктора Кравченко»

95 млн руб.

Выручка, 2017 г.

Один из старейших бизнес-проектов в региональной медицине «Клиника доктора Кравченко» была основана в 1987 году стоматологом, заслуженным врачом РФ и Ингушетии, академиком РАМТН, профессором Валерием Кравченко. Это был

первый в регионе частный стоматологический кабинет. Со временем компания развивалась в формате семейного бизнеса. Клиника перешла наследникам ее основателя — Антону Кравченко и его супруге Марине. Сегодня на 1000 квадратных метров расположены стоматологическая клиника, поликлиника для взрослых, детская поликлиника, центр лечения алкогольной и никотиновой зависимости, фирменный салон оптики. Бизнес семьи Кравченко поднялся на две строчки в рейтинге «Дела» и показывает неплохие результаты. В 2017 году выручка составила 95 млн рублей, что на 48% выше по отношению к 2016 году. Чистая прибыль продемонстрировала взрывной рост с 1 млн рублей в 2016 году до 7 млн в 2017 году. Комментировать результаты своей деятельности семья Кравченко отказалась.

ТРАДИЦИИ ВРАЧЕВАНИЯ

СамГМУ: 100 лет на благо науки, здоровья нации и процветания страны



Самарский государственный медицинский университет посвятил нынешний год празднованию своего столетия.

Вуз прошел долгий путь становления и развития, крепко обосновавшись среди лидеров современного отечественного образования и здравоохранения. Почти 90 лет история самарской высшей медицинской школы неразрывно связана с университетскими Клиниками, в которых работают блестящие специалисты, продолжающие традиции основателей известных научно-педагогических школ. В России всего пять вузов, которые имеют такую мощную клиническую базу, возможность приобретать практический опыт и проводить научные исследования на базе собственного многопрофильного медицинского учреждения.

Гордимся своей историей

В далеком 1935 году Клиники стали основной учебной базой СамГМУ. С этого момента Самарский государственный медицинский университет получил мощный толчок для развития.

Стоит отметить важнейшую особенность СамГМУ – авторитетные научно-

педагогические школы, основоположниками которых являются академик РАН Александр Краснов, академик РАМН Игорь Солдатов, член-корреспондент АМН СССР Тихон Ерошевский и другие. Это крупнейшие ученые, врачи, которые разработали целые направления в медицине. На сегодняшний день в университете 19 признанных научно-педагогических школ, сформированных под руководством академика РАН Г.П. Котельникова, з.д.н. РФ, профессоров В.В. Косарева, И.П. Королюка, Н.Н. Крюкова, Г.А. Маковецкой, Ф.Н. Гильмияровой, А.В. Жесткова, профессоров В.А. Куркина, И.Е. Поверенной и др.

Из стен Самарского медуниверситета вышли выдающиеся организаторы здравоохранения – министры здравоохранения СССР Георгий Митерев, академик РАН Игорь Денисов, министр здравоохранения РФ Вадим Калинин.

В период Великой Отечественной Войны значимую роль сыграла Куйбышевская военно-медицинская академия. В течение 50 лет на военно-медицинском факультете вуз осуществлял обучение будущих военных врачей по различным специальностям. Из стен СамГМУ вышла плеяда руко-

водителей медицинского направления в вооруженных силах. Молодое поколение специалистов продолжает традиции, заложенные основателями научно-педагогических школ университета.

Наука как жизнь

Благодаря масштабной научной работе СамГМУ отличается развитой инновационной инфраструктурой и сильным профессорско-преподавательским составом. В университете работают 750 преподавателей, 83% из которых имеют ученые степени и звания. Обучение проходят около семи тысяч студентов, ординаторов и аспирантов, свою квалификацию повышают около восьми тысяч специалистов. Ежегодно в диссертационные советы СамГМУ представляется к защите более 60 научных трудов, свыше половины из них созданы на базе Клиник СамГМУ.

В стенах Клиник СамГМУ проводятся уникальные операции, которые нигде в стране больше не выполняют. В работе используются многофункциональные операционные столы, установлены наркозно-дыхательные аппараты с комплексом мониторинга газоанализа. Эти технологии позволяют повысить безопасность во время анестезии, улучшить качество работы врача анестезиолога-реаниматолога, проводить адекватную искусственную вентиляцию легких. Все это позволяет свести к минимуму травматичность и риск возникновения осложнений.

Союз науки и практики позволяет формировать инновационный задел на перспективу, что делает СамГМУ одним из уникальных медицинских образовательных учреждений. В Клиниках органично дополняют друг друга лечебный, учебный и научный процессы. В частности, в отделении травматологии и ортопедии развиваются научно-педагогические школы академика РАН Александра Краснова и академика РАН Геннадия Котельникова. Ежегодно проводится более одной тысячи высокотехнологичных костно-пластических опера-





ций, операций по эндопротезированию суставов и коррекции врожденных заболеваний опорно-двигательной системы.

С 2016 года Клиники СамГМУ возглавляет проректор по клинической работе — главный врач, заведующий кафедрой общей хирургии с клиникой пропедевтической хирургии, профессор, лауреат Губернской Премии в области науки и техники, доктор медицинских наук Александр Сонис. В Клиниках трудятся академик РАН, 21 профессор, 56 доцентов, два лауреата Государственной премии РФ, три лауреата премии Правительства РФ, три заслуженных деятеля науки РФ, три заслуженных работника высшей школы РФ, шесть заслуженных врачей РФ. На кафедрах и в лекционных аудиториях Клиник проходят обучение студенты всех факультетов университета, более 350 ординаторов и аспирантов, более двух тысяч врачей, провизоров и медицинских сестер. Ежегодно проводится более 100 научно-практических мероприятий: конференций, семинаров, симпозиумов, мастер-классов, заседаний научно-практических обществ хирургов, терапевтов, травматологов-ортопедов, ЛОР-врачей, стоматологов.

Ежегодно в структуре кафедры и клиники факультетской хирургии под руководством профессора Алексея Вачева выполняется более 900 высокотехнологичных операций, проводятся разработки в области кардиохирургии, хирургии сосудов, органов грудной клетки, а также успешно функционирует центр

В КЛИНИКАХ УНИВЕРСИТЕТА РЕАЛИЗУЮТСЯ ДЕСЯТКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

хирургической ангионеврологии. За последние пять лет на кафедре внедрены и успешно применяются все виды, включая микрохирургические, операций для реваскуляризации головного мозга, выполняются операции аорто-коронарного шунтирования, протезирование торакоабдоминальных аневризм, освоены операции внутрисосудистой денервации почечных артерий для лечения больных со злокачественной артериальной гипертензией, выполняется дооперационная КТ-реконструкция при патологии паразитовидных желез. Клиника совместно с кафедрой общепризнанно удерживает сегодня ведущее место в стране по хирургическому лечению больных с вертебро-базилярной недостаточностью и ишемическими поражениями головного мозга.

Топ-50

Что же помогает СамГМУ входить в топ-50 самых престижных вузов страны? Несомненно, это наличие современных технологий, а именно технологий обработки медицинских изображений,

Big Data, телемедицина, технологии виртуальной и дополненной реальности, нейротехнологии и нейрокомпьютерные интерфейсы, аддитивные технологии.

На базе Клиник осуществляют учебную, лечебную и научную деятельность 24 кафедры университета, функционируют два НИИ и 57 медицинских подразделений, включая 30 коечных и семь диагностических. Ежегодно в многопрофильном стационаре получают медицинскую помощь около 25 тыс. пациентов, выполняется свыше 16,5 тыс. операций.

При участии ученых СамГМУ в Клиниках реализуются десятки инновационных проектов, в ходе выполнения которых разработаны новые композиционные биоматериалы, клеточные технологии, лекарственные средства различного спектра действия, стоматологические дентальные имплантаты и инновационное медицинское оборудование. Сегодня университет активно разрабатывает и внедряет методы трехмерного прототипирования костнопластических материалов в травматологии, стоматологии и челюстно-лицевой хирургии с последующим получением физической модели с возможностью непосредственной имплантации.

Важно отметить, что Клиники СамГМУ являются пилотной площадкой по использованию в лечебном процессе инновационных информационных технологий, созданных учеными университета, которые потом внедряются в другие лечебные учреждения страны.

Под чутким руководством высококвалифицированных преподавателей с многолетним практическим опытом студенты имеют возможность осуществлять научную деятельность по всем медицинским направлениям.

Сегодня университет обладает высоким научным и инновационным потенциалом. Только за последние пять лет сотрудники университета получили 191 патент на изобретения, 73 патента на полезные модели и 133 свидетельства государственной регистрации баз данных и программ для ЭВМ. Ежегодно университет получает более 80 патентов, из которых 80% внедряются в практику, из них 40% — в Клиниках СамГМУ. Сегодня в вузе есть все возможности для успешной научной деятельности: работают шесть диссертационных со-



ветов по 13 специальностям, а также издаются два научных журнала. Значительная роль в разработке и внедрении в практику результатов исследования принадлежит научно-исследовательским институтам, которых в СамГМУ шесть: институт экспериментальной медицины и биотехнологий (ИЭМБ), НИИ гигиены, НИИ гематологии, трансфузиологии и интенсивной терапии, НИИ восстановительной медицины и реабилитации, НИИ офтальмологии, НИИ кардиологии.

Доктор Диджитал

На базе СамГМУ существует уникальное направление инновационной деятельности – это информационные технологии в медицине. Современная тенденция такова, что такие разработки становятся все более востребованными в образовательной сфере и практическом здравоохранении.

СамГМУ помог оснастить медицинские колледжи Самарской области интерактивными анатомическими столами «Пирогов». Сейчас уже более 80 таких столов закуплены вузами, школами медико-биологического профиля России и стран СНГ.

