

Кто делит
меняющийся рынок
госзаказа

Как на земле
Минобороны вырос
цветочный бизнес

Где экс-чиновник
Минтранса накопил
четверть миллиарда

Станет ли Самара
логистическим
хабом

Обозрение ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №3 / АПРЕЛЬ / 2019

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

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



Лидеры
госмедицины теряют
коммерческие доходы,
а скромные больницы
демонстрируют рост

50 САМЫХ БОГАТЫХ

ГОСКЛИНИК ПО ДОХОДАМ ОТ ПЛАТНЫХ УСЛУГ



Реклама

ЖИТЬ, А НЕ ЖДАТЬ!

ИПОТЕКА



Быстрое новоселье
с ипотекой ВБРР

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

8 (800) 700-03-49
www.vbrr.ru

КРУГЛОСУТОЧНО,
ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ

Дело. Экономическое обозрение
№3 (864), АПРЕЛЬ (29.04.2019)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова
e-mail: vittop31@mail.ru

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов
Анастасия Мурашина

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

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

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

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

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

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 18.04.2019
Дата выхода в свет 29.04.2019
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



С начала 2019 года
всем желающим
добраться до
госзаказов пришлось
играть по новым
правилам

стр. 4



ПРИЗРАКИ БЛАГОПОЛУЧИЯ

стр. 24



БУКЕТ ПРОСКУРИНА

стр. 36

Главное

4 Ключи от сейфа 2019

«Дело» представляет новый рейтинг
крупнейших подрядчиков бюджета
в Самарской области

15 Перекоп Маслова

Где бывший чиновник областного
Минтранса накопил бюджетных
контрактов на четверть миллиарда

17 Периферийное устройство

Кто делит муниципальные миллиарды
в самарской глубинке? «Дело»
представляет рейтинг крупнейших
подрядчиков муниципальных
бюджетов

Разведка

24 Призраки благополучия

50 самых богатых госклиник региона
по доходам от платных услуг —
новый рейтинг «Дела»

32 На распутье

Чего не хватает для развития рынков
грузоперевозок и логистических услуг
в Самарской области?

Кто есть кто

36 Букет Проскурина

Как собрал многомиллиардный букет своего
бизнеса владелец крупнейшей самарской
компании по продаже цветов Александр
Проскурин

ГЛАВНОЕ

Анализ & Комментарии

Самой емкой отраслью рынка господрядов по итогам 2018 года стало дорожное строительство. Двадцатка крупнейших подрядчиков в этом рейтинге «Дела» поделила 6,3 млрд рублей

Бизнес&Государство

КЛЮЧИ ОТ СЕЙФА 2019

«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ
КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ БЮДЖЕТА
В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Девелоперы и строители, нефтрейдеры и фармацевты, счастливые жены известных бизнесменов и родственники скромных служащих — в 2018 году подрядчики региональных бюджетных организаций, работающих по 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», освоили более 80 млрд руб. С первого января 2019 года всем желающим получить доступ к государственным и муниципальным заказам пришлось играть по новым правилам. Как это сказалось на пуле фаворитов государственных и муниципальных заказчиков Самарской области и кто делит меняющийся рынок?

ЧУЖИЕ ЗДЕСЬ НЕ ХОДЯТ

Темпы роста регионального рынка госконтрактов по 44-ФЗ замедляются. Так, в 2016 году заказчики Самарской

области разыграли среди своих подрядчиков порядка 69 млрд руб. В 2017 году рост составил порядка 13%, и поставщики услуг, работ и товаров для обеспечения государственных и муниципальных нужд освоили 79 млрд руб. В 2018 году рост объема госзаказов в Самарской области не превысил и 2%.

Невысокими относительно прошлых лет в 2018 году стали и суммы заключенных контрактов. При этом все чаще наиболее крупные подряды выигрывают не частные организации, а муниципальные, региональные и федеральные структуры. Крупнейший лот 2018 года на ремонт дорог стоимостью 1 млрд руб. разыграл самарский департамент городского хозяйства и экологии. Его получило самарское же муниципальное предприятие «Благоустройство».

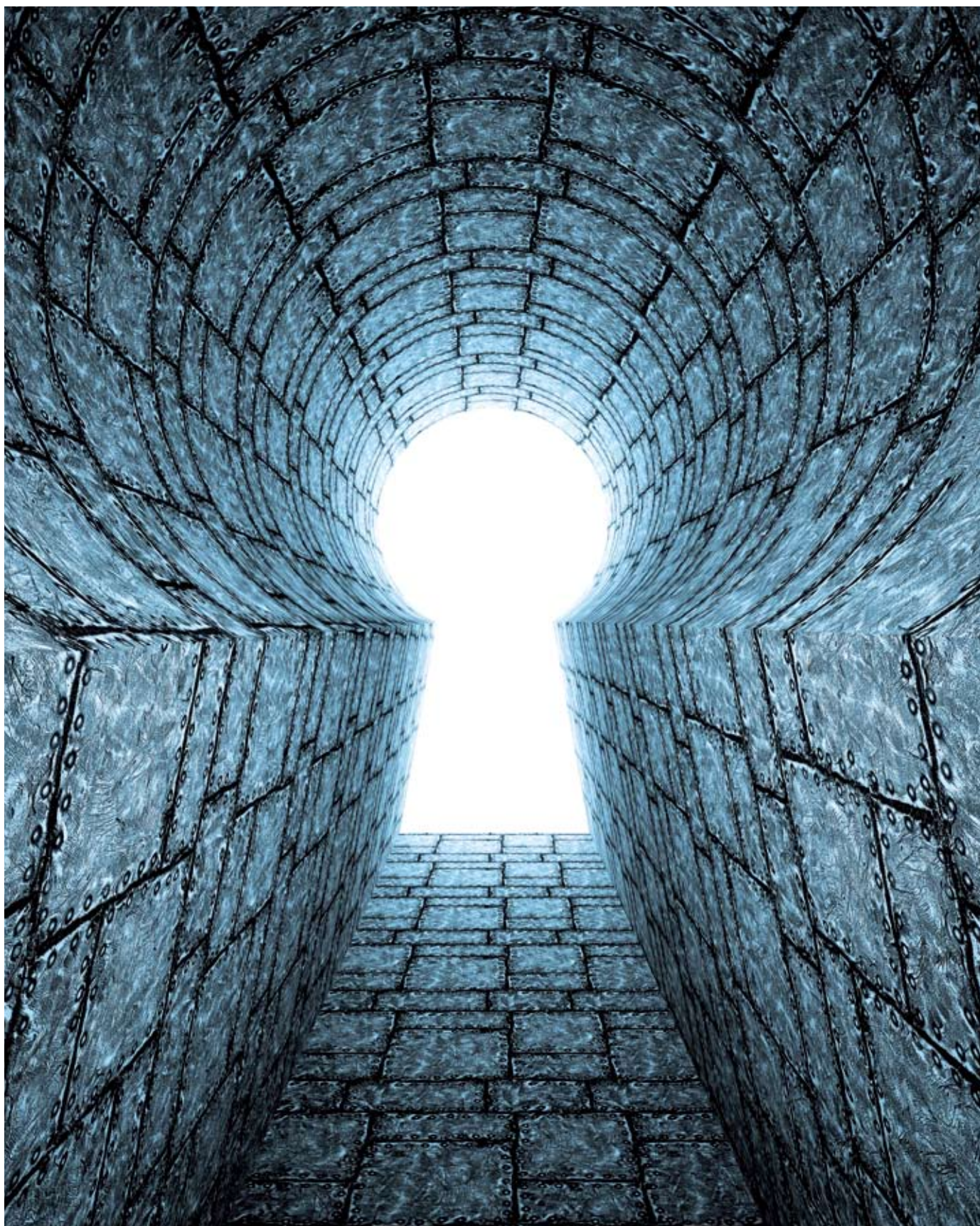
Других таких же крупных закупок в прошлом году не проводилось.

Крупнейшими заказчиками в прошлом году традиционно стали структуры областного правительства, администраций Самары, Тольятти и Волжского муниципального района Самарской области. Безоговорочным лидером среди заказчиков стало региональное Министерство транспорта, разыграв среди своих поставщиков 6,5 млрд руб. За прошедший год сумма подрядов, выставленных ведомством на торги, выросла более чем вдвое. В 2017 году эта цифра составляла 3 млрд руб. Самые дорогостоящие контракты (на содержание автомобильных дорог) общей стоимостью 1,6 млрд руб. с министерством заключило государственное предприятие «АСАДО».

Второй крупнейший заказчик области — государственное учрежде-

В 2018 ГОДУ ЗАКАЗЧИКИ
РЕГИОНА РАЗЫГРАЛИ СРЕДИ
ПОДРЯДЧИКОВ ПОРЯДКА
80 МЛРД РУБ.

ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 8200 ПОДРЯДЧИКОВ ДВЕ ТЫСЯЧИ – ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА,
КОТОРЫЕ ЗАКЛЮЧИЛИ КОНТРАКТЫ НА ЧЕТЫРЕ МЛРД РУБЛЕЙ



ние «Управление капитального строительства», которое в 2018 году разыграло контракты на сумму 5,7 млрд руб., и 3,4 млрд руб. из них освоили компании, входящие в ГК «Волгатрансстрой» Вячеслава Сонины, давнего фаворита региональных госструктур.

Основная часть выигранных средств (3,1 млрд руб.) пришлась на «Волгатрансстрой-9». Компания получила несколько крупных подрядов на строительство и проектирование самарского метрополитена, проектирование и реконструкцию офисного центра и другие строительно-проектировочные работы.

Кроме того, в число крупнейших заказчиков Самарской области из года в год входят региональный Минфин и ГКУ СО «Самара-формация». В 2018 году разыгранные ими контракты составляли 2 и 1,8 млрд руб. соответственно.

ДОТЯНУЛИСЬ

По итогам прошлого года список крупнейших заказчиков пополнил ГКУ СО «Безопасный регион». Учреждение создано областным правительством в 2017 году. Структура образует и обслуживает систему обеспечения вызова экстренных оперативных служб по единому номеру 112. Стоимость контрактов «Безопасного региона» в 2018 году составила 1,8 млрд руб. Крупнейшими подрядчиками учреждения стали федеральные структуры — «Ростелеком» (870 млн руб.), «Мегафон» (589 млн руб.), а также региональная дочерняя компания московской группы компаний «МСК Групп» «НетЛайн» (284 млн руб.). Компании оказывали «Безопасному региону» различные услуги в сфере информационных технологий.

Структуры городских администраций Самары и Тольятти в первой двадцатке заказчиков — в меньшинстве. Среди тех немногих, кто попал в топ-15 крупнейших заказчиков Самарской области по 44-ФЗ в 2018 году, оказался департамент городского хозяйства и экологии, учрежденный в 2015 году администрацией областного центра. Департамент в прошлом году заключил контракты общей стоимостью 4,2 млрд руб., из них 1,7 млрд

ТОП-50 САМАРСКИХ КОМПАНИЙ/ГРУПП — КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ ГОСБЮДЖЕТА ПО 44-ФЗ

Место	Компания	Стоимость контрактов в 2018 году, млн руб.
1	«ВТС-9», «ВСТ Метро», «ВТС-П»	3 870
2	«Самараэнерго»	2 396
3	«Древо. Строительство»	2 051
4	«Самаратрансстрой»	1 704
5	«СамГЭС»	1 203
6	ППСО АО «Авиакор», СЗ «Кошелев-Проект Самара»	1 259
7	«Амонд»	909
8	«Фарм-СКД»	767
9	«Стройсервис»	740
10	НПФ «XXI ВЕК», «Вектор 21»	945
11	«ЦМТ Аналитика»	494
12	«Самарастройальянс»	484
13	«КСК г.Отрадного»	479
14	«ВолгаСтройКонсалт»	439
15	Калмыкова Элеонора Борисовна	390
16	«Нетлайн»	285
17	«Белстрой»	280
18	«МЗС»	250
19	СК «Эра»	245
20	«Газсервис»	218
21	«ВМСервис»	208
22	«Профит»	203
23	«Большерек», «Транссервис»	363
24	«Биотест»	199
25	«Регионспецстрой»	194
26	«Экстен Медикал Самара»	193
27	«Экспо-Мед»	192
28	«Интегрированные технологии безопасности»	188
29	«Хрипунов и К»	184
30	«Производственно-строительный кооператив»	183
31	Медицинский сервисный центр	149
32	«МК Юта»	143
33	«Долина-Центр-С»	141
34	ТК «Викинг»	137
35	«Формула Вкуса»	137
36	«Гарантия»	134
37	«Алмаз»	134
38	«Генерация. Связь. Автоматика»	132
39	«Континент-Агро»	131
40	ТК «Навигатор Плюс»	130
41	Самарский центр геодезии и землеустройства	128
42	«Айэсти»	128
43	«Интеркомплес»	128
44	«Левада»	127
45	«Строитель»	124
46	ИК «Траст»	122
47	«Линия В»	118
48	«Такт»	117
49	«Строительные системы»	115
50	«Калинка-95»	111

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

освоило МП «Благоустройство». Еще одним крупнейшим подрядчиком департамента стала компания «Самаратрансстрой» Олега Дорошенко. Специализирующийся на строительстве автомобильных дорог «Самаратрансстрой» получил несколько крупных профильных контрактов стоимостью 1,1 млрд руб. Также подряды департамента в 2018 году осваивали «Вектор 21» и НПФ «XXI век», принадлежащие в равных долях Алексею Степанову, Олегу Кисаеву, Данилу Мухину, Владиславу Неверову и Алексею Тимофееву. Эти компании замыкают первую десятку в топ-50 самарских компаний/групп — крупнейших подрядчиков госбюджета по 44-ФЗ, показав совокупную сумму полученных контрактов на уровне 945 млн руб. «Вектор 21» заключил с ведомством несколько контрактов на благоустройство и строительство стоимостью 426 млн руб. Регулярно выигрывает дорожные и строительные заказы в регионе НПФ «XXI век». Степанов и партнеры выходили на торги и с другими фирмами.

НАДЕЖНО КАК КИРПИЧ

Лидерами сводного рейтинга «Дела» топ-50 крупнейших подрядчиков стали строители. Первое место в рейтинге «Строительство/ремонт/проектирование» заняла компания Вячеслава Сонины «Волгатрансстрой-9», которая получила строительные подряды на общую сумму 3,1 млрд руб. Как и в 2017 году, единственным заказчиком компании стало Главное управление капитального строительства. Компании «ВТС-9», «ВТС Метро», «ВТС-П» обеспечили группе «Волгатрансстрой» лидерство на рынке господрядов Самарской области. Группа занимает первое место в топ-50 крупнейших подрядчиков с результатом 3,87 млрд руб. «Они действительно лидеры, реализуют знаковые проекты, причем на высоком уровне. И если с метро у них сложно отношения выстраиваются, то здание кассационного суда и Дворец спорта — четко по плану», — в разговоре с «Делом» не скупится на похвалу коллеге один из игроков рынка строительных подрядов.



СВЯЗЬ/ИТ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Ростелеком»	1 205
2	«Мегафон»	604
3	«Нетлайн»	285
4	«Айэсти»	128
5	НПО «Криста»	111
6	«Сервис Телеком»	84
7	«Открытый код»	75
8	«РТКомм.РУ»	65
9	Информационно-медицинский центр	59
10	«Вебком-Самара»	57
11	«Фактум Сервис»	56
12	«Смарт»	55
13	«Мерлион Технологии»	52
14	«Геос»	50
15	«Автодор»	42
16	«Айти-Интегратор»	41
17	«Интеллектуальные системы и сети»	38
18	«Лаборатория безопасности»	36
19	Бюро автоматизации сложных систем	34
20	«Информационные технологии «Парус-Волга»	21
Самарская область		
1	«Ростелеком»	1 059
2	«Мегафон»	598
3	«Нетлайн»	285
4	«Айэсти»	125
5	НПО «Криста»	99
6	«Сервис Телеком»	84
7	«Открытый код»	68
8	«Фактум Сервис»	53
9	Информационно-медицинский центр	47
10	«Автодор»	42

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

Третье место в рейтинге «Дела» заняла компания «Древо. Строительство» Николая Чудаева (чуть больше 2 млрд руб.). Кроме управления градостроительства Волжского района компания получила в 2018 году строительные подряды от Управления капитального строительства (УКС) стоимостью 681 млн руб. Шестая строчка сводного рейтинга пятидесяти крупнейших подрядчиков региона принадлежит ППСО АО «Авиаком» и СЗ «Кошелев-Проект Самара» — компаниям председателя комитета по строительству Самарской губернской думы Владимира Кошелева. В прошлом году они осваивали подряды управления

градостроительства Волжского района и администрации Смышляевки. Суммы контрактов организаций в 2018 году превысили 1,2 млрд руб.

В пятерку крупнейших в отраслевом рейтинге поставщиков вошла СК «Самарастройальянс». Компания стала 12-й в топ-50 крупнейших подрядчиков области с суммой выигранных контрактов 484 млн руб. Собственник компании — Сергей Коновалов, полный тезка которого встречался среди топ-менеджеров структур, близких тольяттинскому бизнесмену Евгению Вагнеру. До 2017 года фаворит администрации губернатора Николая Меркушкина СК «Евроальянс» Вагнера неоднократно занимала верхние строчки рейтинга «Дела» крупнейших подрядчиков по 44-ФЗ. Затем что-то пошло не так, СМИ упоминали о конфликте Вагнера и тогда еще главы областного Минстроя Алексея Гришина, что неизбежно сказалось на объеме госконтрактов. В 2014 году сумма контрактов «Евроальянса» составляла 1,5 млрд руб. (1,2 млрд — от УКС), в 2015-м — 3,8 млрд (1,8 млрд — снова от УКС). В 2016 году «Евроальянс» получил лишь один господряд на 260 тыс. руб., а в 2017-м и вовсе ничего. Прошлый год принес «Евроальянсу» из госбюджета лишь 1,7 млн руб., выплаченных Фондом капитального ремонта Самарской области за ремонт крыши многоквартирного дома, и 329 тыс. руб. от хворостянской администрации — за осуществление строительного контроля над возведением модульной котельной. Много ли потерял Вагнер? Большой вопрос. Вероятно, на смену потерявшему популярность «Евроальянсу», следуя тренду на «все свое» самарской команды областного руководства, пришел близкий Вагнеру «Самарастройальянс», заказчиком которого почти на полмиллиарда стало вновь региональное Управление капитального строительства.

Не первый год своей железной рукой делает счастливой компанию

**ЛИДЕРАМИ СВОДНОГО
РЕЙТИНГА «ДЕЛА» ТОП-50
КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ
СТАЛИ СТРОИТЕЛИ**

«Волгастройконсалт» («ВКС») региональное управление Министерства внутренних дел. Принадлежащий Рамилю Зарипову «ВКС» вошел в первую десятку рейтинга крупнейших строительных подрядчиков Самарской области. В прошлом году компания заключила контракты на общую сумму 439 млн руб., 340 млн из них Зарипов получил от силовиков. По итогам 2017 года от ГУМВД по Самарской области и регионального департамента управления делами губернатора Зарипов выиграл подрядов на сумму 312 млн руб., выручка «ВСК» в тот же период составила 143 млн руб.

