

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

# обозрение **ДЕЛО** Agro

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №2 / МАРТ/2020

ЖУРНАЛ РАССЛЕДОВАНИЙ & РЕЙТИНГОВ

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

**ПОД СОУСОМ**  
ЧТО СКРЫВАЕТ ВЛАДЕЛЕЦ  
«КУХМАСТЕРА»

**КРЫСЫ  
В ЯБЛОКАХ**  
КАК БИЗНЕС  
ВЫЖИМАЕТ  
БЕСПРАВНЫХ  
РАБОЧИХ

**ДЮРРДОМ**  
ПОЧЕМУ РЕГИОН  
МОЖЕТ  
НЕ ДОЖДАТЬСЯ  
ОБЕЩАННЫХ  
МИЛЛИАРДОВ

**УТЕКАЙ**  
ЧЕМ ЗАКОНЧИЛИСЬ  
МИЛЛИАРДНЫЕ  
ВЛИВАНИЯ  
В СЕЛЬХОЗГУПЫ

№1  
Эдуард  
Минацаканян  
7 170 млн руб.

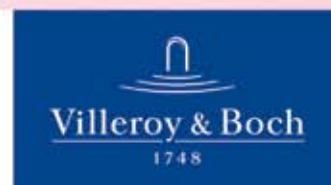
# САМЫЕ БОГАТЫЕ

100  
ВЛАДЕЛЬЦЫ САМАРСКОГО АГРОБИЗНЕСА





**С ПРАЗДНИКОМ  
СВЕТЛОЙ ПАСХИ!**



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

VILLEROY-BOCH.COM

Дело. Экономическое обозрение  
№2 (872), МАРТ (30.03.2020)

77 МЛРД РУБЛЕЙ  
ВЫРУЧИЛИ  
АГРАРНЫЕ  
КОМПАНИИ  
ТОП-100

СТР. 4



ДЮРРДОМ

стр. 27



ПОД СОУСОМ

стр. 40

## Специальный проект

### 4 Поле чудес

100 самых богатых владельцев самарского агробизнеса — новый рейтинг «Дела»

### 18 Утекай

Что принесли миллиардные вливания в сельскохозяйственные ГУПы Самарской области

### 24 Порядок вылупления

Спустя год после появления новых владельцев одна из крупнейших птицефабрик региона смогла начать производство лишь новых сказочных обещаний

### 27 Дюррдом

Очередной многомиллиардный агроинвестор может так и не дойти до самарских полей. Почему

### 32 Крысы в яблоках

Масштабная трагедия в одной из крупнейших агрокомпаний региона: как бизнес выжимает соки из бесправных рабочих-мигрантов

## Кто есть кто. Story

### 40 Под соусом

Что прячет на «кухне» самарский король кетчупов — владелец многомиллиардной империи «Кухмастера»?

#### ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

#### ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова  
e-mail: vittop31@mail.ru

#### НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Анна Русяева,  
Анна Прокопovich,  
Анастасия Мурасина

#### ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков  
Михаил Новоселов

#### ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

#### ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

Л.Е. Филиппова

#### ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

##### НАЧАЛЬНИК

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

##### МЕНЕДЖЕРЫ:

Екатерина Батанова  
Людмила Казадаева  
Надежда Погорелова  
Елена Третьякова

##### УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

##### ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

##### ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

##### АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

##### АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

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

Телефоны: (846) 334-59-21,

342-50-27.

Факс (846) 334-67-13

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

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

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

Тираж 7 000 экз.

Отпечатано  
в ООО «РПБ «ЭФФЕКТ»  
(443086, Самарская область,  
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)  
Сдано в печать 19.03.2020  
Дата выхода в свет 30.03.2020  
Цена свободная

## САМАРСКОЕ Обозрение

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

Подписной индекс 31 019

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY





# АГРОБИЗНЕС

САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Порядка 60% от результата топ-100, более 39 млрд рублей, пришлось на первую десятку вошедших в рейтинг «Дела» бизнесменов

Счетная палата

## ПОЛЕ ЧУДЕС

100 САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ  
САМАРСКОГО АГРОБИЗНЕСА —  
НОВЫЙ РЕЙТИНГ «ДЕЛА»





18

Господдержка  
УТЕКАЙ

24

Птицеводство  
ПОРЯДОК  
ВЫЛУПЛЕНИЯ

27

Проекты  
ДЮРРДОМ

**П**орядка 77 млрд рублей выручили аграрные компании участников нового рейтинга «Дела» — 100 самых богатых владельцев самарского агробизнеса в 2018 году. Около 60% от результата топ-100, более 39 млрд рублей, пришлось на первую десятку вошедших в рейтинг «Дела» бизнесменов. Все они, как можно ожидать, владельцы крупных агрохолдингов. В этом году мы включили в рейтинг и переработчиков сельхозпродукции, большинство из которых обладает и собственным производством сырья, что существенно изменило расстановку мест в

первой десятке, да и в рейтинге в целом.