Также в восьми медицинских учреждениях Самарской области установлены тренажеры для ранней реабилитации после инсульта ReViVR. На аппаратно-программных комплексах «Виртуальный хирург», созданных учеными СамГМУ, студенты и молодые врачи отрабатывают навыки проведения операций. Весьма наукоемким проектом является система планирования и контроля операции «Автоплан». Она представля-

ет собой многофункциональный комплекс, позволяющий на основе предоперационных исследований МРТ и КТ спланировать проведение хирургической операции, детали которой можно проанализировать с помощью построенной 3D-модели внутренних органов, находящихся в зоне операционного поля. Для воплощения новаторских идей в университете созданы инновационные структуры: Институт инновационного развития, центр прорывных исследований «Информационные технологии в медицине», центр молодого инновационного творчества «IT-медицина», – которые обеспечива-

**ЕЖЕГОДНО
УНИВЕРСИТЕТ
ПОЛУЧАЕТ БОЛЕЕ
80 ПАТЕНТОВ, 80%
ИЗ НИХ ВНЕДРЯЮТСЯ
В ПРАКТИКУ**

ют научно-технологический процесс по принципу «полного цикла». Директором Института инновационного развития является заведующий кафедрой оперативной хирургии и клинической анатомии с курсом инновационных технологий, профессор РАН Александр Колсанов. В 2014 году в СамГМУ организован уникальный научно-производственный технопарк, на площадке которого располагаются научно-образовательные центры «Ад-

дитивные технологии», «Новые материалы», «Медицинские микросистемы», позволяющие реализовать принцип «от идеи к производству».

На благо страны

В начале марта в Москве состоялась церемония вручения премий Правительства РФ 2018 года в области науки и техники, где СамГМУ удалось получить сразу несколько наград. Стоит отметить, что ежегодно премий Правительства РФ в области науки и техники присуждается не более пятнадцати, из них обычно лишь две – в области медицины. Можно сказать, что этот год особый – премий в области медицины целых четыре. Более того, сразу три представителя СамГМУ стали лауреатами: ректор СамГМУ, академик РАН Геннадий Котельников; проректор по НИИР профессор Игорь Давыдкин; директор Стоматологического института профессор Дмитрий Трунин. Одна из наград была вручена за разработки в борьбе с таким тяжелым наследственным заболеванием, связанным с дефицитом фактора свертываемости крови, как гемофилия. К сожалению, такие больные могут страдать и другими заболеваниями, в связи с которыми им может понадобиться оперативное вмешательство. Такие случаи были большой проблемой, так как требовали оказания специализированной помощи при возникновении тяжелых кровотечений.

Исторически сложилось, что именно в Самаре на базе СамГМУ еще в 1957 году был создан третий в стране, после Москвы и Санкт-Петербурга, центр по лечению пациентов, страдающих кровотечениями и тромбозами. С тех пор советские и российские ученые искали эффективные методы лечения этих заболеваний, в том числе и гемофилии. В конце прошлого века появились препараты зарубежного производства для заместительной терапии недостающих в крови больных факторов свертывания. Их начали применять и в России. Кафедра и клиника травматологии и ортопедии СамГМУ под руководством академика Геннадия Котельникова, объединив усилия с гематологами, стали оказывать таким пациентам специализированную помощь, в том числе и оперативную. В то время никто, кроме клиник СамГМУ, в Приволжском федеральном округе не

брался за проведение операций на суставах у этих пациентов. После того как были созданы отечественные препараты факторов свертывания крови, специалисты СамГМУ стали применять их не только для консервативного лечения, но и при оперативных вмешательствах. Высокая эффективность этих препаратов была доказана именно многолетней хирургической практикой самарских ведущих травматологов и ортопедов, выходящих из СамГМУ. Более того, в структуре Самарского медицинского университета был создан специализированный НИИ гематологии, трансфузиологии и интенсивной терапии, который возглавил заведующий кафедрой госпитальной терапии. Сегодня специалисты СамГМУ могут выполнять операции любой сложности.

Труд ученых СамГМУ позволил создать и внедрить на всей территории России полный спектр отечественных препаратов свертывания крови для лечения заболеваний, связанных с гемофилией, в том числе при оперативных вмешательствах. К сожалению, в России очень жесткие стандарты внедрения, регистрации и сертификации лекарственных препаратов. Исследования начали проводиться еще в 2011 году в соответствии с международными стандартами, в различных фазах: доклинические, лабораторные, затем собственно клинические (апробация на добровольцах, на пациентах). После того как были доказаны эффективность и безопасность этих препаратов, они были зарегистрирова-



ны на территории России для лечения как детей, так и взрослых, в том числе и при оперативных вмешательствах. Эти препараты также были включены в федеральную программу лечения ресурсоемких заболеваний, наряду с импортными аналогами, которые вошли туда еще в 2007 году. Теперь больным не нужно покупать дорогостоящий заграничный препарат – в аптеках появился не менее эффективный отечественный аналог. В рамках стратегии развития фармацевтической промышленности Минпромторга РФ на период до 2020 года Правительством России была поставлена задача создания как минимум 50% отечественных препаратов, не уступающих зарубежным аналогам, чтобы снять

зависимость от каких бы то ни было санкций или ограничений. Стоимость препаратов зарубежного производства колоссальна, а в условиях, когда отечественных аналогов просто не существовало и конкуренции не было никакой, диктат западных фармкорпораций был тотальным. Сейчас эти деньги остаются в России. Экономия средств государственного бюджета составила 15,5 млрд руб. за период 2010-2017 годов. Прогнозируемая к 2028 году экономия средств составит более 43 млрд рублей.

Недавно было опубликовано решение совета по науке при Президенте РФ Владимире Владимировиче Путине, где была четко поставлена задача внедрения научных достижений в практику. Исследование СамГМУ по лечению гемофилии как раз отвечает всем заявленным президентом требованиям. Это исследование не наука ради науки. Это, бесспорно, весомый вклад как в развитие отечественной науки, так и в практическое здравоохранение. Наука здесь служит совершенствованию методов лечения вполне конкретных пациентов. Это комплексная работа, в которой присутствуют и научная мысль, и производство, и, главное, внедрение для пользы человека. Заботиться о том, чтобы ни одно из звеньев не было утрачено, продолжает врачебно-преподавательский состав СамГМУ.



Тренды

В ЛАБИРИНТАХ МЕГАПОЛИСА

ПОЧТИ ДВА МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ СРЕДСТВ ОМС ОСВОИЛИ ЧАСТНЫЕ КЛИНИКИ В ПРОШЛОМ ГОДУ. КАК ОНИ ДЕЛЯТ ПАЦИЕНТОВ С ГОСБОЛЬНИЦАМИ?

Количество частных компаний, работающих в системе ОМС, растет с каждым годом. Если в 2015 году их было 58, то в 2018 году уже 73, в нынешнем году — 75», — признает в беседе с «Делом» директор Территориального фонда обязательного медицинского страхования Самарской области (ТФОМС) Владислав Романов. В 2016 году на частные компании пришлось 1,06 млрд рублей из системы ОМС, в 2017-м — 1,24 миллиарда. При этом вырос и функционал бизнесменов от медицины, работающих в системе ОМС. Начался выход частных компаний на рынок оказания гарантированной государством бесплатной медицинской помощи со стоматологических и диагностических услуг. Сегодня частные медицинские учреждения составляют конкуренцию госклиникам практически по всему спектру деятельности. Предъявив полис ОМС, самарские пациенты могут получить в коммерческой клинике консультацию узкого специалиста, услугу гемодиализа, экстракорпорального оплодотворения (ЭКО), позитронно-эмиссионной томографии и компьютерной томографии (ПЭТ/КТ), пройти реабилитацию в санаториях, получить скорую и неотложную помощь. Как растут доходы от ОМС владельцев самарского медицинского бизнеса и что это сулит государственной системе регионального здравоохранения?

ДЕЖУРНЫЙ ПО БОЛЬНИЦЕ

«В 2018 году в рамках реализации Территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи негосударственные медицинские организации предоставили услуги на общую сумму 1,98 млрд рублей», — рассказывает «Делу» первый заместитель министра здравоохранения Самарской области Сергей Вдовенко. При этом, по данным Минздрава, 69% от общего числа оказанных услуг пришлось на амбулаторно-поликлиническую помощь, 13% — на долечивание после стационарного лечения в санаториях, 8% — на стационарную медицинскую помощь, на стационарозамещающую помощь пришлось 6% оказанных услуг, а 4% — на скорую медицинскую помощь.



Список участников процесса распределения без малого двух миллиардов определил областной Минздрав, который вносит компанию в число участников Территориальной программы ОМС, издавая соответствующее постановление. Распределением квот занимается специальная региональная комиссия по разработке территориальной программы ОМС, которая с 2016 года собирается ежемесячно. В нее входят 12 человек: представители областного Минздрава, ТФОМС, двух страховых компаний, работающих с ОМС, профсоюза медиков и главврачи крупных медицинских учреждений (государственных и частных). Кроме того, на решения влияют главные специалисты Минздрава в определенной отрасли (как штатные, так и внештатные), к которым комиссия обращается за мнением, прежде чем принять решение о выделении квоты.

Согласно протоколу

ВЛАДИСЛАВ РОМАНОВ ПРИЗНАЕТ ТРЕНД РОСТА ДОЛИ ЧАСТНЫХ КЛИНИК В СИСТЕМЕ ОМС



комиссии по разработке территориальной программы ОМС от 25 декабря 2018 года, в Самарской области насчитывалось 174 лечебных учреждения, которые получали в прошлом году средства из фонда обязательного медицинского страхования. Всего на оказание медицинской помощи населению региона, согласно документу, планировалось выделить 33 млрд рублей средств ТФОМС. Более 30 миллиардов предполагалось к освоению государственными учреждениями. Крупнейшие получатели — Тольяттинская городская клиническая больница №5 (2,3 млрд руб.), Самарская областная клиническая больница имени Середавина (2,3 млрд руб.), Самарский областной клинический онкологический диспансер (2 млрд руб.).