РАЗДЕЛИТЕЛЬНАЯ ПОЛОСА

Наиболее емкой отраслью рынка господрядов по итогам 2018 года ожидаемо стало дорожное строительство. Двадцатка крупнейших подрядчиков в этом рейтинге «Дела» поделила в 2018 году 6,3 млрд руб. Самые крупные дорожные подряды прошлого года ушли в «Самаратрансстрой» Олега Дорошенко. Компания выиграла контракты на 1,7 млрд руб. При этом 1,2 млрд руб. из них Дорошенко получил от самарского департамента городского хозяйства, а также от областного Министерства транспорта. В целом объем контрактов



БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	Сбербанк	3 291
2	«Газбанк»	206
3	«Запсибкомбанк»	83
4	«Промсвязьбанк»	83
5	«Тольяттихимбанк»	47
Самарская область		
1	Сбербанк	1 933
2	«Тольяттихимбанк»	47
Самара		
1	Сбербанк	764
2	«Газбанк»	205
3	«Запсибкомбанк»	83
4	«Промсвязьбанк»	83
5	«Банк ВТБ»	40

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

«Самаратрансстрой» пока держится на одном и том же уровне — в 2017 году компания получила подряды на сумму 1,6 млрд руб. от тех же заказчиков.

На втором месте отраслевого рейтинга — «Амонд», близкий Ростиславу Хугаеву. Компания в прошлом году освоила 909 млн руб., из которых 894 млн руб. выплачены региональным Минтранспорта.

Замыкает тройку лидеров «Стройсервис». Его собственник — Алексей Гайдукевич, но ассоциируют компанию с бизнесом Константина Фетисова, братом вице-губернатора

Александра Фетисова. Так или иначе, Гайдукевич в 2018 году освоил 740 млн руб. дорожных подрядов. Это меньше, чем в 2017 году. Тогда сумма контрактов «Стройсервиса» составила 1 млрд руб. С чем связано падение с точки зрения самого Гайдукевича, «Делу» выяснить не удалось.

Своеобразная специализация у замыкающей первую десятку «дорожного» отраслевого рейтинга компании «Производственно-строительный кооператив» (ПСК) Владимира Акимова, который в 2018 году заключил контракты общей стоимостью 183 млн руб. Компания была создана в 2015 году и практически сразу начала осваивать крупные дорожные подряды от организаций, подконтрольных администрациям Самары и внутригородских районов областного центра. В 2017 году объем контрактов Акимова составил 126 млн руб., а выручка ПСК — 348 млн. Сам Акимов не новичок на контрактном рынке. С 2011 года он руководит компанией «Кедр-1», которая принадлежит его деловому партнеру Виталию Зайцеву. Эта организация не первый год осваивает небольшие региональные контракты на ремонт дорог. В 2017 году их сумма составила 51 млн руб., а в 2018 году — 56 млн. Заказчики Зайцева все те же, что и у Акимова: МП «Благоустройство», администрации внутригородских районов и городского округа Самара.

Таких предпринимателей, которым отсутствие громкого имени и миллиардных оборотов не мешает регулярно осваивать миллионы по госконтрактам, в Самарской области десятки. Например, 13-е место в отраслевом рейтинге «Дорожное строительство/мостостроение/метро/берегоукрепление/благоустройство территорий» заняла тольяттинская инвестиционная компания «Траст» некой Нуник Тумасян. Компания создана в 2011 году и в 2015 году вышла на рынок госзакупок. Заказчиками компании стали тольяттинские государственные учреждения. К 2018 году объем подрядов, преимущественно на благоустройство площадей и бульваров, полученных Тумасян, составил 122 млн руб. Примечательно, что, согласно открытым источникам, в компании трудятся всего семь человек.

ТОП-15 ЗАКАЗЧИКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО 44-ФЗ В 2018 ГОДУ

Место	Заказчик	Стоимость заключенных контрактов в 2018 г., млн руб.
1	Министерство транспорта и автомобильных дорог Самарской области	6501
2	ГКУ СО «Управление капитального строительства»	5745
3	Департамент городского хозяйства и экологии администрации городского округа Самара	4240
4	МБУ «Управление градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства» Волжского района Самарской области	2581
5	Министерство управления финансами Самарской области	2088
6	ГКУ СО «Самарафармация»	1893
7	ГКУ СО «Безопасный Регион»	1808
8	Администрация городского округа Тольятти	1602
9	ФКУ «Приволжское окружное управление материально-технического снабжения МВД России»	1475
10	Департамент градостроительства администрации городского округа Самара	1443
11	ГКУ СО «Ресурсный центр»	1309
12	ГБУЗ СО «Тольяттинская городская клиническая больница №5»	1126
13	ФГБОУ ВО «Самарский государственный медицинский университет»	1074
14	ГБУЗ «Самарская областная клиническая больница имени В. Д. Середякина»	1072
15	Департамент финансов и экономического развития администрации городского округа Самара	1033

Источник — данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием



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.



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



АВТОМОБИЛИ/ГСМ/ОБОРУДОВАНИЕ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«РН-Карт»	1 021
2	«Алькор»	304
3	«Альянс»	208
4	ТК «Викинг»	137
5	«Поволжье-Авто»	132
6	ТК «Навигатор Плюс»	130
7	«Будгуд»	114
8	«НЕФКО-Карт»	102
9	«Веха-Регион»	90
10	«Тольяттиннефтепродукт Сервис»	87
11	Ульяновский автомобильный завод	85
12	«Аэротэк»	73
13	«Русский Промысел»	69
14	«КР Пром»	63
15	«Гэмбл»	58
16	«Униматик»	48
17	«Техинком»	47
18	«Развитие»	45
19	«Фиткомп»	44
20	«ДМГ Мори Рус»	44
Самарская область		
1	«РН-Карт»	490
2	«Альянс»	208
3	«Поволжье-Авто»	99
4	«КР Пром»	63
5	«Униматик»	48
6	«Фиткомп»	44
7	«НЕФКО-Карт»	44
8	«Веха-Регион»	44
9	«ДМГ Мори Рус»	44
10	НПО «Спецтехника»	38
Самара		
1	ТК «Навигатор Плюс»	130
2	«РН-Карт»	71
3	«Русский Промысел»	69
4	«Развитие»	45
5	«Ресурс»	36
6	«Веха-Регион»	33
7	«Поволжье-Авто»	29
8	«НЕФКО-Карт»	21
9	«Трэк-Авто»	14
10	«Модуль»	14
Тольятти		
1	«Тольяттиннефтепродукт Сервис»	37
2	«Энго-Рус»	18
3	«Тэрра-Ойл»	11

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

ТАБЛЕТКА ОТ ЖАДНОСТИ

Чуть менее доходной стала отрасль поставок лекарств, медоборудования и расходных материалов. Двадцать компаний — крупнейших поставщиков этого профиля — заключили в 2018 году контрактов на сумму 4,1 млрд руб. Здесь «таблеткой от жадности» для самарских компаний



СТРОИТЕЛЬСТВО/РЕМОНТ/ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«ВТС-9»	3 121
2	«Древо. Строительство»	2 051
3	ППСО АО «Авиакор»	962
4	«Самарастройальянс»	484
5	«ВТС Метро»	469
6	«ВолгаСтройКонсалт»	439
7	«Вектор 21»	426
8	Калмыкова Элеонора Борисовна	390
9	СЗ «Кошелев-Проект Самара»	297
10	«Белстрой»	280
11	«ВТС-П»	280
12	СК «Эра»	245
13	«Газсервис»	218
14	«Регионспецстрой»	194
15	«Интегрированные технологии безопасности»	188
16	СК «Вест»	152
17	«Долина-Центр-С»	141
18	«Левада»	127
19	«Строитель»	124
20	«Траст»	121
Самарская область		
1	«ВТС-9»	3 121
2	«Древо. Строительство»	682
3	«Самарастройальянс»	484
4	«ВТС-П»	279
5	СК «Эра»	121
6	«Левада»	119
7	«Волгастройконсалт»	72
8	«Белстрой»	69
9	НПУ «Самарареставрация»	62
10	«Некс»	45
Самара		
1	«Вектор 21»	426
2	«ВТС Метро»	327
3	СЗ «Кошелев-Проект Самара»	277
4	«Белстрой»	211
5	«Регионспецстрой»	194
6	«Долина-Центр-С»	141
7	«Интегрированные технологии безопасности»	68
8	СК «Сервис-Д»	50
9	«Самараспортстрой»	26
10	Самарская строительная компания «Монолит»	
Тольятти		
1	Климцов Валерий Николаевич	47
2	«Лантан»	33
3	«АРМ-Строй»	31
4	«Стройсервис»	14
5	«Стройальянс»	13

менее результативным, нежели предыдущий. «Фарм-СКД» в прошлом году получил контрактов всего на 767 млн руб., в то время как в 2017-м сумма выигранных компанией на торгах поставок превышала 1,3 млрд руб. Основными заказчиками компании остаются лечебные учреждения области.

Вторую строчку рейтинга подрядчиков по направлению «Лекарства/медицинское оборудование/расходные материалы» заняла компания «ЦМТ «Аналитика» Михаила Баскина, бенефициара группы «ЦМТ». Баскину удалось даже укрепить свои позиции в сравнении с предыдущим периодом. В 2017 году флагман группы «ЦМТ «Аналитика» собрала подрядов на 389 млн руб., а в прошлом году — на 494 млн.

Также в первую десятку отраслевого рейтинга вошла самарская компания «ВМсервис» Владислава Мирина. Компания создана в 2001 году, поставляет в региональные ЛПУ лекарственные средства и расходники. В 2017 году Мирин освоил на таких контрактах 194 млн руб., в 2018 году — 208 млн. Госзаказ для предпринимателя остается единственным источником дохода — выручка «ВМсервиса» в 2017 году составила 92 млн руб., иных доходных активов, согласно ИС «СПАРК», Владислав Мирин не имеет.

Растут объемы контрактов и «Биотеста» Ирины Герасимовой. Сумма подрядов организации с региональными бюджетными лечебными заведениями в 2018 году составила 199 млн руб. Выручка компании в весомой степени зависит от успеха на торгах. В 2017 году «Биотест» выиграл конкурсы общей стоимостью 117 млн руб., а выручка компании составила 181 млн. «Биотест» создан в 2010 году, как минимум с 2012 года работает на рынке господрядов, поставляя местным больницам и диспансерам химические реактивы, расходные материалы, медицинское оборудование. Параллельно с «Биотестом» была зарегистрирована еще одна компания Герасимовой — «Логистикавто», специализирующаяся на грузоперевозках. Финансовые результаты этой компании более скромные: в 2017 году ее выручка составила всего 12

млн руб. Сама Ирина Герасимова комментировать «Делу» структуру своего бизнеса и успехи «Биотеста» на торгах отказалась.

В ТОПКУ

Немногим менее 3 млрд руб. заработали поставщики автомобилей, ГСМ и оборудования. Местные компании и здесь конкурируют с «варягами». Из федеральных игроков в этот рейтинг вошли только три компании, они и заняли верхние строчки: московские «РН-Карт» и «Альянс», а также нижегородский «Алькор».

Четвертое место в рейтинге подрядчиков в секторе «Автомобили/ГСМ/оборудование» принадлежит тольяттинской торговой компании «Викинги», входящей в группу компаний «Викинги» Александра Щербакова. Щербаков с начала 2000-х годов специализируется на торговле автомобилями, и уже с 2007 года поставляет их различным государственным и муниципальным учреждениям. Объем контрактов ТК «Викинги» ежегодно рос. В 2007 году контракты едва превышали 4,4 млн руб., а спустя 10 лет достигли суммы 116 млн руб. В 2018 году «Викинги» заработали по госконтрактам 137 млн руб. Крупнейшим заказчиком компании в прошлом году стало Приволжское окружное управление материально-технического снабжения Министерства внутренних дел Российской Федерации.

Дебютантом рейтинга «Дела» этого года стала Топливная компания «Навигатор Плюс» Леонида Полякова. В 2018 году организация поставляла дизельное топливо для самарского муниципального предприятия «Благоустройство». Леонид Поляков прославился в бизнес-среде, пожалуй, лишь тем, что зарабатывает на подрядах одной и той же организации уже пять лет, меняя только юридические лица, участвующие в конкурсах. В 2013 году он учредил торговую компанию «Навигатор», первый свой бизнес, а в 2014 году она уже получила у МП «Благоустройство» контракт на 32 млн руб. В 2015 году фирма Полякова зарабатывала на поставках МП ГСМ на 68 млн руб. В тот же год у бизнесмена появилась Топливная компания «Навигатор Плюс», которая тогда же выиграла конкурсы от «Благоустройства» на 20 млн руб. В



ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ/ОРГАНИЗАЦИЯ ПИТАНИЯ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Профит»	203
2	«Формула Вкуса»	137
3	«Алмаз»	134
4	«Континент-Агро»	131
5	«Линия В»	118
6	«Калинка-95»	111
7	«Тольятти-Продукт»	100
8	«АВК»	95
9	«АК Барс»	92
10	«Экосфера»	76
11	«АТЛ Плюс»	74
12	Потребительское общество «Летниковское Сельпо»	66
13	«Сказка»	65
14	«Космос»	64
15	«НВК»	59
16	«Омега»	58
17	Комбинат общественного питания	55
18	«АЮС»	54
19	«Камбуз»	47
20	Частное учреждение социально-трудовой реабилитации инвалидов «Арахна» Тольяттинской городской общественной организации инвалидов «Взаимопомощь»	44

Самарская область

1	«Континент-Агро»	131
2	«Профит»	124
3	«Линия В»	118
4	«Калинка-95»	111
5	«АВК»	95
6	«АК Барс»	92
7	Потребительское общество «Летниковское Сельпо»	66
8	«Сказка»	60
9	«Тольятти-Продукт»	52
10	«Камбуз»	47

Тольятти

1	«Формула Вкуса»	137
2	«Алмаз»	105
3	«Профит»	60
4	«Омега»	58
5	«АТЛ Плюс»	55

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

2017 году Поляков учредил очередную фирму с до боли знакомым названием, но другим ИНН — «Торговый дом «Навигатор», которая в 2018 году также получила подряд от МП на 9 млн руб. Топливная компания «Навигатор Плюс» в том же году получила от муниципального предприятия 130 млн руб. Совокупная выручка компаний Леонида Полякова в 2017 году составила 120 млн руб., очевидно, МП «Благоустройство»



ЖКХ/ГОРОДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО/ЭНЕРГОРЕСУРСЫ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Самараэнерго»	2 396
2	СамГЭС	1 203
3	«Т Плюс»	849
4	«КСК г. Отрадного»	479
5	Самарская сетевая компания	400
6	«Самарские коммунальные системы»	306
7	Средневожская газовая компания	199
8	«Генерация. Связь. Автоматика»	132
9	«Волжские коммунальные системы»	101
10	«Энергетик»	94
11	«Тольяттиэнергобыт»	83
12	Самарская управляющая теплоэнергетическая компания	81
13	«Самарагаз»	60
14	УК «Центр»	50
15	«Чистый город»	50
16	«Сызраньгаз»	46
17	«Энергопромсервис»	40
18	«Водоканал»	37
19	«Солидарность»	37
20	«Сызраньводоканал»	37

Самарская область

1	«Самараэнерго»	462
2	СамГЭС	450
3	Самарская сетевая компания	262
4	«Т Плюс»	229
5	«Генерация. Связь. Автоматика»	132
6	«Самарские коммунальные системы»	121
7	Тольяттинская энергосбытовая компания	113
8	«СамРЭК-Эксплуатация»	56
9	«Теплоэнергокомпания»	39
10	СВГК	38

Самара

1	«КСК г. Отрадного»	437
2	СамГЭС	420
3	Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод	203
4	«Газпром Межрегионгаз Самара»	193
5	«Самарские коммунальные системы»	81
6	«Самараэнерго»	52
7	Самарская управляющая теплоэнергетическая компания	48
8	Самарская сетевая компания	36
9	«НК-Энергобыт»	28
10	«Основной ресурс»	14

Тольятти

1	«Т Плюс»	463
2	«Самараэнерго»	189

остается главным кормильцем бизнесмена.

В рейтинг «Дела» вошел и более известный в деловых кругах поставщик ГСМ. Компании «НЕФКО-Карт» и «Русский промысел» Геннадия Канцельсона, собственника самарской сети АЗС «Нефко», в прошлом году освоили подряды на сумму 171 млн руб. В числе крупнейших заказчиков Канцельсона — МП «Благоустройство», ГКУ «Центр по



**ЛЕКАРСТВА/МЕДИЦИНСКОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ/РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Фарм-СКД»	767
2	«ЦМТ Аналитика»	494
3	«Русмедфарм»	342
4	«Р-Фарм»	236
5	«Юнилек»	217
6	«ВМСервис»	208
7	«Биотест»	199
8	«Ланцет»	199
9	«Экстен Медикал Самара»	193
10	«Экспо-Мед»	192
11	«МК Юта»	143
12	«Фармлайн»	125
13	«Алев»	120
14	«МК Универсал-Орто»	103
15	«Альбатрос»	101
16	«Ситимед»	99
17	«Ультрамедика»	99
18	«Фармимэкс»	97
19	«АРК»	97
20	«Дельрус-НН»	96

Самарская область

1	«Фарм-СКД»	694
2	«ЦМТ Аналитика»	477
3	«Русмедфарм»	262
4	«Р-Фарм»	236
5	«Юнилек»	217
6	«ВМСервис»	205
7	«Биотест»	199
8	«Ланцет»	199
9	«Экспо-Мед»	179
10	«Экстен Медикал Самара»	152

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

делам гражданской обороны» и структуры МВД. Кроме того, бизнесмен поставлял топливо различным областным муниципальным и лечебным учреждениям. Канцельсон работает на этом рынке с 2009 года — тогда «НЕФКО-Карт» получил первые свои топливные подряды. В 2017 году сумма контрактов двух компаний бизнесмена составила 120 млн руб., а совокупная выручка — 264 млн руб.

РЕЗУЛЬТАТ НАЛИЦО

Примечательно, что на региональный рынок госконтрактов выходят не только юридические, но и физические

лица, их число велико. Из более чем 8200 подрядчиков, которые в 2018 году осваивали бюджетные средства, две тысячи — физические лица, которые заключили контракты на четыре млрд руб. Некоторые из них вошли в рейтинг «Дела», став крупнейшими поставщиками в своих отраслях. Кто эти люди?

Наиболее крупный контракт заключила Элеонора Калмыкова, которая с 2016 года успешно осваивает небольшие, но регулярные подряды Федерального бюро медико-социальной экспертизы по Самарской области. Тогда бюро заключило договор аренды помещений на 36 млн руб. с «Контраст Плюс», которому принадлежит часть помещений на Молодогвардейской, 33. Затем компания регулярно выигрывала торги. Последний контракт с ведомством заключен уже в этом году. Собственником компании «Контраст Плюс» до 2018 года была Элеонора Калмыкова, ее сменила Наталья Мордвина. Выручка компании в 2017 году составила 61 млн руб.