В 2019 году общий размер оказания бесплатной медицинской помощи населению Самарской области за счет средств ОМС должен увеличиться, составив, согласно мартовским протоколам регионального ТФОМС, 36 млрд рублей. Вырастет ли в нем доля частных медицинских учреждений? Ответ на этот вопрос лежит в исходе борьбы за пациента между государственными и частными больницами. «Одним из основных принципов деятельности системы ОМС является принцип «деньги следуют за пациентом». ТФОМС не воздействует на процессы выбора пациентами медицинских организаций», — говорит Владислав Романов.

БОЛЕЗНЕННАЯ ТЯГА

Госклиники также борются за пациентов, как и их коллеги-коммерсанты.

Из этой борьбы, по словам экспертов «Дела», и возник проект «Бережливая поликлиника». Очевидно, что присутствие частных компаний в системе ОМС разгружает государственные клиники и благодаря конкуренции повышает уровень оказываемых услуг. Однако довести уровень комфорта пациента при получении медицинской услуги до уровня частной клиники госбольницам вряд ли удастся в ближайшее время. Поэтому сегодняшнее распределение потока пациентов между государственными и частными медицинскими организациями подчинено двум основным факторам — желанию пациентов и возможностям медицинских организаций. Многие эксперты рынка называют

отрасли, где эти два фактора работают в пользу частных компаний, — высокотехнологичную медицинскую помощь (ВМП), заместительную почечную терапию и ЭКО.

«Мы работаем с ОМС уже 10 лет. Объем средств, который нам выделяет ТФОМС, постепенно растет. В некоторых сферах медицинских услуг бюджетные лечебные учреждения просто не могут работать на высшем современном уровне. Лучше использовать наработанные технологии и репутацию предприятия, которые могут предоставить услугу, недоступную государственным учреждениям. Считаю, что экономически выгодно использовать потенциал сторонних коммерческих организаций», — объясняет «Делу» рост участия коммерсантов в освоении средств ОМС в сегменте ВМП генеральный директор ЛДЦ «МИБС-Самара», ЛДЦ «МИБС-Тольятти» Дмитрий Лукин.

В том, что этот же тренд распространяется и на ЭКО, уверены далеко не все эксперты «Дела». «Тренд роста доли участия частных медицинских клиник в территориальной программе ЭКО есть в соседних Пензенской и Ульяновской областях. В Самарской области такая тенденция отсутствует, ежегодно 70% циклов ЭКО проходит в государственных медицинских учреждениях (в ЦРМ «Династия» и в тольяттинской ГБ №5), показатель стабилен», — утверждает Ольга Тюмина, руководитель Областного центра репродуктивной медицины «Династия». По мнению Тюминой, услуги ЭКО по территориальной програм-

© ДОКТОР ДОКТОРУ

Частные компании — лидеры получения средств по «межучрежденческим расчетам» за оказание «внешних услуг» в 2018 году

Медучреждение	Полученные средства, млн руб.	Вид услуги
Самарский диагностический центр	131,8	
«Скайлаб»	63	
«ЛДЦ Иммунологии и Аллергологии»	27,7	
МЛЦ	24,7	
«Ситилаб»	16,6	
«Амитист»	16,3	
РМЦ	8,4	
Частный офис Рязановой	5,9	
«Гепатолог»	4,1	

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- АПП по профилю «офтальмология»
- Консультации, лабораторные и функциональные исследования
- Функциональные исследования
- Лабораторные исследования
- УЗИ-диагностика

Источник — Министерство здравоохранения Самарской области

ме невыгодны для бизнеса. Тарифы не предусматривают необходимой бизнесу маржинальной составляющей. Они составлены адекватно задачам государственных клиник, не преследующих цель получения прибыли, а только покрывающих все необходимые расходы.

Не совсем согласен с коллегой руководителем «Медицинской компании ИДК» Марат Тугушев, признающий, что ряд тарифов ОМС компанию не устраивает. «Например, мы не работаем с ОМС по родам, потому что не сможем в этом случае оказать помощь в рамках того бюджета, который выделяется тарифом. Мы бы просто работали себе в убыток, поэтому у нас только коммерческие роды. В предлагаемые условия по ЭКО мы укладываемся, там действуют приемлемые тарифы. После открытия госпиталя помимо ЭКО наше участие в областной системе ОМС распространяется на оперативную гинекологию и онкологию, МРТ и КТ-диагностику. А также общую хирургию, урологию и кардиологию», — говорит Марат Тугушев. Появление в системе ОМС нового «Клинического госпиталя ИДК» с точки зрения экспертов рынка стало позитивным моментом для пациентов, которые получили возможность выбора медучреждения. Однако многие отмечают один нюанс — чем пациент при осуществлении выбора руководствуется. «Недавно произошло совещание, на котором было озвучено, что эффективность ЭКО в клинике «Мать и дитя» 45%, а в ЦРМ «Династия» — 47%. Зная это, пациент вправе выбрать, куда обратиться. Если для него важнее



уровень сервиса — наверное, он будет выше в частной клинике; если ему важнее эффективность, он обратится в государственное медучреждение», — считает Ольга Тюмина.

ЛЕЧЕБНЫЙ ЭФФЕКТ

Стоит отметить, что перераспределение пациентов из государственных клиник в пользу частных влияет на судьбу не только конкретных пациентов и медучреждений, но и всей системы регионального здравоохранения в целом.

Здесь есть и негативные моменты. «Частные клиники, оттягивая на себя значительные объемы средств ОМС, не учитываются в дорожной карте увеличения заработной платы медиков», — поясняет Владислав Романов. При этом есть негосударственные клиники, к которым «прикреплены» целые слои населения. Число граждан, обслуживающихся в этих учреждениях по полисам

БЕЗ ОЧЕРЕДИ

«Гепатолог» Вячеслава Морозова среди лидеров поставщиков «внешних услуг» поликлиникам региона

ОМС, исчисляется тысячами. Так, принадлежащая РЖД «Дорожная больница на ст. Самара» получила из средств ОМС в прошлом году более полумиллиарда рублей, к ней прикреплены на медицинское обслуживание 48,7 тыс. человек. Выросла доля единственной участвующей в системе ОМС частной скорой медицинской помощи «Здоровая семья» Петра Середина. На обслуживании этой компании — практически весь Красноглинский район, порядка 50 тыс. человек. В 2018 году станция скорой помощи Петра Середина освоила более 50 млн рублей из средств ОМС. Комментировать свои планы на 2019 год в компании отказались. Известно, что еще в 2015 году они получили лишь 41,2 млн рублей, а в 2016-м уже 48,6 млн.

Все эти средства не учитываются при распределении бюджета на заработную плату врачам в Самарской области. По мнению экспертов «Дела», уже проявилась связанная с этим тенденция поддержки государственных ЛПУ, перед которыми стоят задачи удержания на рабочих местах выпускников медицинских вузов и повышения профессионального уровня врачебных коллективов.

«Тренд роста доли частных компаний на рынке ОМС во врачебных услугах более развит в соседних регионах. Мы работаем с ОМС по лабораторной диагностике, в прошлом году в нашем сегменте порядка 30% занимали частные компании. Частники за тот же самый тариф могут обеспечить лучшее качество и доступность, но в дальнейшем государство не даст довести эту долю до критического уровня 50%. Будут стараться улучшать качество бесплатной медицины, будет разумный государственный подход, направленный на то, чтобы деньги не уходили из бюджетной сферы», — считает директор «Ситилаба» Павел Михайлов.

Лидер самарского рынка частной медицины «Медгард» начал осваивать систему ОМС в соседней Оренбургской области. «Медгард-Оренбург» по ОМС делает ЭКО, лечит зубы, оперирует детишек, проводит сеансы химиотерапии. В других же городах, в том числе и в Самаре, такая работа только начинается. Например, ЛРЦ на шестой просеке готовится принять первых пациентов, пе-

ТОП-7 ЧАСТНЫХ САМАРСКИХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

Лидеры освоения средств ОМС Самарской области в 2018 году, млн руб.



Источник — ТФОМС по Самарской области

ренесших нарушение мозгового кровообращения (инсульт), на год областной Минздрав выделил нам несколько сотен квот. Предстоит довольно сложная работа», — говорит директор «УК Мед-гард» Армен Мнацаканян.

Недостаточным признают эксперты и ожидаемый от увеличения числа частных участников программы ОМС эффект снижения загруженности государственных клиник. «Как и любые коммерсанты, частные медицинские учреждения выбирают сегменты высокой проходимости пациентов, что может обеспечить высокий доход. Тем самым между ними создается конкуренция в одних и тех же областях медицины, таких как стоматология, ВМП, ЭКО, лабораторные исследования. Без внимания остаются весьма востребованные пациентами медицинские услуги, получения которых приходится ожидать в очередях в госклиниках», — отмечает Владислав Романов.

ПЛАЦЕБО

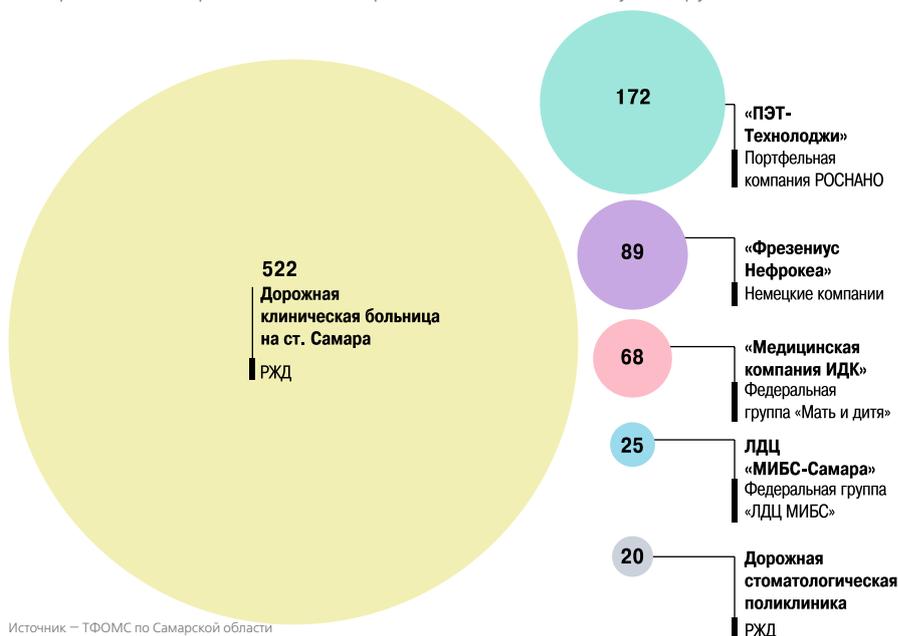
«На рынке коммерческой медицины существуют определенные риски, связанные в том числе с падением покупательской способности населения. Участие в системе ОМС поддерживает медицинские компании», — отмечают собеседники «Дела» из числа владельцев медицинского бизнеса. Однако с точки зрения извлечения прибыли свое растущее участие в системе ОМС владельцы частных клиник признают недостаточно эффективным.

«Мы находимся в системе ОМС с 2010 года, объемы, которые нам выделяются, в том числе в 2017 и 2018 годах, сохранялись на уровне 26 млн рублей. Кроме того, к нам приезжают иногородние пациенты по полисам ОМС — это еще порядка 40 миллионов рублей. На 2019 год больше заявлено. Нам выделяется квота в деньгах, а не в количестве людей — и на амбулаторное лечение, и на оперативное. При этом стоимость оказываемых услуг растет. Денег от ОМС становится больше, но по количеству оказанных услуг роста нет», — объясняет генеральный директор компании «Точка зрения» Вячеслав Пилигин.

В поисках большей эффективности по инициативе Минздрава ТФОМС перераспределяет потоки, переводя оплату некоторых услуг частных клиник в сферу «межучрежденческих расчетов». Деньги из ТФОМС переводятся

ТОП-6 ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Лидеры освоения средств ОМС Самарской области в 2018 году, млн руб.



Источник — ТФОМС по Самарской области

на счет государственных медицинских организаций, которые в свою очередь оплачивают «внешнюю услугу» частным компаниям, в случае если не могут предоставить ее своими силами. Так уже несколько лет работают компании, предоставляющие услуги лабораторных исследований. За девять месяцев 2018 года, по данным регионального Минздрава, частные компании оказали «внешних услуг» на 319 млн рублей. Лидирующие позиции здесь занима-

ют Самарский диагностический центр, «Скайлаб» и ЛДЦ «Иммунологии и алергологии».

С этого года перечень «внешних услуг» пополнили МРТ и КТ, что вызвало беспокойство пациентов, считающих, что нежелание поликлиник расставаться с деньгами, перечисленными на их счета ТФОМС, приведет к сложностям в получении направления на обследование. «По такой схеме уже работают частные лаборатории, число назначаемых анализов не сократилось. Не думаю, что станет сложнее в связи с этим получить назначение на МРТ или КТ, если такая процедура показана», — утверждает Владислав Романов. Так или иначе, но деньги ТФОМС в таком случае работают в бюджете государственных ЛПУ, в дорогостоящем сегменте ВМП.

Насколько устойчивым окажется тренд роста доли частных клиник в системе ОМС? «Сегодня объемы медицинской помощи, оказываемой частными клиниками, составляют 5,4% от общей стоимости всех медицинских услуг в системе ОМС населения региона», — говорит Владислав Романов. В 2017 году этот показатель был на уровне 4,3%, в 2016-м — 4,1%. Рост медленный, но стабильный. Тихо едут, дальше будут? **D**

- Анна Верхоглядова, Семен Безгинов

ПОСТАВИЛИ НА ВИД

Объемы, приходящиеся на частные клиники от общей стоимости медицинских услуг в системе ОМС по видам медпомощи



Источник — ТФОМС по Самарской области



Бизнес&Закон

ТЕНИ МИЛЛИАРДЕРОВ

ПОСТАВЩИКИ
РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ
С ГОСУЧАСТИЕМ УШЛИ В ТЕНЬ.
КТО ОСТАЛСЯ НА СВЕТУ?

Из открытого доступа пропала информация о десятках, а возможно, и сотнях частных компаний, работающих с

естественными монополиями и компаниями с госучастием по 223-ФЗ в Самарской области — точную цифру назвать невозможно. В ноябре 2017 года Правительством РФ принято постановление, которое позволяло госкомпаниям не публиковать сведения о своих поставщиках в реестре договоров. Оно действовало до июля 2018 года. Договоров, в которых раскрывается информация о поставщиках, в открытом реестре, представленном на zakupki.gov.ru, можно найти буквально единицы. В конце июня 2018 года вышло еще одно постановление российского правительства, ограничивающее публичность информации о подрядчиках государственных компаний и естественных монополий. В итоге большинство получателей их заказов оказалось в тени. Всего за прошлый год в Самарской области по 223-ФЗ было заключено договоров на 101 млрд рублей. Из них контрактов, в которых раскрыта информация о поставщиках, лишь на 11 миллиардов. Кто выиграл, а кто проиграл бой с тенью?

СМОТРЕТЬ НЕ ВСЕМ

«Дело» ежегодно готовило рейтинг крупнейших поставщиков самарских государственных компаний и естественных монополий. Нынешнее исследование — пятое, и оно сильно отличается от предыдущих. Стараниями законодателя практически все наиболее крупные заказчики по 223-ФЗ теперь публикуют данные о своих поставщиках исключительно в закрытом реестре, беспрепятственный доступ к которому есть только у госструктур. «Данную информацию заказчики обязаны опубликовать с 01.07.2018 согласно постановлению Правительства Российской Федерации», — сообщили «Делу» в пресс-службе областной прокуратуры.

Стоит отметить, что открытый реестр договоров не единственный источник сведений о получателях заказов от государственных предприятий. Информация о них, например, хранится в реестре протоколов закупок — но опять-таки раскрывается не во всех случаях. В итоге возможность детально изучить расстановку сил на рынке поставок региональных госкомпаний стала миссией если и

выполнимой, то довольно сложной и со значительными оговорками о репрезентативности.

БОЛЬШОЙ ЗАКАЗ

Большинство крупнейших заказчиков Самарской области на вопросы «Дела» о целях вывода своих поставщиков в тень лишь ссылаются на «высшую волю». Второй год подряд лидером рейтинга «Дела» крупнейших заказчиков — госкомпаний и естественных монополий Самарской области — становится «Транснефть-Приволга». Из 101 миллиарда договоров, заключенных в регионе, порядка 40% пришлось на заказы этой компании. В 2018 году «Транснефть-Приволга» заключила контрактов на 41,3 млрд рублей, практически 100% которых не содержат сведений о поставщиках в открытом доступе. «В первом полугодии 2018 года данные о контрагентах не раскрывались в соответствии с Постановлением Правительства от 27 ноября 2017 года. После 1 июля 2018 года сведения о контрагентах размещаются в единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС) в объеме, установленном законом о закупках, с учетом технического функционала ЕИС (сведения доступны для ограниченного круга пользователей). Раскрытие сведений в другой форме не предусмотрено», — сообщил «Делу» генеральный директор компании Дмитрий Бузлаев. Раскрытию перечня крупнейших поставщиков и объема заключенных с ними договоров, по словам Дмитрия Бузлаева, «препятствуют соглашения о конфиденциальности, включенные в условия совершаемых компанией сделок».

Скрыты данные о подрядчиках и других региональных «дочках» естественных монополий. Например, у «Газпром Трансгаз Самары» общая стоимость таких договоров в 2018 году, по данным zakupki.gov.ru, составила порядка 5 млрд рублей. «Порядок ведения ЕИС, в том числе включаемые в него информация и документы о закупках, сроки размещения такой информации и документов в указанном реестре, установлен Правительством РФ. Изменение этого порядка, в том числе раскрытие для общего доступа информации о поставщиках, исполнителях, подрядчиках, находится не в зоне компетенции заказчика», — пояснил «Делу» генеральный директор «Газпром Трансгаз Самары» Владимир Субботин.

Почти полностью скрыты поставщики ПАО «Кузнецов» и РКЦ «Прогресс». В этом случае приверженность к непу-

ТОП-20 КРУПНЕЙШИХ ЗАКАЗЧИКОВ

госкомпаний и естественных монополий Самарской области

Место	Заказчик	Стоимость договоров, млн руб.**	Доля договоров, %***
1	«Транснефть-Приволга»	41 297	*
2	РКЦ «Прогресс»	29 059	*
3	«Газпром Трансгаз Самара»	10 826	*
4	«Кузнецов»	10 419	100
5	«ССК»	6 368	85
6	«РН-Транс»	6 140	49
7	«АВТ»	2 535	99
8	СВГК	2 184	61
9	«Салют»	1 489	99
10	«Авиаагрегат»	1 413	93
11	НИИ «Экран»	1 303	68
12	«Транснефть-ТСД»	1 207	15
13	Самарский университет	832	81
14	МП г. о. Самара «Благоустройство»	762	99
15	«Самарагаз»	751	66
16	«Самараэнерго»	697	*
17	ГКП Самарской области «АСАДО»	598	39
18	ОЭЗ ППТ «Тольятти»	591	97
19	«Самарские коммунальные системы»	540	91
20	«АВК»	530	94

*В силу деятельности компании и требований законодателя рассчитать долю договоров со скрытой информацией о подрядчике в общем числе заключенных контрактов не представляется возможным. **Стоимость договоров, заключенных в 2018 году, млн руб. ***Доля договоров от общего числа контрактов, заключенных в 2018 году, в которых не опубликована информация о подрядчиках, %. Источники: Единая информационная система в сфере закупок, «СПАРК-Интерфакс», данные компаний.