В 2018 году ведомство приобрело у Элеоноры Калмыковой несколько объектов недвижимости в Самаре, на Молодогвардейской, 33, где оно сейчас и располагается. Сумма сделки составила 390 млн руб. Бюро закупило у Калмыковой девять нежилых помещений общей площадью 5 тыс. кв. м, а также долю в земельном участке.

В 2018 году ведомство приобрело у Элеоноры Калмыковой несколько объектов недвижимости в Самаре, на Молодогвардейской, 33, где оно сейчас и располагается. Сумма сделки составила 390 млн руб. Бюро закупило у Калмыковой девять нежилых помещений общей площадью 5 тыс. кв. м, а также долю земельного участка.

Другие «физики» зарабатывают на всем, на чем только можно заработать. Некий Роман Усольцев, например, продал в 2018 году самарскому департаменту имущества



ТРАНСПОРТ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Феникс-Менеджмент»	77
2	Самарское речное пассажирское предприятие	55
3	«Транссервис»	25
4	Самарский областной аэроклуб ДОСААФ России	21
5	«Кеб»	17
6	«Логистикасервис»	16
7	«Группа Март»	14
8	«МонтажСамара»	11
9	«Фортуна»	11
10	«Порт Тольятти»	10
Самарская область		
1	«Феникс-Менеджмент»	77
2	Самарское речное пассажирское предприятие	55
3	«Транссервис»	25
4	Самарский областной аэроклуб ДОСААФ России	21

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

несколько квартир на 43 млн руб. До этого Усольцев специализировался на поставках хозяйственных товаров различным российским бюджетным организациям.

ПОВОРОТ

Большинству игроков, не аффилированных лоббистам, давно и плотно работающих с государственными и муниципальными органами власти, на рынке господрядов работать с каждым годом становится все сложнее. Однако число желающих приложиться к кормушке от этого не снижается.

С изменениями в 44-ФЗ, вступившими в силу с начала 2019 года, рынок господрядов должен стать более структурированным. Важнейшим изменением, внесенным в порядок проведения госзакупок, является перевод закупочных процедур в электронную форму. Работа началась еще в 2018 году, но с 1 июля 2018 года проведение закупок в электронной форме было правом заказчика, а с 1 января 2019 года стало обязательным. Кроме того, изменения в законодательстве предусматривают обязательную регистрацию участников торгов в Единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС). В ЕИС создан Единый реестр участников закупок (ЕРУЗ), куда автоматически вносится информация об участниках, прошедших регистрацию. Ответственным за создание и ведение ЕРУЗ назначено

**КРУПНЕЙШИЙ ГОСКОНТРАКТ
С ФИЗЛИЦОМ
В 2018 ГОДУ ЗАКЛЮЧЕН
НА 360 МЛН РУБЛЕЙ**

**ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО/МОСТОСТРОЕНИЕ/МЕТРО/БЕРЕГОУКРЕПЛЕНИЕ/БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИЙ**

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
-------	----------	--------------------------------------

Все бюджеты

1	«Самаратрансстрой»	1 704
2	«Амонд»	909
3	«Стройсервис»	740
4	НПФ «ХХI век»	519
5	«Балтийская строительная компания-СПб»	252
6	«МЗС»	250
7	«Альтрас»	203
8	«Больверк»	202
9	«Хрипунов и К»	184
10	Производственно-строительный кооператив	183
11	«Ульяновсктрансстрой»	172
12	«Транссервис»	161
13	ИК «Траст»	122
14	«Такт»	117
15	Институт «Стройпроект»	112
16	ССК «Ладья»	105
17	«Стройснаб»	102
18	Похвистневская дорожная компания-2	99
19	«Гипрострой-Самара»	89
20	Группа компаний «Мегаполис»	87

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

Федеральное казначейство. «Мы видим, что участие в торгах становится более удобным. Раньше нужно

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
-------	----------	--------------------------------------

Самарская область

1	«Амонд»	895
2	«Самаратрансстрой»	571
3	«Стройсервис»	523
4	«Балтийская строительная компания-СПб»	252
5	«Альтрас»	203
6	«Хрипунов и К»	184
7	«Ульяновсктрансстрой»	172
8	«МЗС»	161
9	«Больверк»	124
10	«Такт»	117

Самара

1	«Самаратрансстрой»	1 107
2	НПФ «ХХI ВЕК»	378
3	Производственно-строительный кооператив	183
4	«Автодорстрой»	136
5	ССК «Ладья»	60
6	«Вега Групп Регион»	55
7	ТК «Восток Запад Транзит»	40
8	«Кедр-1»	36
9	«Промтехнология»	17
10	«Бриз»	16

было регистрироваться на каждой площадке, теперь участники закупок, прошедшие регистрацию в ЕИС и

Место	Компания	Сумма контрактов в 2018 г., млн руб.
-------	----------	--------------------------------------

Тольятти

1	ИК «Траст»	122
2	«Профи Сервис»	27
3	«Бис-Сервис»	24
4	«Агросройкомфорт»	20
5	«Современные технологии строительства»	19

внесенные в ЕРУЗ, автоматически получают аккредитацию на всех электронных торговых площадках, допущенных к работе с госзакупками», — объясняет последствия нововведений Бениамин Ракир, бенефициар группы «СТК».

Изменится ли в связи с этим пул фаворитов среди крупнейших подрядчиков в Самарской области? Вряд ли: компании, осваивающие сотни миллионов и миллиарды на рынке господряда, будут готовы к любым переменам, пока сильны позиции их «опекунов» во властных кабинетах. **Д**

— Семен Безгинов, Анна Верхоглядова

ПРИОРИТЕТ БЕЗОПАСНОСТИ

В преддверии Всемирного дня охраны труда в АО «Самаранефтегаз» принято подводить итоги работы в области промышленной безопасности и охраны труда.

Политика НК «Роснефть» в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды определяет соответствующую деятельность АО «Самаранефтегаз».

На предприятии внедрена интегрированная система управления промышленной безопасностью, охраной труда и окружающей среды в соответствии с требованиями стандартов ISO 14001:2004 и OHSAS 18001:2007. Акционерное общество регулярно проходит надзорные аудиты и подтверждает сертификацию. Так, в 2018 году был проведен надзорный аудит группой Ассоциации по сертификации «Русский регистр», в ходе которого АО «Самаранефтегаз» продемонстрировало соответствие интегрированной системы управления промышленной



безопасностью, охраной труда и окружающей среды требованиям международных стандартов, а также ее результативное применение и поддержание. Благодаря этой системе работа в сфере промышленной безопасности ведется комплексно и равномерно. Ставка делается на приоритет предупреждающих мер перед реагирующими, поэтому основное внимание уделяется обучению персонала, информированию сотрудников, проведению тематических семинаров и другим формам вовлечения работников в процесс, включая проведение различных конкурсов по охране труда, в том числе ежегодный смотр-конкурс

на лучшее структурное подразделение по результатам работы в области охраны труда, промышленной и пожарной безопасности. Регулярно на базе Учебного центра АО «Самаранефтегаз» организуются обучение персонала безопасности труда, обучение и проверка знаний руководителей и специалистов по охране труда, предаттестационная подготовка и аттестация по промышленной безопасности. На предприятии проводятся специальная оценка условий труда, учебно-тренировочные занятия, тематические совещания «Час безопасности».

Дочернее общество компании «Роснефть» в полной мере осознает свою ответственность перед обществом за создание безопасных условий труда, обеспечение требований промышленной и пожарной безопасности. При осуществлении всех видов деятельности предприятие признает приоритет жизни и здоровья работников перед результатами производственной деятельности.



ИНТЕНСИВНЫЙ ПОДХОД

ООО «Транснефть — ТСД» помогло организовать палату интенсивной терапии на базе Самарской городской больницы №10



ООО «Транснефть — ТСД» уделяет много внимания реализации благотворительных проектов. Ежегод-

но получателями помощи становятся социально значимые учреждения: школы, детские сады, социально-реабилитационные центры, школы-интернаты, детские учреждения дополнительного образования, расположенные в регионах проведения строительства и реконструкций объектов ПАО «Транснефть». За последние пять лет предприятие оказало помощь 96 социальным учреждениям в 62 районах 12 регионов России, куда вошла и Самарская область.

Время бесценно

Самарская городская больница №10 — одна из крупнейших в Куйбышевском районе областного центра. Она состоит из нескольких отдельных корпусов, построенных еще в 1946 году. К сожалению,

такая «разъединенная» структура создает определенные проблемы в работе врачей. Не все отделения оснащены необходимым оборудованием для оказания экстренной медицинской помощи, а времени на транспортировку в другое здание может и не хватить... Именно поэтому ООО «Транснефть — ТСД» откликнулось на просьбу врачей помочь закупить оборудование для создания палаты интенсивной терапии в терапевтическом отделении медучреждения.

На выделенные средства были закуплены медицинские кровати с противопролежневыми матрасами, кислородные концентраторы, небулайзер, шприцевой одноканальный дозатор и пульсоксиметры. Палата рассчитана на двух пациентов и функционирует без простоев. Пожалуй, особо ценным аппаратом является кислородный концентратор — крайне необходимый кислородозависимым пациентам с заболеваниями легких и сердца, а также при отеке легких, инфаркте миокарда и астматическом ста-

тусе, тем, кто не может самостоятельно дышать либо находится в критическом состоянии.

По словам главного врача больницы Валерия Карпенко, такой палаты в терапевтическом отделении не было никогда, хотя в ней остро нуждались. В первую очередь потому, что раньше тяжелобольных приходилось транспортировать в реанимационное отделение, что занимало время, которого порой нет. Сейчас персонал получил возможность оперативно стабилизировать состояние пациента до его перевода в реанимацию. За три месяца функционирования новой палаты врачи спасли более 60 жизней.

Несомненно, такая помощь нужна, важна и порой бесценна, потому что от нее зависит жизнь конкретных людей. А у лечащего врача появляется время на то, чтобы перевести дыхание и снова бороться за жизнь пациентов. **D**



Игроки

ПЕРЕКОП МАСЛОВА

ГДЕ БЫВШИЙ ЧИНОВНИК ОБЛАСТНОГО
МИНТРАНСА НАКОПАЛ БЮДЖЕТНЫХ
КОНТРАКТОВ НА **ЧЕТВЕРТЬ МИЛЛИАРДА**

«МЗС» 6 место «Дорожное строительство»

Нам нет смысла встречаться: компания в очень тяжелом положении, рассказа об успехах не получится, а жаловаться я не хочу», — четко обозначил свою позицию в телефонном разговоре с «Делом» Юрий Маслов, давно и прочно занявший свою нишу на рынке региональных дорожных подрядов. Более 15 лет он ремонтирует и строит дороги в муниципальных районах области. Что происходит с бизнесом одного из бывших фаворитов областного Минтранса?

ПОЛОСА РАЗГОНА

Карьеру в дорожном строительстве Юрий Маслов начинал в «Куйбышевавтодоре» в

1989 году — с должности бригадира. Здесь-то он и познакомился с Ростиславом Хугаевым, который тогда еще не был бенефициаром строительной группы «Амонд». Хугаев с 1987 по 1991 год работал в той же организации главным инженером.

Уже в 1993 году Юрий Маслов возглавил управление автомобильных дорог общего пользования при департаменте строительства Самарской области. Организация содержала и ремонтировала дороги между населенными пунктами области и распределяла объемы работ между подрядчиками. Спустя шесть лет Маслову пришлось оставить этот пост. По версии самого Юрия Маслова, ему тяжело было работать в условиях рыночной экономики, хотя его дальнейшая бизнес-активность ставит под некоторое сомнение

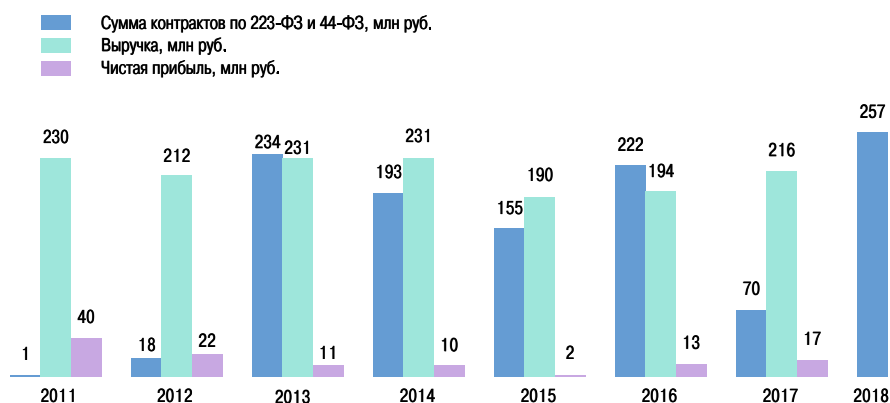
сложности встраивания в реалии свободного рынка.

Злые языки утверждали, что уйти начальнику управления пришлось из-за конфликта с тогдашним главой областного департамента строительства Александром Латкиным, якобы вступившим с Масловым в войну компроматов. Ранее в одной из бесед с «Делом» сам Латкин наличие конфликта отрицал, объясняя отставку Маслова философским «все проходит, и востребованность руководителей тоже».

Так или иначе, покинув чиновничий кабинет, Юрий Маслов окунулся в бизнес. По данным ИС «СПАРК», в 1999 году Ростислав Хугаев (40%) и Юрий Маслов (20%) совместно еще с пятью партнерами создали мукомольную компанию «Нарт». Компания просуществовала до 2010 года и за время своей работы показывала незначи-

СОЗАВИСИМОСТЬ

За восемь лет совокупная выручка «МЗС» практически стала равна сумме его госконтрактов и превышает 1 млрд руб.



Источник — «СПАРК-Интерфакс»

тельные обороты, в отличие от созданной Юрием Масловым в партнерстве с его зятем Александром Форкуновым на равных правах в 2000 году транспортной компании «Самараавтотранс-2000» («САТ-2000»). Специализирующаяся на контрактах с нефтяниками «САТ-2000» осуществляла нефтеперевозки, потом приняла на аутсорсинг автоперевозки, затем и вахтовые перевозки. По сей день у Юрия Маслова остаются доли в компаниях, которые контролируются Форкуновым или же развиваются в партнерстве с ним: 50% в Самарской лизинговой компании, 25% — в «Тальском», 66% — в «Луче». Кроме того, Маслов руководит компанией «МДМ», которая принадлежит его зятю. Совокупная выручка этих компаний вкпе с «МЗС» в 2017 году составила 442 млн руб. Хотя, как признавался сам Маслов, бизнес зятя ему был не очень интересен.

ТОНКОСЛОЙКА

Может быть, старые связи сыграли свою роль, или же приобретенная еще в 90-х производственная база в Елховке, но Юрий Маслов сосредоточился на дорожных работах. В 2006 году бывший чиновник зарегистрировал дорожно-строительную компанию «МЗС» и вернулся на областные дороги, теперь уже в роли подрядчика. Одним из первых подрядов компании стало строительство дорог в жилом комплексе «Волгарь» стоимостью 1,5 млрд руб. На этом конкурсе Маслову удалось обойти ГК «Амонд» своего давнего товарища и партнера по бизнесу Ростислава Хугаева. Тогда же он впервые вышел и на подряды в муниципальных районах области, заключив небольшой контракт на ремонт дорог в Елховском районе.

Первый блин оказался комом — в 2009 году региональный Минстрой через суд

потребовал расторгнуть с «МЗС» контракт по «Волгарю». Причиной стал срыв сроков строительства, хотя сам Маслов утверждал, что областное ведомство прекратило финансирование. Спустя три года тяжбы суд встал на сторону министерства. В том же 2009 году Александр Форкунов приобрел долю в безенчукской компании «Луч», специализирующейся на строительстве автодорог, но господрядов семейному автодорожному бизнесу это приобретение не принесло.

Контрактный перерыв Маслова длился до 2011 года, когда «МЗС» получил небольшой подряд от Кошкинского пансионата для ветеранов труда на 1,2 млн руб. Положение дел постепенно улучшалось — в 2012 году Маслов освоил еще один подряд в родном Елховском районе на 18 млн руб. Крупные контракты «МЗС» удается выигрывать только с 2013 года, когда руководить Минтрансом начал Иван Пивкин. Тогда же Юрий Маслов легализовался в «Луче», ему стало принадлежать 66% компании с ежегодным оборотом, немногим превышающим 10 млн руб., что совпало с получением «Лучом» первого подряда от Хворостянского района Самарской области. Ежегодный объем бюджетных контрактов Юрия Маслова начал превышать десятки, а затем и сотни миллионов рублей.

АВАРИЙНЫЙ СЪЕЗД

«МЗС» — один из реальных игроков нашего рынка», — говорит о конкуренте один из лидеров рейтинга «Дела» крупнейших подрядчиков в дорожном строительстве. В 2013 году объем контрактов, которые удалось заключить Маслову, вырос в десятки раз.

Всего за год «МЗС» получил бюджетных подрядов на сумму 234 млн руб. Основным заказчиком выступал областной Минтранс,

выделивший 125 млн руб. на капитальный ремонт участка автодороги Безенчук — Александровка — Верхнепечерское. Кроме того, Юрий Маслов получил несколько небольших подрядов в муниципальных районах области — Елховском, Безенчукском и других. Выручка компании в 2013 году, по данным ИС «СПАРК», составила 231 млн руб.

Несколько лет подряд Маслову удавалось сохранять объем подрядов примерно на одном и том же уровне — около четверти миллиарда рублей ежегодно. В 2016 году «МЗС» заключил контракты на 222 млн руб., а выручка компании достигла 193 млн. Резкий обвал объемов дорожных подрядов «МЗС» ощутил в 2017 году — он сократился до 63 млн руб. Из списка крупнейших заказчиков компании выбыл Минтранс. «МЗС» продержался на муниципальных контрактах, в основном с Безенчукским и Хворостянским районами. При этом в 2017 году чистая прибыль компании составила 17 млн руб.

Прошлый год вернул Юрию Маслову звание крупного подрядчика в сфере дорожного строительства. Стабилизировать положение помогли контракты стоимостью 250 млн руб. Самый дорогой из них, на 161 млн руб., поступил от регионального Минтранса. На конкурсе Маслов конкурировал с «Самаратрансстроем» Олега Дорошенко. Остальные подряды в 2018 году «МЗС» традиционно добирал в муниципальных районах Самарской области, и их стоимость редко превышала пару десятков миллионов рублей. Здесь Маслову приходилось конкурировать с более мелкими компаниями, которые, однако, не первый год присутствуют в муниципалитетах. Например, в Красноармейском районе «МЗС» боролся за подряд на 13 млн руб. на ремонт дворовых проездов и автопарковок с «Квадром» Андрея Борисевича и «ИТБ» Романа Абайдулина, не раз получавших подобные контракты в Красноармейском. «В 2018 году мы показали убыток, спасти компанию удалось только благодаря тому, что когда-то была прибыль», — делится горестями с «Делом» Юрий Маслов. Что будет дальше, прогнозировать сложно. В 2019 году сезон для «МЗС» начался не очень результативно. Компании пока удалось выиграть только один контракт в Красноармейском районе стоимостью 1,1 млн руб. Остальные два контракта ушли малоизвестным компаниям «СтройСнаб» Сережи Нгеяна и «Триумфу» Станислава Голышкина. Преодолеет ли «МЗС» этот перекоп?