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Здравоохранение

Консалтинг и финансы

Научные исследования и разработки

Образование

Производство

Производство, передача и распределение коммунальных ресурсов, ЖКХ

Прочее

Транспорт

Транспортировка нефти/нефтепродуктов и строительство трубопроводов

Управление недвижимостью и строительство

бличности может быть связана не только с поправками в 223-ФЗ, но и с профилем деятельности этих компаний, которые работают в космической и оборонной отраслях. Как пояснили «Делу» представители областной прокуратуры, законодательство дает возможность таким предприятиям не раскрывать ряд сведений о закупках. «АО «РКЦ «Прогресс» раскрыло данные о поставщиках (подрядчиках, исполнителях) в реестре договоров, заключенных заказчиками по результатам закупки до 1 июля 2018 года, в полном соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации», — рассказал «Делу» первый заместитель генерального директора по экономике и финансам РКЦ «Прогресс» Михаил Ржевский.

Мотивация к подобным действиям в этом сегменте мало отличается от других. «Обязательство внесения в реестр договоров сведений о поставщике, подрядчике, исполнителе отсутствовало. В связи с этим информация в части сведений о контрагентах по договорам в указанный период включена в реестр договоров в объеме, предусмотренном действующими на тот момент нормами законода-

тельства РФ. Информация о поставщиках (подрядчиках, исполнителях) по заключенным после 1 июля 2018 года договорам «Самараэнерго» размещена в закрытой части реестра договоров», — пояснил «Делу» генеральный директор компании Олег Дербенев.

ВЫШЛИ В СВЕТ

Добровольно раскрыть запрашиваемую «Делом» информацию о поставщиках отказались практически все крупнейшие заказчики — госкомпании Самарской области. Едва ли не единственным исключением стал Самарский университет. «Наиболее крупным направлением закупок, которое позволяет обеспечить комфортный образовательный и научный процесс на территории всего университетского городка, включающего в себя как учебные корпуса, научно-исследовательские лаборатории, общежития, так и другие объекты инфраструктуры, являются коммунальные услуги», — ответили «Делу» в пресс-службе учебного заведения. В университете добавили, что в 2018 году на это направление выделено около 155 млн рублей. Такую сумму, по информации

ВОИНЫ СВЕТА

Топ-10 крупнейших подрядчиков, информация о которых раскрыта заказчиками*

Место	Компания	Руководитель	Регион/страна	Выручка в 2017 г., млн руб.	Стоимость договоров в 2018 г., млн руб.**
1	«Химинвесттранс»	Евгений Игошин	Москва	435	1 058
2	Первая казахстанская грузовая компания	Виктор Габержорн	Казахстан	-	1 032
3	«Авиакомпания Конверс Авиа»	Александр Желязков	Тверская область	1 350	554
4	«СамРЭК»	Андрей Гадалин	Самарская область	166	463
5	«Гранд-Энергоресурс»	Александр Кузнецов	Самарская область	656	330
6	«Запсиблогистика»	Алексей Шамаков	Москва	788	300
7	НПО «ТИПО»	Виллен Балоев	Татарстан	-	265
8	Загорский трубный завод	Денис Сафин	Москва	13 776	239
9	Центр производственно-бытовых услуг	Тамара Волкова	Самарская область	160	236
10	«Самара-ВЭМ»	Евгений Сорокин	Самарская область	2 306	225

*Среди компаний, получивших контракты от госкомпаний и естественных монополий Самарской области в 2018 году.
 **Стоимость договоров, заключенных компаниями и размещенных в открытом реестре договоров 223-ФЗ, за 2018 год, млн руб.
 Источники: Единая информационная система в сфере закупок, «СПАРК-Интерфакс»

вуза, разделили между «ПТС», «Самараэнерго», «Самарскими коммунальными системами», «Самарагорэнергобытом» и несколькими мелкими компаниями. В числе крупнейших поставщиков учебного заведения оказалось охранный агент «Теско-Защита», объем договоров с ним около 60 млн рублей. Клининговая компания «ТТ-Ремстрой» получила от университета 20 млн рублей.

Общая стоимость договоров, в которых информация о поставщиках, получивших подряды от областных госкомпаний, оставалась открытой, составила чуть более 11 млрд рублей. Чуть менее половины (5,4 млрд руб.) из них освоили инорегиональные компании. Крупнейшими стали московские «Химинвесттранс» и «Запсиблогистика», которые получили несколько подрядов от «РН-Транс» на общую сумму 1,3 млрд рублей. А также тверская «Авиакомпания Конверс Авиа», которая заключила договор с «Транснефть-ТСД» на 533 млн рублей. Областные компании освоили 5,6 млрд руб. Наиболее крупные договоры получили самарские коммунальные компании. Среди частных региональных компаний, поставщиков по 223-ФЗ, новичков почти нет.

ИГРА ТЕНЕЙ

«Конечно, государство должно защищаться от санкций. Но у этих законодательных решений есть и оборотная сторона. Они не способствуют борьбе с коррупцией. Сейчас, по данным федеральной Счет-

ной палаты, у нас исчезают миллиарды рублей — в частности из-за нецелевого использования, или просто воровства. Не хотелось бы, чтобы в условиях, когда денег объективно становится меньше, у нас гигантские суммы проходили без должного контроля», — считает депутат Самарской областной думы Михаил Матвеев.

Изначально уведшие подрядчиков госкомпаний в тень решения должны были защитить участвующий в таких поставках крупный бизнес от санкций со стороны США. Вряд ли неугодные «нашим американским партнерам» бизнесмены найдутся в Самарской области, тем не менее в регионе этот механизм эффективно используется.

Участники рынка госзакупок и собеседники «Дела» по-разному оценивают эффект от постановлений российского правительства. Руководители и собственники тех компаний, которые обычно получают подряды от разных заказчиков, говорят, что в таких условиях на этом рынке стало труднее работать. «Наша компания — торговая, — рассказывает коммерческий директор «Сатурн Самары» Андрей Бирюков. — Нам нужно хорошо представлять, какие товары закупает тот или иной заказчик, с какими компаниями он работает. В нынешних условиях очень сложно отслеживать ситуацию на рынке и работать на нем».

Другие участники этого рынка, которые в основном получают подряды от одного-двух заказчиков, утверждают, что изменения законодательства не измени-

ли правила игры на рынке. «Мы хорошо знаем, какие компании получают подряды от заказчика, — рассказал директор компании, регулярно заключающей договоры с РКЦ «Прогресс». — Мы понимаем, что из себя представляют собой эти компании, как они работают. Так что для нас рынок остался прежним».

Солидарны с этим мнением и другие поставщики госкомпаний. «Для большинства подрядчиков неприципиально, будет раскрываться эта информация или нет. Это не аргумент для того, чтобы выходить на этот рынок или нет, принимать участие в торгах или нет», — считает директор компании «Стройсервис» Михаил Цибин. Многих беспокоит другая проблема рынка. «Сейчас слишком много зависит от минимальной цены. Выигрывает тот, кто предложит меньшую стоимость, в итоге договоры получают компании без опыта и персонала, а значит, государство теряет в качестве», — говорит директор компании «СВИК» Алексей Данильцев.

Среди экспертов «Дела» нашлись и те, кто видит негативные последствия законодательных изменений для рынка госзакупок в долгосрочной перспективе. И в первую очередь для самих же подрядчиков. «В этой ситуации 44-ФЗ с его требованиями об обязательном раскрытии информации как о контракте, так и о его выполнении, выглядит более прозрачно и больше влияет на рынок госзаказов в плане развития конкуренции и экономики бюджетных средств, — считает юрист Максим Кубякин. — Думаю, что поменяется структура рынка. С одной стороны, останутся добросовестные компании с опытом работы, квалифицированным персоналом, оборудованием. Но вырастет и число посредников между поставщиками и заказчиками, компаний-«прокладок», на которых будет оставаться часть средств от госзаказов. Это приведет к дальнейшему росту стоимости госзаказов и снижению рентабельности этого бизнеса».

Каким будет рынок закупок госкомпаний в ближайшие годы? Эксперты «Дела» сходятся во мнении, что он будет расти. Почти все госкомпании — респонденты «Дела» планируют в 2019 году увеличивать объем закупок. Однако от имен королей рынка останутся лишь тени. □

- Семен Безгинов

«В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ
 ОЧЕНЬ СЛОЖНО ОТСЛЕЖИВАТЬ
 СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ
 И РАБОТАТЬ НА НЕМ»

РАВНЕНИЕ НА ЛИДЕРА

На базе учебного центра АО «Самаранефтегаз» прошел второй этап смотра-конкурса «Лучший по профессии».

Смотр-конкурс «Лучший по профессии» – одно из самых массовых корпоративных мероприятий в НК «Роснефть», направленное на повышение мотивации персонала компании. Смотр-конкурс позволяет оценить степень подготовленности специалистов, наметить новые направления развития, распространить лучший опыт, укрепить корпоративный дух, поднять престиж труда основных рабочих профессий отрасли, привлечь на производство молодые и талантливые кадры. Победа в конкурсе – серьезный стимул для каждого работника.

Шаг за шагом

Состоит конкурс из трех этапов. На первом определяются передовики производства в подразделениях, на втором – на дочерних предприятиях НК «Роснефть», на финальном выбирают лучших из лучших в компании. 22 марта второй этап конкурса прошел на базе учебного центра АО «Самаранефтегаз» в Отрядном.