— Семен Безгинов, Анна Верховлядова



Счетная палата

ПЕРИФЕРИЙНОЕ УСТРОЙСТВО

**КТО ДЕЛИТ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ МИЛЛИАРДЫ
В САМАРСКОЙ ГЛУБИНКЕ? «ДЕЛО»
ПРЕДСТАВЛЯЕТ РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ
ПОДРЯДЧИКОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ**

Ежегодно бюджеты малых городов и муниципальных районов Самарской области разыгрывают по 44-ФЗ около 13 млрд руб. Прошлый год не стал исключением. Главный драйвер многомиллиардного рынка все так же бурная деятельность крупнейших самарских застройщиков, раздвигающих границы Самары своими микрорайонами. Кто еще зарабатывает на периферии?

ЗАКАЗЫВАЙТЕ

Первую строчку рейтинга «Крупнейшие заказчики — муниципальные бюджеты районов Самарской области по 44-ФЗ по итогам 2018

года» традиционно занимает Волжский район. В прошлом году здесь было разыграно 3,5 млрд руб. муниципальных подрядов, что почти на миллиард больше, чем в 2017 году. Основным заказчиком в районе стало местное управление градостроительства, заключившее ряд контрактов общей стоимостью 2,6 млрд руб. Самым дорогим заказом стало строительство школы в Южном городе на 825 млн руб.

Рейтинг крупнейших подрядчиков района практически совпадает с отраслевым рейтингом «Строительство/ремонт/проектирование», где первые строчки заняли компании известных самарских строителей Вячеслава Сонины, Николая Чудаева и Владимира Кошелева. Николай Чудаев и его

компания «Древо. Строительство» выиграли в Волжском районе порядка 1,4 млрд руб. госзаказов. Почти миллиард заработало на районных контрактах ППСО АО «Авиакор» Владимира Кошелева. Лидер отраслевого рейтинга «Дела» Вячеслав Сонин в самом щедром районе Самарской области смог выиграть лишь 119 млн руб. госзаказов.

Оставшиеся 26 муниципалитетов разыграли всего на миллиард больше заказов, чем один Волжский район. Занявший вторую строчку рейтинга «Дела» Ставропольский район потратил на муниципальные подряды в семь раз меньше лидера — 477 млн руб. Здесь крупнейший заказчик — муниципальное учреждение «Отдел материально-технического обеспечения», которое разыграло 146 млн руб.,

преимущественно на закупку коммунальных ресурсов.

Объем контрактов, разыгрываемый муниципалитетами, ежегодно растет. Наиболее резкий рост в 2018 году по отношению к 2017 году продемонстрировал Кошкинский район Самарской области. Здесь сумма контрактов выросла более чем в два раза: со 192 млн руб. до 422 млн. Наибольший объем контрактов в районе заключила администрация села Кошки — 288 млн руб. Из них 264 млн были потрачены на комплексную малоэтажную застройку одного из кварталов села.

Также из середины рейтинга на верхние строчки перебрался Красноярский район, где были разыграны контракты общей стоимостью 386 млн руб. Почти треть из них заключена местным комитетом по управлению муниципальной собственностью.

ГОРОДСКИЕ ПИЖОНЫ

В периферийных городах Самарской области в прошлом году по госзаказу разыграно 4,5 млрд руб., что на 400 млн руб. меньше, чем в 2017 году. Первое место в рейтинге заняла

Сызрань. Здесь в 2017 году было разыграно контрактов на 1,1 млрд руб., а в 2018-м уже на 1,4 млрд. Крупнейшим сызранским заказчиком стала Служба городского хозяйства. Она потратила 272 млн руб. — преимущественно на дорожные и строительные работы, ремонт инженерной инфраструктуры, благоустройство. Второе место досталось Похвистневу — 694 млн руб. Большая часть этих денег потрачена на строительство детского сада, физкультурного комплекса и автомобильной дороги. Последнее, восьмое, место занял Кинель. Там в 2018 году разыграли подряды на сумму 323 млн.

СКРОМНО, НО СО ВКУСОМ

В малых городах, как и в муниципальных районах, наиболее крупные контракты получают строители. При этом, по понятным причинам, в провинции крупными подрядчиками называют компании, выигранные лоты которых не превышают по стоимости и 20 млн руб. Для полноты картины «Дело» суммировало лоты компаний, выигранные в каждом районе, получив сводный рейтинг топ-50 крупнейших поставщиков бюджетов периферийных городов и муници-

пальных районов Самарской области по 44-ФЗ. Первые три строчки в нем заняли уже упомянутые выше «Древо. Строительство» и «Авиакор», а также поставщик ресурсов

«Самараэнерго», выигравшее 740 млн руб. подрядов.

Четвертое место в рейтинге занял «Стройсервис» Александра Гайдукевича (217 млн руб.), которого ряд источников ассоциирует с бенефициаром ГК «Амонд» Ростиславом Хугаевым. В 2018 году Гайдукевич преимущественно строил дороги в Чапаевске и Новокуйбышевске.

На пятой строчке рейтинга «Дела» компания «Газсервис» Александра и Сергея Денисовых и Анатолия Федосеева. Компания учреждена в 1999 году. Спустя 10 лет ее собственниками стали Денисовы и Федосеев. Федосеев в начале 2000-х руководил «Жигулевскоргазом», позже

ОСВОИЛИСЬ

Топ-50 крупнейших поставщиков бюджетов периферийных городов и муниципальных районов Самарской области по 44-ФЗ

Место	Компания	Сумма контрактов, млн руб.*
1	«Древо. Строительство»	1369
2	ППСО АО «Авиакор»	962
3	«Самараэнерго»	740
4	«Стройсервис»	217
5	«Газсервис»	187
6	НПФ «XXI ВЕК»	162
7	«Транссервис»	161
8	Строительная компания «ВЕСТ»	152
9	«Гарантия»	134
10	«Строитель»	124
11	СК «Эра»	123
12	«ВТС Метро»	119
13	Сбербанк	119
14	«Строительные системы»	115
15	СМТ «Электрощит»	101
16	«Стройснаб»	101
17	«ПДК-2»	99
18	«ИТБ»	99
19	«МЗС»	89
20	«Интеркомплекс»	86
21	«Меридиан»	81
22	«Контактор»	80
23	«Больверк»	78
24	ПСК «Регион-Строй»	76
25	«Волгастройальянс»	71
26	«Сервис-Газ-Консультант»	71
27	«Универсалмонтажстрой»	67
28	«АВС»	65
29	Кинель-Черкасское ДСУ	65
30	«Стройпроект»	64
31	«Ястреб»	59
32	«РН-Карт»	56
33	«Берсо»	55
34	СВГК	55
35	«Приоритет Тольятти»	51
36	«Энергострой»	50
37	Строительная компания «Град»	49
38	УК «Центр»	49
39	«Строймонтахсамара»	48
40	«РКС»	48
41	СК «Ладья»	47
42	СК «Средняя Волга»	46
43	«Энергетик»	45
44	«ТЭК»	45
45	«Зевс-Самара»	44
46	«Стройлад»	44
47	«Берег»	44
48	ПСК «Стройдор»	40
49	«Арт Дор Строй»	40
50	«Строй-Дом»	39

*Сумма заключенных контрактов по 44-ФЗ в 2018 году, млн руб.

переименованным в «Газпром Газораспределение Самара». С 2008 года «Газсервис» специализируется на ремонте и проектировании газопроводов, тепловых сетей и сетей горячего водоснабжения, а также на модерниза-

СКРОМНОСТЬ УКРАШАЕТ
Красноярский район Михаила Белоусова замыкает пятерку лидеров



ции котельных. Первые крупные подряды компания получила в 2013 году. «Газсервис» тогда заключил несколько договоров по 223-ФЗ с «СамРЭК» стоимостью 93 млн руб.

С 2016 года «Газсервис» вышел на рынок подрядов по 44-ФЗ, сразу получив два заказа: в Кинельском и Шенталинском районах общей стоимостью 34 млн руб. В 2017 году компания осваивала инорегиональные контракты (в Крыму и Ульяновской области), а в 2018 году вернулась в Самарскую область, где получила подряды на 187 млн руб. в Октябрьске и Шенталинском районе. Впрочем, с Крымом Денисовы и Федосеевы тоже не попрощались — в этом году они получили подряд на 116 млн руб. в Севастополе.

ДОМА ЛУЧШЕ

Большая часть региональных подрядчиков предпочитает работать только в своих городах и районах, где они год за годом осваивают многомиллионные подряды. По такому принципу работает «Гарантия», которая осваивает строительные подряды в Сызрани и Октябрьске. Компания создана в 2005 году, ее собственник — Алексей Макаров. Макаров фигурирует в ряде активов, близких депутату Самарской губернской думы и бенефициару ГК «Криста» Владимиру Симонову, одному из наиболее влиятельных сызранских бизнесменов. В 2018 году «Гарантия» получила три подряда от комитетов администрации Сызрани стоимостью 134 млн руб., которые закупили у компании несколько квартир.

Компания стала в прошлом году третьим по объему контрактов сызранским поставщиком. Кроме того, Симонов осваивает контракты областного МВД и сызранского МУП «ЖЭС». В 2017 году «Гарантия» получила от силовиков подряды на 10 млн руб., а также сдала МУП «ЖЭС» принадлежащие компании котельные в аренду за 77 млн руб. Общая сумма контрактов компании в тот период составила 196 млн руб., а выручка — 396 млн.

Компания «Интеркомплекс» Ильи Фирюлина уже восемь лет поставяет мебель многочисленным заказчикам в районах области. В 2018 году он получил подряды общей стоимостью 127 млн руб., при выручке 72 млн. Крупнейшими его заказчиками стали бюджетные организации Волжского района — там Фирюлин на поставках

РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ

Крупнейшие заказчики — муниципальные бюджеты периферийных городов СО в 2018, млн руб.



ГОРОД-МЕЧТА

Крупнейшие поставщики периферийных городов по 44-ФЗ по итогам 2018 года, млн руб.

Место	Компания	Сумма заключенных контрактов, млн руб.	Место	Компания	Сумма заключенных контрактов, млн руб.
Сызрань			Отрадный		
1	«Самараэнерго»	135	1	«Строитель»	115
2	«Гарантия»	134	2	«Меридиан»	81
3	УК «Центр»	49	3	«Самараэнерго»	37
4	«Энергетик»	44	4	«КСК г. Отрадного»	15
5	Дронов Вячеслав Викторович	28	5	«Востокстрой»	12
Похвистнево			Чапаевск		
1	СК «Эра»	123	1	«Стройсервис»	72
2	«ПДК-2»	90	2	«ТЭК»	45
3	«Похвистневозэнерго»	33	3	«Контактор»	44
4	СК «Средняя Волга»	23	4	«Самараэнерго»	41
5	«Самаратрансстрой»	23	5	«Скала»	19
Новокуйбышевск			Жигулевск		
1	«Стройсервис»	145	1	«Самараэнерго»	49
2	«Строительные системы»	115	2	«Профрегион»	18
3	Сбербанк	61	3	«Алико»	14
4	«РКС»	48	4	СК «Апрель»	14
5	«Самараэнерго»	37	5	«АСС-Строй»	13
Октябрьск			Кинель		
1	«Газсервис»	172	1	«Берсо»	52
2	НПФ «ХХІ ВЕК»	28	2	«Ястреб»	49
3	СК «Интеко»	18	3	«Калаштро»	21
4	«Бриз»	16	4	«Самараэнерго»	19
5	«ИТБ»	15	5	«Самарарегионстрой»	18

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием

МАЛ, ДА ДОРОГ

Крупнейшие поставщики районов СО по 44-ФЗ по итогам 2018 года

Место Компания	Сумма заключенных контрактов, млн руб.	Место Компания	Сумма заключенных контрактов, млн руб.	Место Компания	Сумма заключенных контрактов, млн руб.
Волжский район					
1 «Древо. Строительство»	1 369	1 Кинель-Черкасское ДСУ	65	1 «Берег»	44
2 ППСО АО «Авиакор»	962	2 «Солидарность»	35	2 «Практик»	27
3 НПФ «ХИ ВЕК»	134	3 «Самараэнерго»	22	3 «Коммунальные технологии»	13
4 «ВТС Метро»	119	4 Мирзикан Вардан Арамаисович	21	4 «Фрунзенское»	5
5 «СтройСнаб»	83	5 Фирма «Задумка»	15	5 «ЖЭК №1»	3
Ставропольский район					
1 «Самараэнерго»	71	1 ПСК «Стройдор»	38	1 «Стройлад»	30
2 «Приоритет Тольятти»	37	2 «Зевс-Самара»	36	2 «ИТБ»	19
3 «Макантон»	31	3 «ИТБ»	23	3 «ДЭП №291»	13
4 СК «Ладья»	18	4 СВГК	23	4 «Самараэнерго»	11
5 «Тольяттистрой»	17	5 «СТ»	20	5 «Квадр»	10
Сергиевский район					
1 «Транссервис»	161	1 «Самараэнерго»	31	1 «Энергострой»	37
2 «Больверк»	78	2 СК «Ладья»	20	2 «Универсалмонтажстрой»	18
3 ПСК «Регион-Строй»	64	3 «Армада»	16	3 «Самараэнерго»	8
4 «Еврострой»	38	4 «Промгазэнергообит»	12	4 «Тепло»	8
5 «Свет-Сервис»	30	5 «Стройгаз»	7	5 «ЦМТ»	5
Кошкинский район					
1 «Контактор»	36	1 СМТ «Электрошит»	99	1 «МЗС»	29
2 «Самараэнерго»	22	2 «Волгастройальянс»	16	2 «Стройснаб»	18
3 «МЗС»	15	3 СК «Ресурс»	10	3 «Волгастройальянс»	11
4 «Стройкомплект-С»	13	4 «Самараэнерго»	6	4 «Экономлизинг»	8
5 «Вега-Строй»	5	5 «Солнечная Долина»	5	5 «Самараэнерго»	5
Красноярский район					
1 «Строй-Дом»	39	1 «Сервис-Газ-Консультант»	71	1 «Волга»	19
2 «Самараэнерго»	35	2 «Волгастройальянс»	15	2 «Самараэнерго»	12
3 «АВС»	27	3 «Газсервис»	15	3 «Экономлизинг»	5
4 «Регион-Строй»	22	4 «ПМК»	9	4 «Посейдон-2»	5
5 «Еврострой»	18	5 «АВС»	8	5 «Стройкомплекс»	5
Безенчукский район					
1 Строительная компания «Град»	49	1 «Стройпроект»	64	1 «Веста»	26
2 «Строймонтажсамара»	48	2 «Самараэнерго»	9	2 «ЕЭС-Гарант»	18
3 «Самараэнерго»	42	3 «Солнечная Долина»	4	3 Варлаганов Михаил Николаевич	12
4 ТПФ «Среда-2»	28	4 Абдулла Сергей Анатольевич	3	4 «Строитель»	9
5 «Ремстройподряд»	25	5 «Конкурент»	3	5 «ЛогистикаСервис»	6
Похвистневский район					
1 Строительная компания «Вест»	147	1 «Нефтегорский район»	28	1 «Самараэнерго»	20
2 «Самараэнерго»	21	2 «Арт Дор Строй»	17	2 «Арт Дор Строй»	13
3 Галимуллин Равиль Шамилович	21	3 «ВСТК»	15	3 «РСК»	8
4 «Мария»	11	4 «Самараэнерго»	11	4 СК «ПТО»	7
5 Похвистневская дорожная компания-2	9	5 «НАПММ»	7	5 СК «Средняя Волга»	5

ЩЕДРАЯ ДУША

Крупнейшие заказчики — муниципальные бюджеты районов по итогам 2018 года

Место Компания

Сумма заключенных контрактов, млн руб.



Красноармейский район

1	«МЗС»	17
2	Финансовая группа «Аврора»	8
3	«Мелес»	6
4	«Стройбизнес»	5
5	«Инвестстрой»	5



Исаклинский район

1	«ИТБ»	26
2	«АВС»	18
3	«Стройпроект»	12
4	«Самараэнерго»	6
5	«Авангард»	4



Елховский район

1	«МЗС»	13
2	ПСК «Регион-Строй»	13
3	«Самараэнерго»	8
4	«Бурпроект»	5
5	СВГК	4



Клявлинский район

1	«АВС»	12
2	«ИТБ»	9
3	«Самараэнерго»	8
4	Согбятян Агасин Геворгович	6
5	«ЭнергияМаш»	6



Алексеевский район

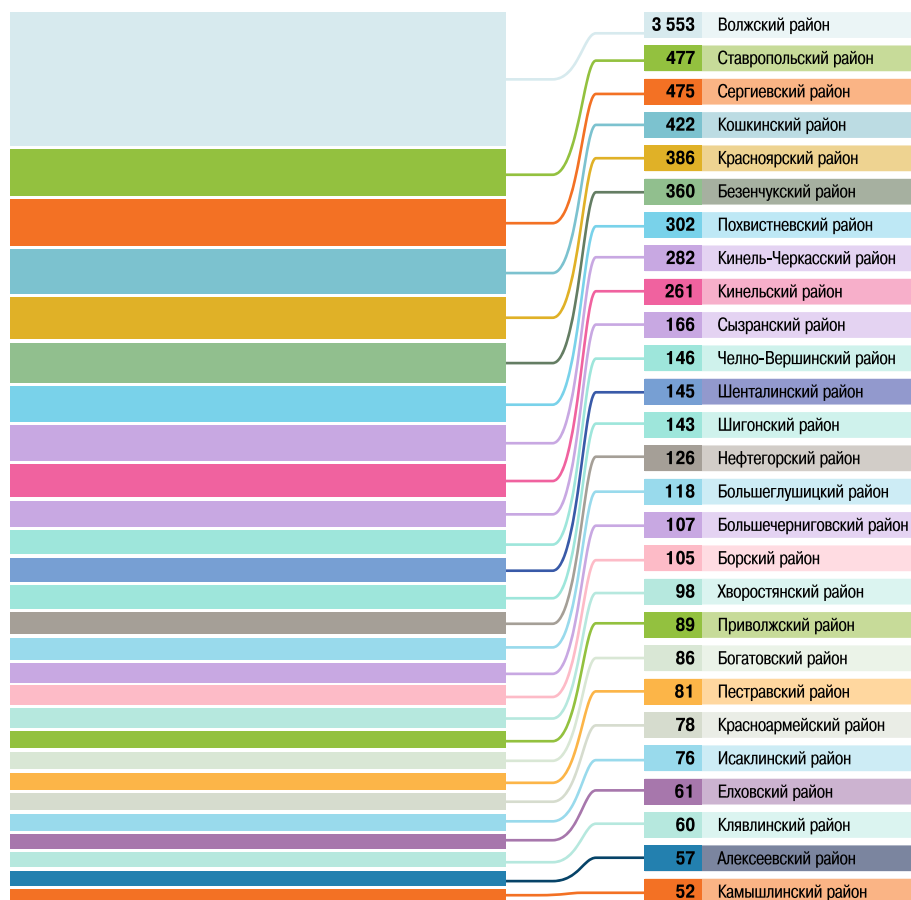
1	«Самараэнерго»	10
2	«Арт Дор Строй»	7
3	«ЦМТ»	5
4	«Инвестстрой»	3
5	Королевский Андрей Александрович	3



Камышлинский район

1	«АВС Инжиниринг»	14
2	«Стройлад»	4
3	СВГК	4
4	«Самараэнерго»	3
5	«Сбербанк»	2

Источник — данные сайта goszakupki.ru, обработанные изданием



мебели освоил 59 млн руб. Кроме того, этот подрядчик в прошлом году подписал контракты на благоустройство и ямочный ремонт во внутригородских районах Самары.