В нем приняли участие 143 работника АО «Самаранефтегаз». Лучших определяли в 19 профессиях: инженерно-технические работники – технологи и геологи, специалисты по охране труда, звенья по ликвидации аварий ЦЛАП-АСФ,



143 РАБОТНИКА АО «САМАРАНЕФТЕГАЗ» ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В СМОТРЕ-КОНКУРСЕ

а также представители рабочих профессий – операторы по добыче нефти и газа, машинисты насосных станций по закачке рабочего агента в пласт, трубопроводчики линейные, электрогазосварщики, слесари по ремонту технологических установок, слесари-ремонтники нефтепромыслового оборудования, операторы товарные, операторы технологических установок, маши-

нисты технологических насосов, лаборанты химического анализа, операторы котельной, аппаратчик химводоочистки, слесари-ремонтники ЦЭОТ, машинисты технологических компрессоров, электромонтеры.

Второй тур традиционно проходил в два этапа. Сотрудники «Самаранефтегаза» демонстрировали свои теоретические знания и практические навыки. Первая часть представляла собой тестирование на компьютере и состояла из самых разных вопросов, начиная от технологических особенностей рабочего процесса и заканчивая техникой безопасности и оказанием первой медицинской помощи в условиях производства. На втором этапе – в практической части – участники продемонстрировали свои производственные навыки. Профессиональное мастерство участников в соответствии с условиями конкурса оценивала специально созданная комиссия.

Лучшая безопасность

Победитель локального этапа смотра-конкурса «Лучший по профессии» по направлению «Безопасный труд» в номинации «Оператор по добыче нефти и газа» – Юрий Саченко, оператор по добыче нефти и газа ЦДНГ №4.

Смотр-конкурс «Лучший по профессии» завершился торжественным вручением наград.

Победители локального этапа получат право представлять АО «Самаранефтегаз» в финале смотра-конкурса, который состоится летом в г. Уфе.



ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Трудные времена преподносили «Реацентру» рейдерские атаки, скандалы и суды. Реакция Гаврилова — рост выручки и запуск новых клиник. Каким образом? Разбиралось «Дело»



Story

РЕФЛЕКСЫ ГАВРИЛОВА

Как бывший следователь прокуратуры построил федеральную сеть медклиник с полумиллиардным оборотом

Здесь было что-то похожее на Сталинград», — рассказывает 64-летний владелец сети клиник по лечению детской неврологической патологии «Реацентр» Алексей Гаврилов, встречая корреспондента «Дела» в пансионате для иногородних пациентов «Реацентр Самара». Хорошо приметные с трассы цветные корпуса с детскими площадками на территории появились в п. Алексеевка Кинельского района Самарской области после подписания концессионного соглашения «Реацентра» с кинельской администрацией о передаче компании Гаврилова комплекса зданий бывшего техникума. «Мы — редкий пример успешного ГЧП в Самарской области», — улыбается Гаврилов. В клиниках «Реацентра» работают практически все члены семьи Алексея Гаврилова. В сети уже 27 медучреждений в 16 регионах страны — от Калининграда до Екатеринбурга, а также в Казахстане и Узбекистане. «Трудные времена были, но мы сохранили рост», — уверяет Гаврилов. В «трудные времена» ему пришлось отбиваться от рейдерских атак, скандалов и судов. Реакцией на раздражители стал «рефлекс расширения». Как это произошло?

ТАЙНЫ СЛЕДСТВИЯ

Выпускник Саратовского юридического института Алексей Гаврилов во второй половине 70-х приехал в Оренбург, где стал следователем прокуратуры Центрального района города. Его жена Наталья Гаврилова была подающим надежды хирургом. Увлечение Гаврилова техническими разработками в области медицины стало следствием несчастного случая в оренбургской больнице. Вся дежурная бригада хирургов по причине ошибки в подготовке дезраствора получила химические ожоги рук. «Передо мной стояли две задачи: нивелировать последствия ожога и найти для моей жены применение в другой области медицины, так как работать оперирующим хирургом она уже не могла. Тогда я впервые прочитал про прибор аурикулярной рефлексотерапии (метод рефлексотерапии, который заключается в стимуляции ушных раковин при помощи микроигл. — Прим. ред.) и решил сконструировать что-то подобное», — рассказывает Алексей Гаврилов. Не имея за

плечами ни медицинского, ни технического образования, Гаврилов приступил к разработке целительного прибора. Успеху способствовала приверженность изобретателя восточным оздоровительным практикам. Согласно семейной легенде, сконструированный прибор — прототип сегодняшнего прибора микротоковой рефлексотерапии — восстановил здоровье Натальи Гавриловой, которая приступила к работе поликлинического хирурга и при помощи изобретения мужа разработала способ лечения разнообразных патологий. Но до «Реацентра» было еще далеко.

Тем временем Алексей Гаврилов стал прокурором следственного управления Оренбургской областной прокуратуры: его руководитель, несмотря на традиционное негласное противостояние двух ведомств, оставил службу в прокуратуре ради руководства областным УВД, на усиление следственной части которого призвал Алексея Гаврилова. «Там было действительно тяжело», — вспоминает Гаврилов. К 1983 году уже по линии МВД он перевелся служить на Кольский

**НЕ БУДУЧИ НИ ВРАЧОМ,
НИ ИНЖЕНЕРОМ, ГАВРИЛОВ
ИЗОБРЕЛ ЦЕЛИТЕЛЬНЫЙ ПРИБОР**

ОБОРОТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ КЛИНИК «РЕАЦЕНТР» В 2018 ГОДУ,
ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ, СОСТАВИЛ 573 МЛН РУБЛЕЙ





НА СТАРТ

Во время становления «Реацентра» Гаврилов стал совладельцем санатория самарского завода аэродромного оборудования «Старт»

СТАРТ, ЖВАЧКА, САНАТОРИЙ

«Когда Гавриловы приехали, Наталья принимала пациентов, а Алексей бегал по инстанциям, оформлял авторские свидетельства, писал патенты на изобретения, получал разрешения в соответствующих органах. Организатором бизнеса был, конечно, он. Гаврилов вообще весьма предприимчивый. Насколько я знаю, до «Реацентра» он занимался торговлей», — рассказывает источник «Дела» из числа очевидцев становления бизнеса Гавриловых в Самаре.

Первая компания Алексея Гаврилова была основана в 1994 году под названием «Реацентр» (от слова «реабилитация»). Ее первой базой стала территория санатория Самарского авиационного завода. Говорят, что в санаторий «Реацентр» привел Вячеслав Еремин, бывший тогда директором завода по социальным вопросам. Якобы Наталья Гаврилова, используя изобретение своего мужа, помогала укрепить здоровье внука Еремина.

«Я совершенствовал аппаратуру и зарабатывал деньги: торговал мясом, компьютерами и даже надгробиями. Помню, однажды нашел коммерсантов из известного ритуального бюро на ул. Братьев Коростелевых весьма приунывшими, они не могли добыть черные двухметровые камни для выполнения заказа от авторитетных людей на памятники жертвам бандитских войн. Понимая, что до смерти остается дней десять, они мне 200% гонорара пообещали. Оплату договорились производить тушенкой. Задача была практически невыполнимой, срок изготовления такого надгробия из природного камня порядка трех месяцев. Я приехал на Кольский полуостров. Оказалось, что два уже готовых камня ждали отправления в Израиль. Однако после суток переговоров было решено, что «мне нужнее», и мы с партнером привезли эти камни через всю криминальную Россию в Самару. Получили часть оплаты, как и договаривались, тушенкой, часть деньгами. Партнер забрал тушенку, а я на все деньги купил жвачку. Привез ее в Кировск, где она продавалась в уличных ларьках по 150 рублей за пачку. За одну ночь я объехал все ларьки и зата-

полуостров. Сначала в Мурманск, потом в Кировск. Где, как гласит еще одна бизнес-легенда, продолжал разрабатывать приборы воздействия на биологически активные точки, испытания которых проводились совместно с армейскими спецподразделениями. Наталья Гаврилова в то время работала в Кольском филиале НПО «Гигиены и профпатологии» Минздрава РСФСР, где к 1991 году прибор Гавриловых прошел клинические испытания.

СОЦИАЛ-ДЕМОКРАТ

Времена перестройки щедро предлагали шансы на новую жизнь, нужно было лишь уловить правильное направление ветра. Сильнее всего в те годы дул ветер политики. Алексей Гаврилов оставил службу в МВД и стал доверенным лицом и организатором избирательной кампании 1989 года известного одиозного постсоветского политика Александра Оболенского. Двумя годами ранее Оболенский выступил инициатором создания первого неформального политического объединения в Мурманской области — Добровольного общества содействия Перестройке (ДОСП), в которое вошел и Гаврилов.

Одержав победу в жестком противостоянии с бывшим командующим Центральной группой войск на территории Чехословакии, а на тот момент командующим Ленинградским военным округом Виктором Ермаковым, доверитель Алексея Гаврилова был избран народным депутатом СССР от Ленинградского сельского национально-территориального округа №20 (Мурманская, Ленинградская, Калининградская области и Карельская Республика) и вошел в депутатское объе-

динение социал-демократов. На первом же съезде Оболенский выдвинул свою кандидатуру на пост председателя Верховного Совета СССР как альтернативу Михаилу Горбачеву, однако поддержки не получил. Утешением Оболенскому тогда могло послужить предложение монархистов выдвинуть его кандидатуру на пост российского царя.

«Я действительно организовал всю эту кампанию и, несомненно, помог ему выиграть, — вспоминает Алексей Гаврилов, — после чего мне было поручено направление укрепления комсомола на Кольском полуострове. Сначала я был назначен заместителем директора оздоровительного молодежного центра в Оленегорске. Потом стал депутатом городского совета в Кировске». Гаврилову понадобилось совсем немного времени, чтобы разочароваться в политической деятельности. Он сложил с себя депутатские полномочия и углубился в накопление капитала. В 1990 году Гаврилов, по данным ИС «СПАРК», занял пост директора Инновационно-научно-технического акционерного предприятия «Норд-Инсев» в городе Кировске, разрабатывал и испытывал свои изобретения и занимался коммерцией, пока 31 декабря 1991 года не приехал с семьей в Самару, где жили родители Натальи Гавриловой.

«Я ТОРГОВАЛ МЯСОМ, КОМПЬЮТЕРАМИ И НАДГРОБИЯМИ»

рил их жвачкой по 50 рублей, притом что мне она стоила 15. В итоге цены на жвачку в Кировске упали в одночасье в полтора раза, ну а я неплохо заработал», — с улыбкой вспоминает Алексей Гаврилов.

Деньги от изобретательных торговых схем Алексей Гаврилов вложил в свою клинику, которая уже в первый год приносила до двух миллионов рублей доходов в месяц. В поисках удобной территории для развития Гаврилов перевел «Реацентр» на базу санатория самарского завода аэродромного оборудования «Старт» и даже стал его совладельцем. Однако вскоре на заводе начался громкий корпоративный конфликт, в результате которого Гаврилов все потерял.

ЗОЛОТАЯ КЛЕТКА

С середины 90-х борьбу за контроль над самарским заводом «Старт» вела компания «Евроазиатский концерн» известных бизнес-аферистов тех лет братьев Гольдштейн — Александра и Дмитрия. Братья успешно потрошили одно из крупнейших оборонных предприятий региона — самарский «Моторостроитель» во главе с Игорем Шитеревым и другие активы развалившегося советского ВПК. Александр Гольдштейн работал финдиректором «Моторостроителя», а Дмитрий Гольдштейн возглавлял компании «Моторостроитель-Финанс» и «Межрегионпром».

Акции «Старта» Гольдштейны скупали несколько лет подряд и к 1997 году получили основной контроль над заводом, вытеснив прежнее руководство вместе со всеми сателлитами. После смены власти Гаврилов остался не у дел. «Гольдштейн тогда попросту отжал у Гаврилова его «Реацентр» вместе с патентами и технологиями», — рассказывает источник «Дела». Супруги Гавриловы, до этого вместе развившие клинику на «Старте», тогда развелись. Дмитрий Гольдштейн вскоре уехал в Москву и занялся медицинским бизнесом. Наталья Гаврилова уехала в Москву вместе с ним.

По информации ИС «СПАРК», Наталья Гаврилова совместно с Дмитрием Гольдштейном вплоть до начала двухтысячных участвовала в нескольких зарегистрированных в Москве компаниях с профилем «научные исследования в области естественных и технических наук». Дмитрий Гольдштейн был генеральным директором принадлежащей в соотношении 20 на 80% Наталье Гавриловой и Владимиру Дементьеву компании «Реабилитационные медицинские технологии» («Реметэкс»). Компания выполнила на сумму около 10

млн рублей для Федерального агентства по науке и инновациям работ по разработке современных методов тестирования биологической безопасности аутотрансплантаций стволовых и прогениторных клеток. Кроме того, фирма владела 49% одноименного медицинского центра, 51% МЦ «Реметэкс» принадлежали московскому Деловому центру нейрохирургии. Вплоть до 2016 года существовало принадлежащее компании «Реметэкс» некоммерческое партнерство «Институт стволовой клетки и клеточных технологий» под руководством Дмитрия Гольдштейна, которое выступало учредителем Международного благотворительного фонда «Реметэкс».

Медицинский бизнес у Гольдштейна не задался, и Наталья Гаврилова через несколько лет вернулась в Самару, где открыла собственную клинику — «Клинику Гавриловой». Ее партнерами стали Александр Проскурин и Константин Резаев.

Резаев — разработчик программного обеспечения первого «Реацентра». Вместе с Гавриловой он участвовал в медицинском московском бизнесе Дмитрия Гольдштейна. До 2003 года Резаев выступал учредителем негосударственного образовательного учреждения «Реметэкс». Ему же принадлежали 4,55% холдинговой компании «Реметэкс», 18,8% в которой были у Натальи Гавриловой, а 68% были оформлены на «Моторостроитель-Финанс».

Дмитрий Гольдштейн числится учредителем и руководителем еще целого ряда юрлиц, специализирующихся на научных изысканиях в сфере регенеративной ме-

дицины и клеточных технологий. Часть из них ликвидирована, некоторые («РМ-Биомед», «Физтехбиомед») работают до сих пор, но после 2002 года участия Натальи Гавриловой и Константина Резаева в них не значилось.

«Атака Гольдштейна вынудила меня перевыпустить всю аппаратуру, переписать все патенты, что дало огромный толчок новому развитию. Съесть меня ему не удалось. Наталья вернулась из Москвы, еще несколько лет проработала у меня, потом создала свою «Клинику Гавриловой», специализируясь на лечении взрослых пациентов, чтобы не конкурировать со мной и Татьяной», — рассказывает «Делу» Алексей Гаврилов. Комментарии других участников событий «Делу» получить не удалось.

Сегодня владельцы «Клиники Гавриловой» занимают 25-ю строчку рейтинга «Дела» самых богатых владельцев медицинского бизнеса. «Выше они не поднимутся», — утверждает источник «Дела».

60% клиники Натальи Гавриловой принадлежат уже упоминавшемуся Александру Проскурину. Это непрофильный инвестор — крупный самарский бизнесмен, которому принадлежат оптовая компания по торговле цветами «Роял агро», ООО «Оптовый рынок Ракита» и другие фирмы. «Роял агро» принесла Александру Проскурину за последние пять лет 3,8 млрд рублей выручки. Созданная Проскуриным вместе с Гавриловой и Резаевым «Клиника Гавриловой» в 2017 году показала весомый рост выручки, которая

**МОЩЬ.
ИНТЕЛЛЕКТ.
КОМФОРТ.**

KAMAZ-5490

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

Товар сертифицирован. Реклама.

превысила 35 млн рублей. Всего с 2013 по 2017 год Наталья Гаврилова и ее партнеры собрали более 137,8 млн рублей доходов.

РЕКТОР

Пока бывшая супруга Гаврилова искала «золотые клетки» в Москве, Алексей Гаврилов открыл Самарский терапевтический комплекс «Реацентр», который сначала располагался в здании техникума на улице Запорожской, а с 1998 года переехал на Заводское шоссе, где оставался вплоть до 2015 года. «Мы снимали там этаж, а в остальном здании располагался филиал Российского государственного гуманитарного университета, директором которого я был с 1999 по 2009 год, тогда же защитил кандидатскую диссертацию по социологии. Затем пост директора заняла моя вторая жена Марина Соколова, а в 2014 году все филиалы вуза по России было решено закрыть», — вспоминает Алексей Гаврилов.

За десять лет руководства самарским филиалом московского вуза Алексей Гаврилов открыл 23 юрлица в Самаре, Тольятти и за пределами региона, среди которых помимо клиник с неизменным названием «Реацентр» были научно-исследовательские, сервисные, транспортные и торговые организации, подавляющее большинство которых работает по сей день.

«Сначала мы открыли два филиала в Самаре, потом в Тольятти. Первыми иногородними подразделениями стали «Реацентр Саратов» и «Реацентр Волгоград», — вспоминает Алексей Гаврилов.

По данным ИС «СПАРК», предприятия сети «Реацентр», которые раскрывают финансовые показатели, все эти годы демонстрировали рост выручки и стабильную рентабельность на уровне 10%. «С 2010 года я ушел с поста руководителя филиала вуза, потому что клиник становилось все больше, они требовали больше времени, экспансия порождает вопросы, — говорит Гаврилов. — Так, после появления «Реацентра» лет восемь назад в Москве на нас такую атаку развернули, столько грязи вылили, что спустя три года прессинга мы решили уйти. Сейчас 30-40% наших пациентов приезжают из Москвы и Московской области».

Активная экспансия в регионы не могла пройти без скандалов и внутрикorporативных конфликтов. В

Оренбурге, например, местные соучредители клиники «Реацентр» выдавали себе беспроцентные займы и были признаны судом виновными в самоуправстве, после чего Гаврилов через суд добился их исключения из состава участников общества, а затем и вовсе ликвидировал компанию, образовав новую.

По той же схеме был разрешен конфликт в Челябинске, где местный партнер Гаврилова решила от имени «Реацентра» отправиться на покорение Казахстана, привлекла на работу неквалифицированных людей, чем подняла народный протест, адресованный «Реацентру». «Мы лишили ее права применять нашу аппаратуру и методики, она сейчас работает на каких-то физиотерапевтических приборах, а наше представительство мы доверили другому человеку», — рассказывает исход конфликта Алексей Гаврилов.

Почему-то регулярно вызывает возмущение общественности и тот факт, что в оплате лечения в «Реацентре» принимают участие благотворительные фонды, недоброжелатели намекают на присутствие здесь схем так называемых откатов. «Благотворительные фонды оплачивают 30% обращений, 65-67% — сами родители, 3-5% оплачивают администрации регионов. В Самарской области такой практики нет, в других регионах платят за детей. Я встречался с бывшим министром здравоохранения



Гридасовым, он долго рассказывал, какие уникальные у нас методы, предложил вместе работать. Мы прислали расчет стоимости наших услуг, они в ответ прислали тариф на процедуру — 67 рублей 33 копейки. Понятно, что это нереально», — объясняет Гаврилов.

ОПУТАННЫЕ СЕТЬЮ

В 2016 году в сети «Реацентр» работало 19 клиник: «Реацентр Самара», «Реацентр Самарский», СТК «Реацентр», «Реацентр Астрахань», «Реацентр Булак», «Реацентр Ставрополь», «Реацентр Ижевск», «Реацентр Челябинский», «Реацентр Оренбург-жэ», «Реацентр Волгоград», «Реацентр Екатеринбургский», «Реацентр Алтай», «Реацентр Саратов», «Реацентр Уфа», «Реацентр Набережные Челны», «Реацентр Кузбасс», «Реацентр Тольятти», «Реацентр Калининград», «Реацентр Ульяновск». Их совокупный оборот, по данным компании, тогда составил 460 млн рублей. В 2017 году сеть приросла тремя клиниками: в январе заработал «Реацентр Санкт-Петербург», в марте — «Реацентр Екатеринбург», в ноябре открылся «Реацентр Алматы». Оборот по итогам этого года возрос до 494,9 млн рублей. В прошлом году начали работу «Реацентр Фергана», «Реацентр Воронеж» и «Реацентр Шымкент». Выручка сети показала рост, достигнув по данным компании 573,3 млн рублей.