ПОДНЯЛИ ШТОРЫ

Чтобы осваивать миллионы, вовсе не обязательно иметь разветвленный бизнес или даже зарегистрированное ООО. Физические лица сегодня — активные участники торгов. Так, депутат городской думы Похвистнева Равиль Галлимуллин преумножает свое благосостояние за счет дорожных подрядов в своем же районе. В 2017 году он получил от местных муниципальных организаций контракты на 19 млн руб., в 2018 году — на 37 млн руб.

В Сызрани строит Виктор Дронов. В 2017 году сумма его подрядов от местных муниципальных организаций составила 20 млн руб., в 2018 году — 32 млн руб. Дроновы в Сызрани люди известные. Согласно открытым источникам, брат Виктор

Дронова Михаил Дронов — бывший депутат думы Сызрани. Сейчас он руководит сызранским Центром социально-трудовой адаптации.

«В каждом селе по хате» — как в русской присказке, получилось у Андрея Королевского. Он заработал в 2018 году 15 млн руб. на продажах квартир муниципальным организациям семи районов области. На nive госконтрактов Королевский трудится с 2012 года. Тогда он занимался поставкой штор для Самарской губернской думы и других муниципальных и государственных учреждений.

Среди новичков рейтинга замечен Ваграм Карапетян, который в 2018 году освоил несколько подрядов на благоустройство в Новокуйбышевске стоимостью 18 млн руб. Был ли Карапетян до этого строителем — вопрос открытый. Что будет с ним и другими Мистерами Провинция, расскажет «Дело».

- Семен Безгинов



ИНЪЕКЦИЯ РОСТА

Группа СТК запускает производство саморазрушающихся шприцев третьего поколения



Один из лидеров отечественного производства медицинских шприцев Группа СТК заключила партнерское соглашение с российско-китайским предприятием «Снабполимер медицина» об организации в Самаре на производственных мощностях СТК выпуска шприцев третьего поколения с инженерной защитой от повторного применения. По информации компании, серийное производство будет запущено уже в середине этого года. Оснащение самарского завода новым оборудованием идет параллельно с совер-

шенствованием существующей производственной базы.

Прогрессивная модель

Бизнес группы СТК, около 20 лет успешно поставляющей в российские ЛПУ одноразовые медицинские инструменты и расходные материалы, вырос на конверсионном производстве РКЦ «Прогресс». В 2003 году СТК подписала договор с легендарным предприятием на дистрибуцию одноразовых медицинских шприцев.

Шприцевое производство «Прогресса» представляло собой линии по выпуску двух- и пяти миллилитровых двухкомпонентных шприцев. Рынок диктовал свои условия, специалисты СТК

приложили все усилия для того, чтобы в довольно сжатые сроки шприцевое производство на «Прогрессе» выросло, наладился выпуск полной линейки шприцев. Буквально за два-три года объем выпускаемой продукции достиг 350 млн шприцев в год.

К этому времени на рынке появились трехкомпонентные шприцы. СТК импортировала их из Китая и поставляла в ЛПУ по госконтрактам наряду с продукцией «Прогресса».

Новый завод

В это же время родилась идея открытия собственного производства трехкомпонентных шприцев. Около года велось строительство завода, оснащение не-

обходимым оборудованием, сертификация продукции и формирование каналов поставок иглол из Китая (так как в России иглы для одноразовых шприцев не производятся до сих пор). В 2008 году полная линейка шприцев под собственным брендом начала сходиться с конвейера завода СТК.

При этом деятельность компании по-прежнему была тесно связана с «Прогрессом». СТК продолжала продвигать шприцы самарского завода на рынке. Кроме того, руководство Группы приняло решение не устанавливать на своем производстве стерилизатор, подписав контракт с «Прогрессом» на стерилизацию продукции СТК. «Месяца за два-три мы вышли на 80% запланированной производительности», — вспоминает бенефициар Группы СТК Бениомин Ракир. Средний объем производства завода СТК составляет 150 млн шприцев в год.

Расцвет компании пришелся на 2011-2012 годы. Тогда совокупно с продукцией производства завода «Прогресс» СТК ежегодно продавала на российском рынке более 450 млн штук шприцев в год, заняв 15-процентную долю российского рынка поставок шприцев в ЛПУ.

Разворот

Скандалы, суды, уголовные дела вокруг топ-менеджмента РКЦ «Прогресс», что называется, зацепили и СТК. Объем продаж продукции сократился. Производство шприцев на «Прогрессе» остановилось, распродают продукцию

Комментарий



**БЕНИОМИН
РАКИР,**

глава группы «СТК»

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОСТУП

Практически 95% нашей продукции поставляется в государственные ЛПУ по всей стране. Естественно, мы работаем по 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок», заявляемся на 60-70% торгов с целью выиграть как можно большее количество контрактов. Появление электронных площадок (ЭП) в середине прошлого года сделало работу на торгах более удобной. С начала этого года прекратил действовать порядок аккредитации, согласно которому участникам закупок требовалось пройти процедуру аккредитации на каждой из

с затоваренных складов специалисты завода не решаются. Следовательно, по итогам 2018 года группа СТК показала продажи на уровне лишь 200 млн штук изделий в год. Доля компании на рынке, соответственно, сократилась до менее чем 10%.

Сложностей добавил и отказ нового руководства завода осуществлять стерилизацию продукции СТК на оборудовании «Прогресса». «Сложно, конечно, но у нас коллектив из 165 человек, кото-

электронных площадок. Получить аккредитацию на всех ЭП можно, пройдя регистрацию в Единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС). Однако стоит отметить, что простор для совершенствования 44-ФЗ еще есть.

Так, зачастую сама заявка не способствует эффективному проведению торгов ни для государства, ни для подрядчика. Традиционно встречаются заградительные позиции или условия, направленные на интересы определенного поставщика. По таким конкурсам мы подаем жалобы в ФАС. Порядка 60% таких жалоб признают обоснованными. Необходимо разрабатывать соответствующие механизмы, способствующие добросовестному конкурсованию поставщиков на торгах.

Кроме того, назрела, на мой взгляд, потребность в региональных механизмах регулирования торгов. На федеральном уровне, например, интересы российских производителей на рынке госзаказов в нашей сфере лоббирует ассоциация «Росмедпром», добившаяся преференций для российских производителей. Региональных механизмов поддержки местных производителей на торгах пока не разработано. Возможно, это станет следующим этапом совершенствования системы госзаказа.

рые имеют рабочие места, обеспечивая свои семьи, поэтому предпринимаем все необходимые шаги для выхода из этой ситуации», — говорит Бениомин Ракир. Стерилизовать свою продукцию СТК возит в Казань. Проект установки собственного стерилизатора компанией разрабатывается.

Совершенно новым этапом в развитии Группы стало соглашение с российско-китайской компанией «Снабполимер Медицина». Основным партнером в компании является китайский крупнейший производитель «Зеджианг Хуафу Медикал Эквипмент Ко., Лтд». Компания «Хуафу» производит шприцы, в том числе саморазрушающиеся. На межправительственном уровне подписан специальный инвестиционный контракт, предусматривающий организацию на территории России совместных инновационных предприятий для производства одноразовых медицинских инструментов, в том числе с инженерной защитой от повторного применения. Группа СТК станет одним из первых российских производителей шприцев так называемого третьего поколения, что, несомненно, укрепит ее позиции на рынке, открыв новые перспективы.



РАЗВЕДКА

Доля коммерческих заработков в структуре бюджетов государственных медучреждений Самарской области, вошедших в топ-50 «Дела», в 2018 году составила 15% от общего дохода

Под ковром

ПРИЗРАКИ БЛАГОПОЛУЧИЯ

50 САМЫХ БОГАТЫХ ГОСКЛИНИК РЕГИОНА ПО ДОХОДАМ ОТ ПЛАТНЫХ УСЛУГ — НОВЫЙ РЕЙТИНГ «ДЕЛА»

Признанные лидеры госмедицины теряют в коммерческих доходах, а скромные городские поликлиники и сельские больницы демонстрируют стремительный рост: «Дело» подсчитало, как зарабатывают госбольницы Самарской области на платных услугах.

ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ

«Хотелось бы придать областной больнице новый вектор развития», — напутствовал недавно глава регионального Минздрава Михаил Ратманов нового главврача Самарской областной клинической больницы имени Середавина Армена Беньяна. В 2018 году клиника выручила от платных услуг без малого полмиллиарда рублей, что составило 13,5% от общего дохода гиганта в 3,7 млрд рублей. Это немногим меньше, чем

годом ранее, но лидерству крупнейшего медучреждения региона в рейтинге «Дела» не мешает. В списке самых высокодоходных госклиник лидеры первой тройки давно не менялись.

Второе и третье места в топе «Дела» по доходам от платных услуг традиционно за Тольяттинской городской клинической больницей №5 и Самарской городской клинической больницей №1 имени Пирогова. Под управлением депутата Самарской губернской думы Николая Ренца горбольнице №5 удалось привлечь 2,9 млрд руб., из которых 12% в общей структуре (363 млн руб.) занимают доходы от платных услуг. Коммерческие доходы тольяттинских докторов снова выросли, но темп прироста несколько снизился. Если в

прошлом году проекте «Дело» зафиксировало их 11-процентный рост, то в этом году показатель оказался на уровне 8%. В Самарской «Пироговке» коммерческая деятельность продолжает сокращаться, хотя уже не так стремительно, как годом ранее (-3% в 2018 году против -15% в 2017 году). Коммерческий доход больницы под руководством Александра Вавилина составил 175 млн руб.

Совокупный доход от платных услуг первой десятки топ-50 «Дела» по итогам 2018 года превысил 1,8 млрд руб. Этот показатель продемонстрировал рост на уровне 5,5% по отношению к предыдущему периоду. Состав десяти самых доходных больниц остался практически неизменным, за

ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ
ПРИНЕСЛИ ТОП-10 «ДЕЛА»
В 2018 ГОДУ > **1,8 МЛРД РУБ.**

34% ГОСКЛИНИК, ВОШЕДШИХ В ТОП-50 «ДЕЛА», ПОКАЗАЛИ НУЛЕВУЮ
ИЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ПО ДОХОДАМ ОТ ПЛАТНЫХ УСЛУГ





редкими исключениями. Так, топ-10 покинула Областная клиническая офтальмологическая больница имени Ерошевского, показав сокращение коммерческих доходов на 7%. При нулевой динамике уровня доходов от платных услуг на один пункт, с 8-го на 9-е место, опустилась в рейтинге Самарская городская клиническая поликлиника №15 Промышленного района. Единственный прорыв — с 10-й на 8-ю строчку рейтинга — совершила Самарская областная клиническая стоматологическая поликлиника. Доходы учреждения от коммерческой деятельности в 2018 году по отношению к 2017 году выросли на 10%, преодолев отметку 100 млн руб. Это 66% от совокупного дохода медучреждения.

Лидером по темпам роста в топ-10 стала занявшая 7-е место Самарская стоматологическая поликлиника №3. Заработав на платных услугах в 2018 году почти 139 млн руб., учреждение показало 12-процентную динамику по отношению к 2017 году. Замыкает десятку Тольяттинская стоматологическая поликлиника №1 с ростом доходов 1%, поднявшись с прошлогоднего 11-го места на один пункт.

КОНСИЛИУМ

Где проходит грань между интересами пациента и задачей больниц зарабатывать деньги на собственное развитие? Искать необходимое равновесие пытаются сами главврачи и рядовые сотрудники государственных медуч-

реждений. Насколько это удается коллективам государственных больниц?

Совокупный доход от платных услуг больниц, вошедших в топ-50 «Дела», составил около 3,6 млрд руб. При этом общий объем субсидий на выполнение госзадания медучреждениям топа «Дела» в 2018 году составил более 2 млрд руб. Кстати, больше всего из них досталось Самарской областной клинической психиатрической больнице (900 млн руб.), которая заняла 23-ю строчку рейтинга с доходом от платных услуг на уровне 51 млн руб. (динамика к 2017 году 3%), и Тольяттинскому психоневрологическому диспансеру — 328 млн руб.

Доля коммерческих заработков в структуре бюджетов государственных медучреждений Самарской области, вошедших в топ-50 «Дела», в 2018 году — 15% от общего дохода. По отношению к прошлому году этот показатель изменился незначительно. В отличие от числа клиник, коммерческие доходы которых постепенно растут. Если в 2017 году 46% госклиник, вошедших в топ-50 «Дела», показывали нулевую или отрицательную

динамику по доходам от платных услуг, то в 2018-м таких осталось лишь 34%.

Примечательно, что самый впечатляющий рывок в сторону коммерциализации своей деятельности совершили скромные, традиционно бедные центральные районные больницы. В прошлогоднем рейтинге «Дела» сокращение доходов от платных услуг демонстрировало 62% ЦРБ Самарской области. В этом году лишь 4%. При этом 44% медучреждений из рейтинга «Самые доходные районные больницы Самарской области по объему платных услуг в 2018 году» показали рост коммерческих доходов выше 20%. Всего 25 районных больниц рейтинга «Дела» заработали на платных услугах 391



ДОХОДЫ «ПИРОГОВКИ» ПОД РУКОВОДСТВОМ **АЛЕКСАНДРА ВАВИЛИНА** ПАДАЮТ

ТОП-50 САМЫХ ДОХОДНЫХ ГОСБОЛЬНИЦ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЪЕМУ ПЛАТНЫХ УСЛУГ В 2018 ГОДУ

Место	Название	Доход от платных услуг, тыс. руб.	Субсидии на выполнение госзадания, тыс. руб.	Субсидии на иные цели, тыс. руб.	Доход от системы ОМС, тыс. руб.	Динамика дохода от платных услуг 2018/2017 гг., %
1	Самарская областная клиническая больница им. В. Д. Середавина	496 938	294 548	406 325	2 472 769	0
2	Тольяттинская городская клиническая больница №5	363 343	219 919	62 426	2 293 516	8
3	Самарская городская клиническая больница №1 имени Н. И. Пирогова	175 308	27 056	101 666	1 129 819	-3
4	Самарский областной клинический онкологический диспансер	147 239	124 696	5 000	2 023 480	1
5	Самарская стоматологическая поликлиника №3	138 914	н/д	6 065	92 315	12
6	Самарский областной наркологический диспансер	122 780	194 356	7 106	н/д	8
7	Самарская стоматологическая поликлиника №6	112 928	н/д	5 610	55 413	8
8	Самарская областная клиническая стоматологическая поликлиника	100 245	3 851	6 842	40 124	10
9	Самарская городская клиническая поликлиника №15 Промышленного района	98 796	н/д	8 476	291 378	0
10	Тольяттинская стоматологическая поликлиника №1	88 841	60	12 922	96 264	1
11	Самарская областная клиническая офтальмологическая больница имени Т. И. Ерошевского	88 591	44 083	532	707 807	-7
12	Сызранская стоматологическая поликлиника	83 352	н/д	5 910	64 412	8
13	Тольяттинская городская клиническая больница №2 имени В. В. Баныкина	72 366	65 132	1 845	848 358	-2
14	Самарская городская стоматологическая поликлиника №1	71 109	0	12 514	47 054	21
15	Самарская городская клиническая больница №2 имени Н. А. Семашко	69 780	2 904	8 440	665 799	-2
16	Самарская городская клиническая больница №8	57 147	3 652	9 714	583 170	1
17	Самарская стоматологическая поликлиника №2 Промышленного района	56 887	н/д	4 980	26 721	-14
18	Тольяттинская стоматологическая поликлиника №3	55 266	н/д	н/д	н/д	9
19	Самарская медико-санитарная часть №5 Кировского района	53 233	29 173	11 566	310 668	-6
20	Самарская городская больница №10	52 780	4 287	8 818	447 633	-
21	Самарская городская поликлиника №1 Промышленного района	52 428	н/д	41 172	291 278	16
22	Самарский психоневрологический диспансер	51 259	183 986	н/д	н/д	33
23	Самарская областная клиническая психиатрическая больница	51 050	900 922	648	н/д	3
24	Отраденская городская больница	49 893	10 109	2 464	302 768	2
25	Тольяттинский психоневрологический диспансер	47 896	328 644	288	н/д	72
26	Тольяттинская городская клиническая поликлиника №3	47 239	473	12 425	878 152	-12
27	Тольяттинский наркологический диспансер	45 416	146 570	4 282	н/д	23
28	Самарская городская поликлиника №9 Октябрьского района	44 857	н/д	9 601	240 743	-16
29	Кинельская центральная больница города и района	44 463	30 152	17 274	452 204	7
30	Самарская городская больница №7	44 387	37 668	27 096	464 965	-3
31	Самарская городская поликлиника №6 Промышленного района	44 113	н/д	1 647	184 595	2
32	Самарская стоматологическая поликлиника №5 Куйбышевского района	38 879	н/д	2 275	20 869	7
33	Сергиевская центральная районная больница	37 372	15 820	10 420	317 633	3
34	Тольяттинская городская поликлиника №1	37 025	н/д	7 796	224 638	
35	Похвистневская центральная больница города и района	36 392	19 537	31 656	394 540	2
36	Новокуйбышевская центральная городская больница	32 845	9 853	8 569	671 340	4
37	Кинель-Черкасская центральная районная больница	31 802	25 920	н/д	368 881	21
38	Сызранская центральная городская больница	30 434	4 305	0	751 783	1
39	Самарская областная детская клиническая больница им. Н. Н. Ивановой	29 126	138 124	26 349	472 916	12
40	Самарский областной кожно-венерологический диспансер	25 768	90 668	н/д	214 132	-29
41	Тольяттинская городская поликлиника №2	25 638	360	9 894	422 507	3
42	Чапаевская центральная городская больница	25 056	17 664	9 954	471 199	3
43	Самарская городская больница №6	23 853	1 372	31 267	431 600	-15
44	Тольяттинская городская больница №4	23 241	6 519	994	208 203	5
45	Новокуйбышевская стоматологическая поликлиника	23 019	90	4 166	22 163	4
46	Нефтегорская центральная районная больница	21 940	44 648	7 571	298 158	23
47	Ставропольская центральная районная больница	21 045	32 137	10 264	286 311	13
48	Красноярская центральная районная больница	20 737	24 075	13 349	316 827	4
49	Самарская городская поликлиника №13 Железнодорожного района	20 429	н/д	29 864	335 544	-14
50	Сызранский наркологический диспансер	19 949	36 817	6 021	н/д	3