Стоит отметить, что фирменное слово «Реацентр», всегда встречающееся в наименовании клиники, вовсе не обязательно для названия юрлица. Доля участия Алексея Гаврилова в уставном капитале клиник разная — от 25 до 90%, таких «Реацентров» 25, пять из них ликвидировано. Работают и клиники «Реацентр», оформленные на родственников и доверенных лиц Гаврилова, частично или полностью, что заставляет принять репрезентативность выгрузки данных по выручке и прибыли клиник Гаврилова с некоторой вероятной погрешностью. По подсчетам «Дела» на основании данных ИС «СПАРК», в 2016 году совокупный оборот клиник Гавриловых составил более 330 млн рублей при показателе совокупной чистой прибыли 49,7 млн рублей. В 2017 году объем совокупной выручки показал рост, достигнув 357,7 млн рублей. Выросла и общая чистая прибыль, приблизившись к 62 млн рублей.

Наиболее частый совладелец клиники — дочь Гаврилова Татьяна, но есть и соучредители, роль которых в семейном бизнесе Гавриловых неизвестна. Так, в компании «Реацентр Самара», операторе пансионата в Алексеевке, к слову, показавшем



Реклама

COLOURFUL SPRING*
С ПРАЗДНИКОМ
СВЕТЛОЙ ПАСХИ!

* КРАСОЧНАЯ ВЕСНА



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

VILLEROY-BOCH.COM

в 2017 году снижение выручки с 57 до 45 млн рублей, напрямую Гаврилову принадлежит 75%, еще 10% через компанию СТК «Реацентр» (29 млн рублей выручка и 6 млн рублей чистой прибыли в 2017 году). Опосредованно через СТК по 6,5% пансионата владеют некие Сергей Макаров и Андрей Егоров. «Реацентр» — семейная империя. Все, кто допущен к принятию решений, участию в структуре собственности, связаны узами родства, свойства и тому подобное. При этом данные по обороту сети не включают в себя выручку компаний нетерапевтического профиля. У них интересное взаимодействие между подразделениями бизнеса в целом и сети клиник в частности. Например, у одной из своих компаний другая компания Гавриловых не закупает, а арендует разработанные ими приборы и программное обеспечение, которое потом раздает в субаренду в свои клиники. Думаю, это некая оптимизация схемы налогообложения. Не во всех клиниках собственники Гавриловы, но эти клиники, несомненно, Гавриловым подконтрольны. Деятельность клиник обеспечивают компании других профилей. Например, есть компания, выкупившая паи земли в Кинельском районе, на которых растут корма для лошадей. Корма продаются ИП, базирующемуся у них на территории пансионата, которое обеспечивает услуги иппотерапии для проходящих в нем реабилитацию детей. Производит и совершенствует свои и не только свои медицинские приборы Гаврилов в компании «Новые приборы», которую он купил у умных ребят, умеющих работать, но не умеющих зарабатывать деньги», — объясняет источник «Дела».

Скорее всего, в первом случае речь идет о компании «Интеллект» (выручка 50 млн руб., чистая прибыль 10,5 млн руб. в 2017 году), именно она арендует основные «орудия труда»

клиник «Реацентр», которыми их потом снабжает, у компании «МЭКС» (с гораздо более скромными финансовыми результатами: выручка в 2017 году не превысила и 3 млн рублей). «Интеллект» принадлежит в соотношении 60/25/15% Гаврилову, его дочери Татьяне и ее бывшему мужу Евгению Уханову. «МЭКСом» Алексей Гаврилов владеет в партнерстве со своей бывшей женой Натальей и Константином Резаевым (60/20/20%). Корма, вероятно, выращивает оформленная на Юлию Зимину компания «Россельхоз», выручка которой не раскрывается. «Новые приборы», о которых идет речь, скорее всего, компания, созданная на базе аэрокосмического университета. Собственники непублично-акционерного общества «Инженерно-медицинский центр «Новые приборы» в ИС «СПАРК» не раскрываются. Однако в 2011 году компанией получен сертификат на «Стимулятор микротоковый электропунктурный компьютерный «МЭКС». Последние пять лет «Новые приборы» демонстрируют стабильную выручку на уровне 2 млн рублей в год.

Кроме того, по информации «Дела», с 2015 года в одном из помещений комплекса зданий в Алексеевке размещено производство светодиодных ламп, организованное Алексеем Гавриловым. «Россвет» (компания-оператор этого направления бизнеса Гавриловых) зарегистрирован по

одному адресу с фирмой «Интеллект» в Ново-Вокзальном тупике, с профилем деятельности «производство электрических ламп и осветительного оборудования». Выручка предприятия, оформленного на Юлию Десюкову и Анжелику Хабирову, за три года работы составила 8 млн рублей, а в 2017 году «Россвет» впервые показал небольшую прибыль.

БЕЗ ГРАНИЦ

Все клиники группы «Реацентр» образуют единую сеть из самостоятельных организаций. В сети нет холдинговой компании, нет филиалов. От последних решено было отказаться из-за нюансов законодательства, согласно которым за нарушения в нескольких филиалах могут закрыть всю сеть. В российских городах и в странах СНГ есть «Реацентры», созданные без участия в уставном капитале Гавриловых, но работающие по их методике. «Это не франшизы, мы не заключаем договоров франшизы. Мы заключаем договор аренды нашего оборудования и проводим обучение на нашей базе в Самаре специалистов открывающейся клиники. Если стандарты и методы лечения не соблюдаются, мы разрываем договор, изымаем оборудование. Все клиники создавались как детские, в некоторых есть отделения для взрослых, но основное направление — детство», — объясняет структуру своего бизнеса Алексей Гаврилов. Объем инвестиций, необходимый для вывода на рентабельность каждого нового «Реацентра», составляет, по словам Гаврилова, около 3-5 млн рублей. Невысокие затраты обеспечивают стабильный рост сети.

Десятки клиник по всей России и ближнему зарубежью для Алексея Гаврилова сегодня уже не выглядят крупным достижением. «Мы получили международный сертификат, дающий право применять нашу аппаратуру и лечить на территории всего Евросоюза. Планируем открытие клиник в Германии, Чехии и Италии. Думаю, в ближайшие три года мы откроем там свои центры», — мечтает Гаврилов.

Бывшего прокурора, переквалифицировавшегося в одного из самых успешных в Самарской области медицинских инвесторов, манит первый миллиард. Сработает ли рефлекс у рынка? **Д**

- Виктория Петрова



В 2017 ГОДУ ОБЩАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ КЛИНИК ГАВРИЛОВА СОСТАВИЛА 62 МЛН РУБ.

СИТИЛИНК

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДИСКАУНТЕР



НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ



В 2017 году – 1-е место по объему онлайн-продаж среди интернет-магазинов электроники по данным исследования **Data Insight** и **Robokassa**

2-е место по объему онлайн-продаж в рейтинге **Data Insight** и **Ruward 2017 года E-commerce Index TOP-100**

8-е место в рейтинге **Forbes**
«20 самых дорогих компаний Рунета – 2017»



НИЗКИЕ ЦЕНЫ

- Прямые контракты с производителями
- Собственная логистика
- Ежедневный мониторинг цен
- Регулярные акции для юридических лиц



МЫ РЯДОМ

- Доставим груз до вашего офиса
- **Более 500** точек выдачи по России, получай товар там, где удобно
- При заказе от 100 000 руб. доставка осуществляется **БЕСПЛАТНО**



ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ

- **Более 50 000** товаров для вашего бизнеса
- Постоянное наличие товара на складе
- Заказ необходимого вам товара (подробнее – у вашего менеджера)



С НАМИ УДОБНО

- Персональный менеджер
- Работа call-центра **24 часа** в сутки
- Получение счетов на оплату и выгрузка документов по совершенным покупкам online
- Система e-mail уведомлений о статусе заказов

МОСКОВСКОЕ ШОССЕ, 163А,
ТЦ «ИМПЕРИЯ»

citilink.ru

ООО «СИТИЛИНК», ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС: 107497, Г. МОСКВА, УЛ. АМУРСКАЯ, Д. 7, СТР. 1, ПОМ. II, ЭТ. 1, КОМ. 21. ОГРН: 1147746461422.

K900

Мой путь. Мой выбор

7 150000км*
ЛЕТ
ГАРАНТИИ



The Power to Surprise®

Это то, что определяет Ваше отношение к себе?
Теперь - нет! Свобода выбора, уверенность и абсолютный комфорт -
вот что наполняет Вашу жизнь.

KIA K900. Мой путь. Мой выбор



ПОЛНОСТЬЮ
СВЕТОДИОДНАЯ ОПТИКА



ИЗОБРАЖЕНИЕ «МЕРТВОЙ ЗОНЫ»
НА ПРИБОРНОЙ ПАНЕЛИ



СИСТЕМА
ПОЛНОГО ПРИВОДА



ДВИГАТЕЛИ
3.3 V6 GDI / 249 л.с. и 5.0 V8 GDI / 413 л.с.

Указанные опции доступны не во всех комплектациях. Подробности о комплектациях, в которых доступны указанные опции, у официальных дилеров KIA и на www.kia.ru. *Гарантия 7 лет или 150 000 км (в зависимости от того, что наступит ранее) действительна на условиях, указанных на сайте www.kia.ru и в сервисной книжке автомобиля. **Искусство удивлять. Реклама

**КИА ЦЕНТР
САМАРА**

**+7 (846) 977 77 00
Новоурицкая, 22**