Источник – портал bus.gov.ru

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ РАЙОННЫЕ БОЛЬНИЦЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЪЕМУ ПЛАТНЫХ УСЛУГ В 2018 ГОДУ

Место	Название	Доход от платных услуг, тыс. руб.	Субсидии на выполнение госзадания, тыс. руб.	Субсидии на иные цели, тыс. руб.	Доходы от системы ОМС, тыс. руб.	Динамика дохода от платных услуг 2018/2017 гг., %
1	Кинельская центральная больница города и района	44 463	30 152	17 274	452 204	7
2	Сергиевская центральная районная больница	37 372	15 820	10 420	317 633	3
3	Похвистневская центральная больница города и района	36 392	19 537	31 656	394 540	2
4	Кинель-Черкасская центральная районная больница	31 802	25 920	н/д	368 881	21
5	Нефтегорская центральная районная больница	21 940	44 648	7 571	298 158	23
6	Ставропольская центральная районная больница	21 045	32 137	10 264	286 311	13
7	Красноярская центральная районная больница	20 737	24 075	13 349	316 827	4
8	Волжская центральная районная больница	19 521	23 017	10 207	294 984	14
9	Кошкинская центральная районная больница	18 453	10 035	6 214	126 002	25
10	Сызранская центральная районная больница	13 961	9 158	7 988	108 309	6
11	Большеглушицкая центральная районная больница	13 690	10 373	3 441	126 372	15
12	Борская центральная районная больница	11 745	27 542	8 023	147 536	20
13	Клявлинская центральная районная больница	10 053	9 251	5 318	109 261	12
14	Челно-Вершинская центральная районная больница	9 486	11 810	1 860	103 525	11
15	Большечерниговская центральная районная больница	9 274	10 021	5 098	116 096	34
16	Пестравская центральная районная больница	9 173	8 564	2 259	97 742	5
17	Хворостянская центральная районная больница	8 806	7 329	2 517	88 609	64
18	Красноармейская центральная районная больница	8 166	12 440	6 532	103 061	18
19	Шигонская центральная районная больница	8 107	10 632	3 126	107 290	55
20	Богатовская центральная районная больница	7 216	10 568	2 319	88 771	49
21	Исаклинская центральная районная больница	6 950	10 029	2 641	84 822	53
22	Приволжская центральная районная больница	6 892	6 395	1 967	91 357	23
23	Елховская центральная районная больница	5 845	25 738	1 219	53 422	15
24	Камышлинская центральная районная больница	5 208	9 438	1 323	71 586	34
25	Шенталинская центральная районная больница	4 827	12 239	6 463	103 860	-30

Источник — портал bus.gov.ru

млн руб., что составляет 7% в структуре их доходов.

В целом по итогам прошлого года общий объем платных услуг, предоставленных 75 государственными больницами Самарской области, как городскими, так и районными, вошедшими в выборку «Дела», составил 3,7 млрд руб., продемонстрировав рост к 2017 году, так как ту же сумму заработали 98 клиник области. К сожалению, 23 медучреждения региона за время подготовки рейтинга «Дела» так и не опубликовали свою отчетность за 2018 год на портале bus.gov.ru.

Самарской области сотрудник Сергиевской ЦРБ. Она не только занимает 2-е место в районном рейтинге, но и закрепила на 35-й позиции в топ-50, обогнав тольяттинские, новокуйбышевскую и самарские клиники. По итогам 2018 года районному медицинскому учреждению удалось заработать на платных услугах более 37 млн руб. и показать положительную динамику (3%) к 2017 году.

Занявшая 1-е место в рейтинге самых доходных районных больниц

Кинельская центральная больница города и района показала еще более впечатляющий результат. В 2018 году ей удалось нарастить свои доходы от платных услуг (7% по отношению к предыдущему периоду) до 44 млн руб. В то время как годом ранее коммерческие доходы больницы показывали отрицательную динамику.

«Мы просто пытаемся выживать в современных условиях.

Финансирование в рамках госзадания недостаточное, ресурсы ограничены, поэтому если есть возможность, не

БОГ В ПОМОЩЬ

«Частных клиник у нас нет, и слава богу!» — объясняет рост коммерческих доходов районных больниц

ХВОРОСТЯНСКАЯ ЦРБ ЗА ГОД
**УВЕЛИЧИЛА КОММЕРЧЕСКУЮ
ВЫРУЧКУ НА 64%**



МЕДИЦИНСКИЙ ЛУЧЕВОЙ ЦЕНТР

**ДИАГНОСТИКА –
ЭТО НАША
СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ!**

Более 700 медицинских услуг:

Магнитно-резонансная томография (МРТ)
Компьютерная томография
Цифровая рентгенография

Все виды УЗИ | ФГДС | ЦДК БЦС
ЭКГ | ЭхоКГ

Прием врачей (более 60 врачей)
Лабораторная диагностика



Наши постоянные акции и спецпредложения вы найдете на сайте www.ml-center.ru

НОВЫЕ ПРОГРАММЫ МРТ СО СКИДКОЙ ДО 33%!



«ВАШЕ ТЕЛО»

~~20 750 руб.~~ 16 600 руб.



«НЕРВНАЯ СИСТЕМА»

~~27 900 руб.~~ 22 320 руб.



«ЗДОРОВЫЕ ПЛЕЧИ»

~~10 300 руб.~~ 8 755 руб.



«МРТ ГОЛОВНОГО МОЗГА
И АРТЕРИЙ ГОЛОВНОГО МОЗГА»

~~13 950 руб.~~ 9 300 руб.



«АРТЕРИИ И ВЕНЫ
ГОЛОВНОГО МОЗГА»

~~9 300 руб.~~ 7 500 руб.

Скидка на программы действительна до 01. 04. 2019 г.

ЛИЦЕНЗИЯ ЛО-63-01-004538 от 26.02.2018 г. РЕКЛАМА.

ул. Базарная, 30 (К. Маркса / ул. Владимирская)
ул. Медицинская, 4-К (территория ГБУЗ №10, 116 км)

тел. 8(846)373-30-30
www.ml-center.ru



mlc_samara



medcentrmlc



mlcenter163

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

нарушая программу государственных гарантий, заработать дополнительные деньги, то почему бы и нет», — рассказывает «Делу» главный врач Сергиевской центральной районной больницы Сергей Бородулин.

Доходности клиники способствует отдаленность Сергиевского района от областного центра. Больные приезжают сюда практически со всей периферии. В Сергиевскую ЦРБ направляют рожениц из Челно-Вершинского района, где два года назад было закрыто родильное отделение. Также Сергиевская ЦРБ еще с середины «нулевых» начала развивать недорогую ортодонтологию. При этом, как сообщают источники «Дела», клиника получает спонсорскую помощь от нефтяников района, благодаря которой Бородулину удалось оснастить свое учреждение современным дорогостоящим оборудованием.

Если Сергиевская ЦРБ и в 2017 году показывала рост коммерческих доходов, то соседней Челно-Вершинской центральной районной больнице в прошлом году пришлось приложить усилия, чтобы преодолеть отрицательный тренд динамики объемов платных услуг. Коммерческие доходы этой ЦРБ выросли на 11%, что даже позволило больнице приобрести новый аппарат ультразвуковой диагностики.

«В этом году у нас появится новый автомобиль скорой медицинской помощи», — радуется главный врач Большеглушицкой ЦРБ Николай Юрицин. Здесь доходы от платных услуг в 2018 году

показали рост на уровне 15%. Доходность поддерживают договоры с юристами о профосмотрах, которые, согласно действующему законодательству, проводятся на коммерческой основе.

Лидером по показателю динамики дохода от платных услуг 2018 года к 2017 году стала Хворостянская центральная районная больница, увеличившая коммерческую выручку на 64%. В 2018 году медучреждение заработало 8 млн руб., что позволило ей подняться на две строчки вверх в рейтинге районных больниц.

Провальным 2018 год можно смело назвать для аутсайдера рейтинга «Дела» — Шенталинской центральной районной больницы. Это единственное медучреждение в рейтинге среди ЦРБ, показавшее отрицательную динамику доходов от платных услуг. Получить комментарии о том, с чем связан 30-процентный отток пациентов, готовых приобрести медицинские услуги, в этой больнице «Делу» не удалось. Эксперты «Дела» утверждают, что такая тенденция может быть связана с нехваткой специалистов узкого профиля и выходом из строя оборудования — за-

рабатывать было не на ком и не на чем.

УТЕШИТЕЛЬНЫЙ ДИАГНОЗ

Традиционно на высоте оказывается коммерческая активность стоматологов: стоматологические клиники составляют пятую часть топ-50 «Дела». В общей сложности им удалось заработать на платных услугах 769 млн руб. «Мы развиваем услуги, не входящие в программу ОМС», — говорит Максим Хайкин, главный врач Самарской городской стоматологической поликлиники №1, ставшей лидером по уровню коммерческих доходов среди стоматологических клиник региона. Поликлиника Хайкина стабильно наращивает доходы от платных услуг, заработав в 2018 году более 71 млн руб., что в динамике к 2017 году составило 21% — один из самых высоких показателей роста в топ-50 «Дела». «Мы предоставляем льготы по оплате медицинских услуг, не входящих в Территориальную программу по лечебно-хирургической и ортопедической помощи, медицинским работникам, многодетным матерям, инвалидам I, II и III групп, ветеранам ВОВ, пенсионерам, ветеранам труда Самарской области от 10 до 25%», — делится маркетинговой политикой учреждения Максим Хайкин. Подобные решения могли стать основой привлечения новых коммерческих пациентов и конкурентным преимуществом перед частными клиниками. В декабре 2018 года был завершен капитальный ремонт и запущен лечебный процесс в детском лечебно-профилактическом отделении, оснащенном современным оборудованием для оказания стоматологической помощи детскому населению Самарского, Ленинского, Железнодорожного и Октябрьского районов общей численностью 54 тыс. человек. В итоге под руководством Хайкина больница продвинулась вверх на два пункта, заняв 14-ю строчку рейтинга и обогнав при этом Самарскую городскую клиническую больницу №2 имени Семашко. В свою очередь «Семашко» за год потеряла одну строчку рейтинга и 2% доходов от платных услуг. Тогда как в 2017



МИХАИЛ РАТМАНОВ
ОБНОВЛЯЕТ РУКОВОДСТВО
ГОСБОЛЬНИЦ



УМЕЕТ ЖИТЬ
Горбольница №5
под руководством
Николая Ренца
наращивает
доходы

Устойчивая
тенденция
сохранения
высокого уровня
коммерческих
заработков в
структуре доходов

медицинских учреждений характерна для большинства клиник узкого профиля, проводящих профосмотры и освидетельствования, в том числе российских граждан для получения различного вида допусков и прав. Так, абсолютным лидером по темпу роста доходов от платных услуг (72%!) стал Тольяттинский психоневрологический диспансер. В 2018 году диспансер увеличил свои коммерческие обороты до 47 млн руб., что помогло ему подняться на 10 пунктов и занять 25-ю строчку в рейтинге «Дела». Еще одно узкопрофильное учреждение Автограда — Тольяттинский наркологический диспансер — смогло подняться на несколько строчек в рейтинге и показать рост доходов от платных услуг. Теперь он занимает 27-ю строчку рейтинга, тогда как в 2017 году находился на 31-м месте. Динамика прироста составила 23%. Внушительный результат показал Самарский психоневрологический диспансер, доходы которого от платных услуг выросли на 33%.

Эксперты «Дела» прогнозируют, что в ближайшем будущем на осмотрах смогут зарабатывать и многопрофильные больницы региона. Помощь может прийти от иностранцев и регионального Минздрава. Сейчас медицинское освидетельствование иностранных граждан и лиц без гражданства осуществляется только в нескольких учреждениях: Самарской городской консультативно-диагностической поликлинике №14 и Многофункциональном миграционном центре, куда приглашаются специалисты из государственных клиник. Однако многие главы госклиник ждут перезагрузки системы, когда потоки мигрантов за медицинскими справками потекут по больницам региона. Кто заработает больше всех, узнаем в следующем рейтинге «Дела». **D**

- Анастасия Мурашина,
Анна Верхоглядова

году по отношению к предыдущему периоду доходы от платных услуг в одной из ведущих самарских клиник демонстрировали небольшой рост.

Неожиданное сокращение доходов от платных услуг продемонстрировала в прошлом году Самарская стоматологическая поликлиника №2 Промышленного района. В 2018 году коммерческие доходы поликлиники сократились на 14%. Таким образом, клиника опустилась на два пункта вниз в топ-50 «Дела», заняв 17-ю строчку.

Удивил сокращением коммерческих доходов Самарский областной кожно-венерологический диспансер, сам профиль которого устойчиво ассоциируется с платным приемом. В этом году медучреждение под руководством Ильдара Шакурова заняло лишь 40-ю строчку рейтинга «Дела», показав вместо 20% роста 2017 года 29% падения доходов от платных услуг по итогам 2018 года.

ТОЛЬКО ПОСМОТРУ

«Мы можем увеличить объем доходов от платных услуг только с помощью привлечения к обследованию мигрантов — тех людей, которые хотят получить гражданство или временно проживать на территории РФ. До 2010 года доход от платных услуг доходил до 40%, потом стал 25%, а сейчас 11-12%, — комментирует ситуацию в своей клинике Ильдар Шакуров. — Наше население может получать медицинскую помощь по профилю дерматовенерологии за счет средств ОМС и за счет средств областного бюджета здравоохранения». Потеря большой массы мигрантов, которым больница оказывала медицинскую помощь при освидетельствовании на получение патентов и гражданства, разрешения и вида на жительство, спровоцировала резкое сокращение доходности диспансера.

ТОП-10 СТОМАТОЛОГОВ
ЗАРАБОТАЛИ НА ПЛАТНЫХ
УСЛУГАХ **769 МЛН РУБ.**



Логистика

НА РАСПУТЬЕ

ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК И ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ?

Самарская область может стать крупным перевалочным и транспортно-логистическим центром, — делится с «Делом» манящими перспективами заместитель министра транспорта и ав-

томобильных дорог Самарской области Сергей Неретин. — Прохождение международного транспортного коридора через Самарскую область даст мощный импульс для развития новых экономических связей, что приведет к росту грузооборота, открытию новых производств и, как следствие, росту ВВП на территории региона». Мечты чинов-

ников связаны с региональной частью исполнения указания Президента РФ проработать маршрут трассы Европа — Западный Китай. В радужных планах регионального правительства — новая автомобильная дорога с мостом через Волгу, задачей которой станет в том числе экономическое развитие одной из самых больших агломераций в Рос-



сии — Самарско-Тольяттинской. Таким образом, самарский отрезок «шелкового пути», как уже окрестили новую трассу, призван дать дополнительный импульс к развитию не только логистических центров, но и региональных предприятий в целом — «АВТОВАЗа», резидентов особой экономической зоны, предприятий химической и аэрокосмической промышленности. Так что же это — мечты или уже планы?

ВЗВЕШЕННЫЙ ПОДХОД

«Рынок растет, выйти на этот рынок легко, даже если ты просто ИП. Можно посадить диспетчера с информацией о движении нескольких частных грузовиков — минимальные инвестиции, маржинальность на уровне 20%. Можно купить склад и сдавать его в аренду, более эффективно купить склад с подведенной ж/д веткой, неподалеку

от какой-нибудь грузовой станции. Еще более эффективно объединить эти направления, для максимальной эффективности нужна разветвленная филиальная сеть», — рассказывает «Делу» собственник небольшой логистической компании. По данным Министерства экономического развития Самарской области, рынок логистических услуг и грузоперевозок на территории региона по итогам последних трех лет действительно растет. «Показатели грузооборота всех видов транспорта демонстрируют стабильный рост: с 145,6 млрд т-км в 2016 году до 160,4 млрд т-км в 2018-м. Прирост — 110%», — рассказывает «Делу» замминистра экономического развития региона Любовь Иванова.

Стоит отметить, что порядка 60% в общем объеме грузооборота приходится на трубопроводный транспорт. Без учета трубопроводного транспорта в общем объеме перевезенных грузов на долю железнодорожного и автомобильного видов транспорта, по данным регионального областного МЭРИТ, приходится 47 и 40% соответственно.

Наибольший объем грузов, перевозимых железнодорожным транспортом, приходится на нефть и нефтепродукты, химикаты и соду, химические и минеральные удобрения. Для остальной номенклатуры используются в основном автомобильные перевозки.

ПОЕХАЛИ

«Несомненно, самый популярный вид перевозок — автомобильный. Это в первую очередь объясняется стоимостью, доступностью и качеством услуги. Автомобильные

грузоперевозки занимают около 65% от общей доли перевоза грузов. Железнодорожные перевозки — около 17%. Самая незначительная часть грузов приходится на долю авиaperевозок — 1,5-2% и перевозок речным транспортом — 2-3%», — дает свою оценку сегментированию регионального рынка генеральный директор Очаковской логистической компании Владимир Криворучко.

Несмотря на общий экономический спад и сокращение импорта, сегмент автомобильных грузоперевозок продолжает активно развиваться, обладая рядом конкурентных преимуществ. В отличие от воздушного или морского транспорта автомобильная доставка не зависит от времени года, а по сравнению с железнодорожным транспортом грузовой автотранспорт обладает высокой степенью мобильности и может доставить груз практически в любое место. Кроме того, этот вид грузоперевозок является наиболее экономически выгодным для грузоотправителя.



ВЛАДИМИР КРИВОРУЧКО
ДЕЛАЕТ СТАВКУ
НА АВТОПЕРЕВОЗКИ

Тем не менее и в этом сегменте есть свои риски.

Рынок автомобильных грузоперевозок традиционно высококонкурентный: в Самарской области за место на нем борются около 60 компаний. Семь из них — это крупные федеральные и международные (например французская компания FM Logistic) перевозчики, работающие по всей стране, остальные в основном региональные, специализирующиеся на определенных направлениях.

В последние годы на рынок негативно влияет общий спад экономики и сокращение объемов импорта. Некоторые участники рынка вынуждены сокращать филиальную сеть. Так, в конце 2018 года из Самары вынуждена была уйти компания «РАТЭК» — один из крупных игроков российского рынка логистических услуг, в структуре которой более 50 филиалов в разных уголках страны.

Некоторые перевозчики ищут спасения в экстенсивном пути развития. Такой стратегии придерживается и руководитель транспортной компании «Байкал Сервис» Дмитрий Никифоров. Компания работает на рынке логистических услуг в сегменте LTL (сборных грузоперевозок) с 1994 года, тогда был отправлен первый почтово-багажный вагон с грузом по направлению Москва — Иркутск. Спустя восемь лет железнодорожных перевозок было организовано направление автомобильного транспорта.

«В 2014 году, когда экономическая ситуация в нашей стране ухудшилась и LTL-рынок переживал не лучшие времена, «Байкал Сервис» не стал исключением, столкнувшись с сокращением объемов грузоперевозок. В 2015 году падение продолжилось, и только в 2016 году ситуацию удалось стабилизировать», — рассказывает «Делу» Дмитрий Никифоров. В 2017 году компания активно осваивала регионы, открыв 16 филиалов и 38 новых городов адресной доставки. Эта стратегия оправдалась и до сих пор позволяет компании расти темпами выше среднерыночных. «Сегодня мы



наблюдаем замедление роста рынка грузоперевозок в центральных районах страны. Зато быстрыми темпами растут объемы перевозок на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке», — говорит Никифоров. Сейчас «Байкал Сервис» входит в число крупнейших отечественных перевозчи-



ков сборных грузов наряду с такими гигантами, как «Деловые линии», «ПЭК» и другие.

КРАСНЫЙ СВЕТ

«Для развития рынков грузоперевозок и логистических услуг в Самарской области прежде всего не хватает современных методов ведения бизнеса, — отмечает директор страховой компании «Пари», специализирующейся на страховании грузоперевозок, Алексей Рассолов. — Мы вступили в век информационных технологий. Современному клиенту необходима так называемая 3PL-логистика (Third Party Logistics), подразумевающая комплексный аутсорсинг всего спектра

ШАНС

Дмитрий Никифоров видит Самару среди логистических хабов

логистических задач (перевозка, перегрузка, хранение и проч.). В настоящее время

3PL-логистика

занимает относительно небольшую долю на рынке коммерческих транспортно-логистических услуг — всего 10%. Однако эта доля увеличивается: бизнес предпочитает все чаще обращаться к профессиональным крупным грузоперевозчикам, которые могут не только взять на себя ответственность за перевозки, складские процессы и управление всей цепочкой поставок, но и заняться аналитикой, маркетингом, да и в целом задачами оптимизации логистики компании-заказчика». Одним из 3PL-операторов на рынке грузоперевозок в России и в Самарской области в частности является федеральная транспортная компания «Желдорэкспедиция». Рынок логистических услуг — это своего рода бизнес для бизнеса, развитие его в Самарской области затрудняет целый ряд факторов.

В первую очередь это касается состояния дорог, некоторые участки которых обладают низкой пропускной способностью, что затрудняет движение транспорта. Жалуются собеседники «Дела» из числа участников рынка на ежегодное сезонное перекрытие трасс, что удлиняет сроки поставок и увеличивает издержки транспортных компаний. «Необходимо повысить уровень транспортной безопасности, что напрямую связано с качеством дорожного полотна и пропускной способностью дорог. Строительство дорог и развязок к футбольному чемпионату стало первым движением в этом направлении», — говорит один из участников рынка.

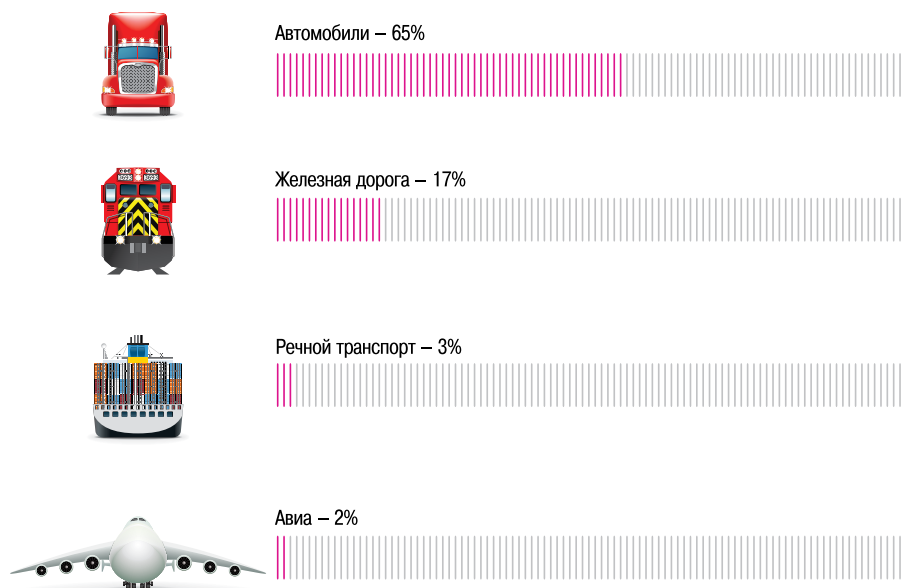
Участники рынка отмечают дефицит качественных складских площадей, оснащенных необходимым современным специализированным оборудованием. Если в Центральном федеральном округе потребность в качественных складских комплексах удовлетворена в большей мере, то в других округах страны, в том числе в ПФО и Самарской области в частности, с этим возникают большие трудности.

Потребность региона в новых логистических центрах не исчерпана, отмечают эксперты «Дела». Создание

РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ
УСЛУГ — ЭТО **БИЗНЕС**
ДЛЯ **БИЗНЕСА**

В ВАМ ПОСЫЛКА

Как распределились доли перевезенных грузов в 2018 году по видам транспорта без учета трубопроводов



новых и современных центров позволит сформировать более эффективные логистические цепочки. Это поможет быстрее решать проблемы оптимизации грузовых потоков, появится четкое их распределение в зависимости от пропускной способности, а также позволит лучше осуществлять контроль и координацию всех участников грузодвижения. Привлечение нового товаропотока в итоге может повысить инвестиционную привлекательность региона, что является важной задачей, которую ставят перед Самарской областью федеральные власти.

ДОРОГА В РАЙ

В силу своего географического положения Самарская область обладает высоким транзитным потенциалом. Пересечение важнейших транспортных коридоров обеспечивает движение товаров в направлениях восток-запад и юг-север. Новые качественные складские терминалы уже привлекают в Самарскую область новых производителей товаров и услуг, способствуют росту присутствия в регионе крупных торговых сетей. «Хороший тому пример — строительство логистического комплекса «Придорожный» в селе Преображенка, одним из основных арендаторов которого является «Ашан». Недавно начали строить логистический центр в Стройкерамике.

Думаю, курс на развитие уже дан, осталось только не сбавлять обороты», — делится наблюдениями Владимир Криворучко.

По информации регионального правительства, обороты будут только расти. Ответственными министерствами Самарской области уже ведется работа по вхождению в федеральный

проект «Транспортно-логистические центры». Цель проекта — формирование сетевой мультимодальной инфраструктурной основы для внедрения прорывных транспортно-логистических технологий, повышения скорости и надежности доставки грузов, снижения логистических издержек в экономике, повышения конкурентоспособности национальных производителей, реализации экспортного и транзитного потенциала страны.

«После введения в строй новая панъевразийская трасса обязательно станет одним из драйверов дальнейшего экономического роста всего региона. Самарская область имеет шанс стать одним из крупнейших логистических хабов страны. Конечно, хорошие перспективы открываются перед отраслями грузоперевозок и логистики, потому что новая дорога усилит интеграцию между регионами внутри страны и, вероятно, позволит снизить себестоимость и продолжительность доставки грузов», — верит в светлое будущее Дмитрий Никифоров.

Остается его дождаться. **D**

- Анастасия Мурашина

ОЛК
ОМАНОВСКАЯ
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ

**ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ ПО
ТРАНСПОРТНОЙ И СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ
НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ**

- ✓ ДОСТАВКА В ТОРГОВЫЕ СЕТИ
- ✓ УСЛУГИ ХРАНЕНИЯ И СКЛАДСКОЙ ОБРАБОТКИ
- ✓ ДОСТАВКА СБОРНЫХ ГРУЗОВ
- ✓ ДОСТАВКА ПОЛНЫМИ МАШИНАМИ

- ✓ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР 24/7
- ✓ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТАРИФЫ НА ДОСТАВКУ
- ✓ ИНТЕГРАЦИЯ С БАЗАМИ ДАННЫХ КЛИЕНТОВ
- ✓ ОПЕРАТИВНЫЙ ВОЗВРАТ ДОКУМЕНТОВ

SMR@OLK.SU
8 800 770 07 20
WWW.OLK.SU

ЗНАЕМ ВСЕ О ДОСТАВКЕ В ТОРГОВЫЕ СЕТИ

БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ ЗДЕСЬ

Реклама

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Бизнес Александра Проскурина вырос на земле
Управления торговли Приволжского региона
Министерства обороны

Самарские миллиардеры

БУКЕТ ПРОСКУРИНА

*Как собрал многомиллиардный букет своего бизнеса
владелец крупнейшей самарской компании по продаже
цветов Александр Проскурин*

Встреча с 54-летним Александром Проскуриным, бенефициаром группы «Ракита», включающей в себя компании разного профиля — от управления складскими помещениями и оптовой торговли овощами до импорта цветов и их поставок в крупнейшие торговые сети по всей России, — планировалась на территории «Клиники Гавриловой». Непрофильный и самый «свежий» актив Проскурина — клиника рефлексотерапии расположилась в старинном особняке в центре Самары, по информации «Дела», арендованной у дочери одного из губернских депутатов. Встретила журналиста «Дела» Елена Проскурина — супруга и партнер по бизнесу главы группы «Ракита». «Проскурин не будет общаться с журналистами, он человек непубличный и против публикации о нем, к тому же это несвоевременно», — отрезает в ответ на просьбу

организовать ответы на вопросы Проскурину. Возможно, времена для ее супруга сейчас действительно не самые лучшие. В стране резко сократился импорт, в том числе цветов. Большинство компаний Проскурина в последние годы не раскрывает выручку. Буквально месяц назад переведено в стадию ликвидации ЗАО «Ракита», вокруг которого собирались активы группы с 1997 года. Что происходит с бизнесом Александра Проскурина?

УШЕЛ ИЗ АВИАЦИИ

Александр Проскурин, выпускник школы №63, самой старинной в

Самаре, расположившейся в историческом центре города, по словам источников «Дела», всегда проявлял склонность к точным наукам. Он успешно окончил Куйбышевский авиационный институт в 1988 году, когда в воздухе уже витало настроение перестройки. После кризиса начала 90-х, по воспоминаниям его сокурсников, Проскурин окончательно простился с мыслью сделать карьеру ИТР и увлекся мелкой коммерцией в компании однокашников.

Уже в 1996 году 31-летний бизнесмен возглавил торговую компанию «Риком». По словам источников «Дела», Проскурин начал торговать картофелем. Дело это оказалось весьма доходным.

**БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ
ПРОСКУРИНА ПОСЛЕДНИЕ
ГОДЫ НЕ РАСКРЫВАЕТ ВЫРУЧКУ**

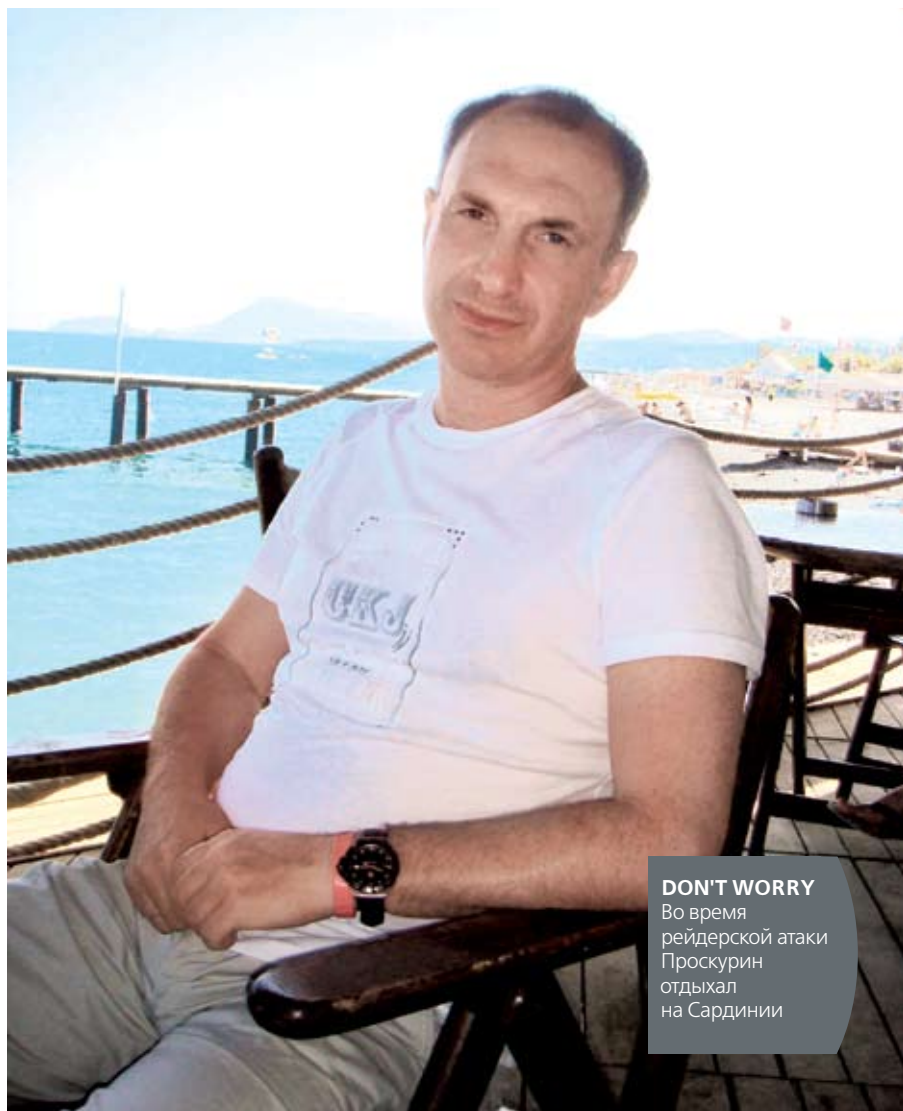
САМЫЙ ДОХОДНЫЙ АКТИВ АЛЕКСАНДРА ПРОСКУРИНА, ВЫРУЧКА КОТОРОГО РАСКРЫТА, – КОМПАНИЯ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩАЯСЯ НА ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ ЦВЕТАМИ «РОЯЛ АГРО». ОНА ПРИНЕСЛА ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ 4,7 МЛРД РУБ.



Спустя пару лет «Риком» уже приносил владельцам более 30 млн руб. годовой выручки. В 1997-м «Риком» учредил еще одно ЗАО — «Ракита», зарегистрированное в поселке Зубчаниновка, где, по словам источников, располагались овощехранилища компании. В первый же год предприятие заработало 3,5 млн руб., спустя еще год выручка увеличилась вдвое, с начала 2000-х измерялась уже десятками миллионов. Всего за первые шесть лет своего существования «Риком» наторговал на более чем 115 млн руб. В 2000 году Проскуриным было создано одноименное ООО. Тогда же Елена и Александр Проскурины приобрели доли в самарской компании по торговле обувью «Самбела», финансовые показатели которой не раскрывались. Спустя два года была зарегистрирована компания с тем же профилем «Самбела-М», собственником которой выступил «Риком» Проскуриных. Однако основной доход Проскуриным еще около пяти лет будет приносить бизнес по продаже овощей. «Он просто закупал и перепродавал картофель. Тогда-то он и начал работать с Бадиковым, и в Саратовской области, и у нас», — говорит источник «Дела», близкий Проскурину в те годы. Бадиков работал в торговых структурах Приволжского военного округа и сыграл немалую роль в становлении бизнеса Проскурина.

В ГЛУШЬ, В САРАТОВ

«Я не знаю Проскурина, никогда с ним не работал, вы меня с кем-то путаете», — категорически заявляет в телефонной беседе с «Делом» директор ныне действующей торговой компании в городе Пугачеве Саратовской области Анатолий Бадиков. И тут же, не стесняясь, добавляет: «Не буду



DON'T WORRY
Во время
рейдерской атаки
Проскурин
отдыхал
на Сардинии

ничего комментировать, пока не согласую комментарии с ним самим».

В 1999 году, по информации ИС «СПАРК», Анатолий Бадиков возглавлял дочернее государственное унитарное предприятие №637 в городе Пугачеве «Управление торговли Приволжского военного округа». Ему также принадлежали 50% зарегистрированного в 1999 году в Саратовской области Распределительного центра «Калина». РЦ «Калина» торговал

продуктами и поставлял продукты питания (овощи, хлеб, мясо) в школы и детские сады окрестных поселков Саратовской области. Анатолий Бадиков в 2004 году стал директором РЦ «Калина», под его руководством компания принесла собственникам за год более 20 млн руб. В этой же компании в разные годы Елене и Александру Проскуриным принадлежали доли от 16 до 33%. Кроме того, бывший труженик военной торговли Анатолий Бадиков участвовал в бизнесе Проскурина, выросшем на земле Министерства обороны. В том числе Бадикову принадлежали 50% в компании группы Проскурина «СФК», замешанной в крупном скандале вокруг так называемого дела «Оборонсервиса», в который были втянуты первые лица

ТОРГОВЫЕ СТРУКТУРЫ ПРИВО СЫГРАЛИ **ВЕСОМУЮ РОЛЬ** В СТАНОВЛЕНИИ «РАКИТЫ»

Министерства обороны РФ, но об этом чуть позже.

ЦВЕТОЧКИ И ЯГОДКИ

Основные активы Проскуриных развивались на базе арендованной у ПриВО недвижимости. Это и созданный в 2000 году проект по импорту и оптовой торговле цветами (в который вошли торговые компании «Роял Агро» и «Летний сад», а также основной импортер цветов «Гала Фрут», зарегистрированные по одному адресу), и компании, специализирующиеся на управлении недвижимостью и торговле овощами и фруктами «Оптовый рынок «Ракита», ТД «Ракита», «Ракита ХХI», «Тандем», «СФК», с насыщенным фамилиями списком учредителей.

Финансовые показатели компаний цветочного куста бизнеса Проскурина раскрываются с 2004 по 2008 год, с последующим перерывом в отчетности вплоть до 2013 года. Так, за первые четыре года цветы принесли Проскуру 1,4 млрд руб. Самым доходным оказался «Летний сад» с совокупной выручкой более 833 млн руб. Компания, к слову, находящаяся сегодня в стадии ликвидации, принадлежит некоему Андрею Анисимову, выступавшему в том числе соучредителем проскуринских компаний «Риком», «Самбела», «Самбела-М» и фирме «Гала Фрут». Последняя в свою очередь заработала с 2004 по 2008-й 162 млн руб., а учредителем ее числится некто Евгений Соколов, являющийся владельцем более ста разных компаний. Нынешний флагман цветущего бизнеса Проскурина, где он является 100-процентным собственником, «Роял Агро» выручил с 2004 по 2008 год более 374 млн руб.

В остальных компаниях среди партнеров Александра Проскурина помимо его супруги значатся одни и те же лица: Анатолий, Ольга и Инна Серовы, Алексей Степанов и упомянутый выше представитель военного ведомства из Саратовской области Анатолий Бадиков. Меняются их доли, они переходят из компании в компанию, меняется их

статус, периодически они становятся официальными руководителями. Не меняется одно — реакция партнеров Проскурина по бизнесу, разысканных «Делом», на вопросы о нем. «Я не знаю Проскурина, ни у каких истоков не стояла, никакого бизнеса с ним не вела», — заявляет, например, Ольга Серова. Общение с партнерами Александра Проскурина наводит на мысли о номинальности их участия в бизнесе. Как бы там ни было, компании группы «Ракита» принесли с 2005 по 2009 год более 450 млн руб., а в 2010 году пополнились еще и зарегистрированной в Чувашии компанией по продаже фруктов «Весенний сад».

ВОЙНА И «МИФ»

В 2011 году ГК «Ракита» Александра Проскурина оказалась в региональном тренде рейдерских атак на городские рынки. Особенно уязвимыми были те торговцы, которые строили свой бизнес на арендованных землях. Происходил перехват контроля рынка при помощи воздействия на его непосредственного руководителя, работающего по найму. Он разрывал договор аренды, тут же заключался новый договор в пользу третьих лиц, которые в свою

очередь под прикрытием какого-нибудь ЧОПа занимали рынок.

Управление оптово-розничным рынком «Ракита» Александра Проскурина перехватило некое ООО «Миф». Владелец земли под рынком «Ракита» на улице Товарной, 37, было государство в лице Министерства обороны РФ, собственника ОАО «Управление торговли Приволжского региона» — правопреемник федерального казенного предприятия «Управление торговли Приволжского военного округа» («УТ ПриР»), подразделением которого в Пугачеве руководил уже упоминавшийся выше соучредитель фирм-арендаторов Анатолий Бадиков. Здесь же, в частности, кроме оптово-розничного рынка «Ракита» расположен и торговый деловой центр ПриВО. С 2005 года более 8 тыс. кв. м рынка сдавались в аренду трем входящим в ГК «Ракита» фирмам: «ТД «Ракита», «Оптовый рынок «Ракита» и «Ракита ХХI», директором которых значился Валерий Яшихин. Также Проскуру принадлежал ТЦ «Добрыня» на улице Стара-Загора. За аренду площадей рынка ГК «Ракита» платила «УТ ПриР» около миллиона рублей в месяц.

В один прекрасный августовский вечер рынок был занят сотруд-



**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.

ВАЛЬС ЦВЕТОВ

До сокращения импорта крупнейшим экспортером цветов в Самару были Нидерланды, после — Испания, Эквадор и Казахстан.

2016

	NL — НИДЕРЛАНДЫ	\$3 814 924,11
	KZ — КАЗАХСТАН	\$1 088 352,00
	LV — ЛАТВИЯ	\$479 508,01
	LT — ЛИТВА	\$84 473,24
	AM — АРМЕНИЯ	\$52 481,01
	DE — ГЕРМАНИЯ	\$21 062,11
	BE — БЕЛЬГИЯ	\$8 269,97



\$5,5 млн



Розы	\$2 751 451
Хризантемы	\$1 157 189
Прочие свежие срезанные цветы и бутоны, пригодные для составления букетов	\$954 208
Гвоздики	\$430 358
Лилии (lilium spp.)	\$177 143
Орхидеи	\$49 323
Цветы и бутоны срезанные, для букетов или декоративных целей	\$29 332
Гладиолусы	\$67

Источник — Самарская таможня

никами ЧОП «Союз-Охрана», потеснившего нанятое компанией Проскурина ЧОО «Гепард». «В офисе остались все наши документы, деньги, печати, компьютеры. Мы направили заявления в милицию о рейдерском захвате и написали телеграммы руководству «УТ ПриР», — комментировала тогда прессе ситуацию адвокат «Ракиты» Ольга Фомичева. Юрист рассказывала, что в офис ГК «Ракита» позвонила бухгалтер «УТ ПриР» и сообщила, что с начала месяца договор аренды

2017

	KZ — КАЗАХСТАН	\$690 592,10
	EC — ЭКВАДОР	\$408 955,84
	ES — ИСПАНИЯ	\$332 688,88
	CO — КОЛУМБИЯ	\$224 469,49
	IT — ИТАЛИЯ	\$145 354,31
	KE — КЕНИЯ	\$80 302,70
	IL — ИЗРАИЛЬ	\$13 850,28
	TH — ТАИЛАНД	\$2 166,61
	AM — АРМЕНИЯ	\$912,01
	LT — ЛИТВА	\$121,80



\$1,9 млн



Розы	\$966 298
Прочие свежие срезанные цветы и бутоны, пригодные для составления букетов	\$488 339
Хризантемы	\$278 595
Гвоздики	\$81 682
Лилии (lilium spp.)	\$55 371
Орхидеи	\$27 148
Ранункулы	\$1 915
Гладиолусы	\$67

с ними расторгнут, а территория сдана новому арендатору. Новым партнером «УТ ПриР» стал, по словам Фомичевой, «Миф» Рината Хафизова, Романа Петренко и Виталия Пичкунова. ЧОП «Союз-Охрана» (ранее называвшееся ЧОП «Скорпион») принадлежало в том числе Наталье Законовой, сестре покойного авторитетного предпринимателя Александра Законова, и Павлу Рубцову — соучредителю компании «Саммос», оператора рынка «Пятилетка», — вместе с

2018

	ES — ИСПАНИЯ	\$287 642,03
	EC — ЭКВАДОР	\$206 538,99
	KZ — КАЗАХСТАН	\$141 925,39
	KE — КЕНИЯ	\$93 535,78
	CO — КОЛУМБИЯ	\$70 653,79
	IL — ИЗРАИЛЬ	\$7 680,38



\$0,8 млн

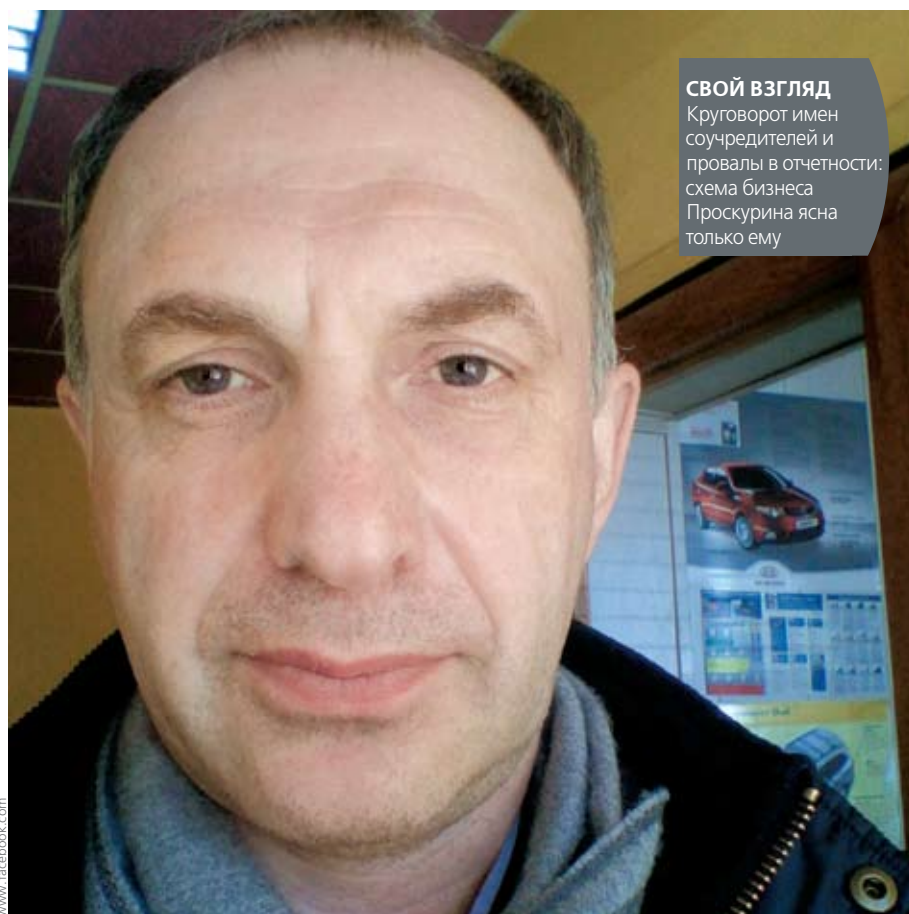


Розы	\$469 684
Прочие свежие срезанные цветы и бутоны, пригодные для составления букетов	\$202 424
Хризантемы	\$90 767
Гвоздики	\$36 052
Лилии (lilium spp.)	\$6 188
Орхидеи	\$2 442
Ранункулы	\$412
Гладиолусы	\$7

сыном покойного, Никитой Законовым.

Компании-арендаторы «УТ ПриР» подали иски о признании недействительными сделок по расторжению договоров аренды и передачи участка третьим лицам. Во время всех этих событий сам Проскурин отдыхал на Сардинии.

Управлением торговли тогда руководил Дмитрий Мирошниченко, занимающий сейчас кресло директора в центральном офисе компании «Военторг-Центр» в Екатеринбурге.



СВОЙ ВЗГЛЯД
Круговорот имен
соучредителей и
провалы в отчетности:
схема бизнеса
Проскурина ясна
только ему

www.facebook.com

Запросы «Дела» на имя Мирошнichenко, видимо, так и остались блуждать по ведомственным коридорам, а по телефону Дмитрий Мирошнichenко общаться отказался. А жаль, ведь он был участником еще более крупного конфликта Александра Проскурина с Министерством обороны РФ.

Не успев получить судебные решения по спорным договорам на рынке, Александр Проскурин вновь оказался в эпицентре «военных» действий. На этот раз в бой вступила его компания «СФК» — оператор ТЦ «Добрыня». ТЦ также располагался на площадях, принадлежавших структуре ПриВО «УТ ПриР», которой руководил Дмитрий Мирошнichenко. «УТ ПриР» проводило приватизацию принадлежащих ему объектов, но Александр Проскурин с этим не соглашался, поскольку провел реконструкцию арендуемых помещений и требовал учесть их стоимость в сделке. Компания бизнесмена подала жалобу о продаже государственного

актива по заниженной цене, инициировав проверку сразу и «УТ ПриР», и «Военторга», и Центра правовой поддержки «Эксперт».

Суды и в первой инстанции, и в апелляции, и в кассации Александр Проскурин проиграл. Однако на одно из его обращений отреагировала военная прокуратура Самарского гарнизона. Прокуратура расчет

стоимости объекта в версии Проскурина приняла как верный, а оценку, выполненную Центром правовой поддержки «Эксперт», посчитала заниженной.

К директору «УТ ПриР» Дмитрию Мирошнichenко у прокуроров претензий не нашлось. В то же время надзорное ведомство усмотрело признаки злоупотребления полномочиями в действиях должностных лиц Центра правовой поддержки «Эксперт», генеральным директором которого на тот момент являлась главная фигурантка уголовного дела «Оборонсервиса» Екатерина Сметанова. Ее СМИ называли подругой скандально известной Евгении Васильевой. Сметанова, имя которой фигурирует и в материалах проверки по факту продажи самарского ТЦ «Добрыня», стала первой из задержанных по громкому делу, возбужденному по фактам мошенничества при реализации имущества, принадлежащего ОАО «Оборонсервис», подконтрольного Минобороны, а также его дочерних обществ. Вместе со Сметановой был арестован ее муж — бывший гендиректор склада Московского округа ВВС Максим Закутайло.

Примечательно, что на фоне столь громких скандалов Александр Проскурин находил возможность вести еще один бой, на невидимом фронте.

УСЛОВНЫЙ РЕФЛЕКС

«Проскурин учился на одном курсе с женой Резаева, так они и познакомились и до сих пор приятельствуют», — рассказывает источник «Дела». Константин Резаев — соучредитель появившегося в 2012 году медицинского актива Александра Проскурина — «Клиники Гавриловой», специалисты которой исцеляют людей при помощи компьютерной рефлексотерапии. «Он не относится к клинике как к бизнесу, хотя у него 60%, это скорее его игрушка. Там его жена — исполнительный директор. Он сам все время придумывает маркетинговые ходы, от которых его партнеры, Наталья Гаврилова и Константин Резаев, периодически падают в



МЛРД РУБ.
принесли три цветочные компании
Проскурина с 2013 по 2017 г.

обморок», — с улыбкой рассказывает источник «Дела».

Клиника приносит Проскуриным около 3-3,5 млн руб. в месяц. Годовой оборот в 2017 году составил 35,4 млн руб. Всего с момента открытия «Клиника Гавриловой» заработала чуть более 140 млн руб.

«Развивать этот актив Александр Проскурин не сможет, несмотря на уникальные методики Натальи Гавриловой, потому что медицинский бизнес очень специфичный. У них сейчас из восьми врачей трое пенсионеры, и если ежемесячная выручка снижается на 0,5 млн руб., это вызывает катастрофу. Лечить людей не цветы собирать и не картошку копать», — утверждает источник «Дела».

КОПАТЬ-СОБИРАТЬ

После 2013 года по каким-то неведомым причинам большинство компаний Александра Проскурина перестало раскрывать свои финансовые показатели. К чему такая секретность? Вопрос открыт.

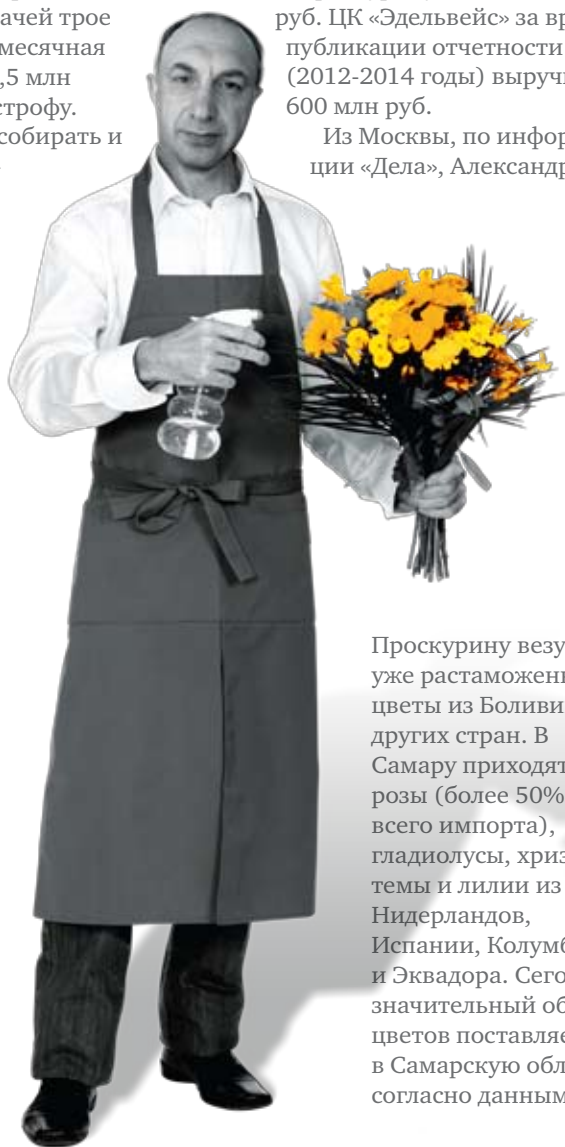
С 2013 года известна выручка только проскуринских компаний «Роял Агро», «Гала Фрут» и зарегистрированной в Татарстане на имя уже упоминавшегося выше Алексея Степанова Цветочной компании «Эдельвейс».

На сайте «Роял Агро», оператора оптовой базы цветов, громко

заявлено, что компания поставяет срезанные цветы и горшечные растения в крупнейшие торговые сети в стране: «Ашан», «Атак», «Максидом» и «Мегамайт».

Закупает продукцию «Роял Агро» в основном в Москве. Подмосковная логистическая компания регулярно доставляет «Роял Агро» продукцию специализированным транспортом. Совокупная выручка «Роял Агро» за пять лет составила около 4,7 млрд руб. «Гала Фрут» за пять лет заработала Проскурина еще 3,5 млрд руб. ЦК «Эдельвейс» за время публикации отчетности (2012-2014 годы) выручила 600 млн руб.

Из Москвы, по информации «Дела», Александру



Проскурина везут уже растаможенные цветы из Боливии и других стран. В Самару приходят розы (более 50% всего импорта), гладиолусы, хризантемы и лилии из Нидерландов, Испании, Колумбии и Эквадора. Сегодня значительный объем цветов поставляется в Самарскую область, согласно данным

региональной таможни, из Казахстана.

С трех цветочных компаний за пять лет работы Александр Проскурин совокупно насобирал «в букет» не менее 8,8 млрд руб. Однако после 2015 года продажи в цветочном бизнесе резко пошли на спад. Так, если в 2016 году «Роял Агро» принесло Александру Проскуру 914 млн руб., то в 2017 году — всего 607 млн. Более чем в два раза за два года упала выручка «Гала Фрут»: с 951 млн руб. в 2015 году до 410 млн руб. по итогам 2017 года. Компания «Летний сад» и вовсе ликвидируется.

Падение выручки, по мнению экспертов «Дела» из числа участников рынка, — всероссийский тренд, вызванный ростом курса доллара и евро, общим сокращением импорта и доходов населения, а также экономическим спадом.

По данным Самарской таможни, региональный импорт срезанных цветов за три года сократился более чем в шесть раз. В стоимостном выражении — с 5,5 млн долларов до 0,8 млн. Основными импортерами за эти годы были помимо «Гала Фрута» Александра Проскурина фирмы «Эрика», «Лиана», «Флорио Групп» и «Фуксия». Половина из них на грани выживания. Например, «Эрика» Дмитрия Папцова заработала в 2016 году 260 млн руб. и переведена в стадию ликвидации. «Флорио Групп» выручила 340 млн руб. в 2016 году, а в 2017 году сведений о теплящейся в компании жизни в виде финансовых результатов не было. «Лиана» Сюсанны Овсепян в 2017 году работала хорошо, тем не менее она значительно уступает фирмам Проскурина по объемам. Выручка компании всего 49 млн руб. Крупнее цветочных компаний Александра Проскурина только федеральные игроки, также присутствующие на самарском рынке.

На клумбе Проскурина становится пустовато, но надолго ли это испортит цветочное настроение бизнесмена? **Д**

- Виктория Петрова

«КЛИНИКА НЕ БИЗНЕС, СКОРЕЕ, ЕГО ИГРУШКА»

16+

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

Все ходы записаны

Ежемесячно с газетой
«Самарское обозрение»

Телефон рекламной службы 342-50-22

ВОПЛОЩЕНИЕ ТРАДИЦИИ СОЗИДАНИЯ



Россия, 443110, г. Самара
ул. Лесная, д.35
www.vts-samara.ru



группа компаний
ВОЛГАТРАНССТРОЙ