«Дело» в процессе подготовки рейтинга учитывало динамику финансовых показателей участников проекта на протяжении трех отчетных периодов, анализ которой позволил сделать выводы о развитии сектора АПК в регионе, выявив его сильные стороны и узкие места. Оценки итогов работы крупнейших представителей самарского агробизнеса по результатам 2016-2018 годов обнаруживают тенденцию к росту выручки и прибыли в основном за счет растениеводов и зернотрейдеров: совокупный показатель выручки топ-100 нового рейтинга «Дела» увеличился на 10% в основном за счет них. Целые отрасли агропроизводства (свиноводство, птицеводство и животновод-

ство) в Самарской области практически отсутствуют. По данным Самарстата, поголовье свиней ниже, чем в 2018 году (167 тыс. голов), за всю историю наблюдений было только в послевоенном 1946-м (64 тыс. голов). Численность КРС в регионе последовательно снижалась с 2015 по 2019 год (с 243 до 226 тыс. голов), при этом показатели последних пяти лет были меньше результатов работы животноводов в лихие 90-е примерно в три раза. Возможно, именно плачевные результаты деятельности в сфере сельхозпроизводства в регионе стали причиной отсутствия каких-либо официальных комментариев министра сельского хозяйства Самарской области Николая Абашина, вопросы которому в рамках подготовки номера направляло «Дело».



## ВЕСТИ С ПОЛЕЙ

Растениеводческая отрасль, как уже отмечалось, оплот позитивной отчетности регионального минсельхоза. Ей принадлежит наибольшая доля в структуре производства продукции сельского хозяйства в Самарской области среди всех участников рейтинга «Дела» — более 35%. Отрасль растениеводства имеет наиболее короткие сроки окупаемости производства среди прочих отраслей сельского хозяйства и наиболее высокие показатели рентабельности, что объясняет присутствие большого количества представителей этой сферы в рейтинге «Дела».

Тенденция к снижению рентабельности отрасли растениеводства ввиду роста цен на горючее, удобрения, средства защиты, отмеченная также и в прошлом году, не привела к существенной смене расстановки сил в топе рейтинга «Дела». Тройка самых крупных игроков рынка не только сохранила свои позиции в рейтинге по сравнению с прошлым годом, но и по итогам текущего отчетного периода успешно нарастила выручку.

Так, в холдинге «Зерно жизни» (ГК «Синко») Эдуарда Мнацаканяна динамика показателя выручки, оцениваемой в 2017 году в 4,6 млрд рублей, в 2018 году составила 54,5%. Выручка холдинга по итогам отчетного периода составила 7,2 млрд рублей. Холдинг «Василина» и компания «Агроинвест-групп» Виктора Димитриева увеличили показатели выручки на 28%, с почти 5 млрд рублей до 6,4 млрд рублей в

2018 году. Замыкающий тройку лидеров «Био-Тон» под руководством генерального директора Ирины Логачевой увеличил показатель выручки почти на 27% с 4 млрд рублей в 2017 году до 5,2 млрд рублей в 2018-м.

«Крупный потребитель интересен рынку: он может привлекать ресурсы дешевле. Крупный продавец тоже более привлекателен для рынка, поскольку может предлагать серьезные объемы разного по качеству продукта и максимально удовлетворять потребности покупателя в продукции. Поэтому рынок и с этой точки зрения также толкает участников к укрупнению или кооперации», — комментирует директор агрохолдинга «Зерно жизни» Андрей Зорин.

Среди проблем растениеводческого сегмента агропромышленного комплекса (АПК) эксперты «Дела» отмечают почвенно-климатические условия региона — непредсказуемость погодных условий, периоды с аномальной температурой воздуха. «Тот, кто занимается сельским хозяйством (опустим защищенный грунт и орошение), ориентируется на не самые благоприятные погодные условия», — комментируют участники рынка АПК. Другой проблемой являются географическое положение региона и отдаленность от «большой воды» для осуществления транспортировки продукции. Заявляют промышленники и о дефиците кадров в сфере сельского хозяйства. «От агрономов и зоотехников до механизаторов и водителей — село стареет. Отток социально активных жителей из сельской местности в город продол-

жается, и особенно это касается молодежи. Проблема довольно серьезная. Наверное, уже принятые программы радикально ситуацию не меняют. Не так много желающих идти учиться на агрономов и зоотехников», — утверждает Андрей Зорин.

В общей сложности компании растениеводческого сектора сельского хозяйства выручили за 2018 год свыше 26,6 млрд рублей, а также показали наибольшую динамику показателей выручки в 2018 году по отношению к предыдущему периоду. Так, самыми динамично развивающимися стали компании «Тверское» и «Парфеновское» Ивана Попова (динамика показателя выручки 2018-го к 2017 году — 15 200%), «Колос Поволжья» Абдул-Хамита Аюпова (1200%). За ними по показателю динамики выручки последовали торговые компании «Гарант» Сергея Назарова (644%), «АТК Степь» Сергея Балабаева (441,2%) и «Самараагро» Татьяны Петровой (281,3%), замкнувшая пятерку самых быстрорастущих компаний самарского агробизнеса.

«Пока сохраняется неплохая рентабельность в растениеводстве, живут и — с точки зрения экономики и здравого смысла — малоэффективные предприятия. Неплохая маржа позволяет им существовать, в том числе «паразитируя» на крупных предприятиях. Появляются частники, фермеры, которые тоже научились. Сегодня очень много людей, которые занимаются этим уже с умом, эффективно. И, собственно говоря, они свое место не стремятся никому уступать. Процесс

## ТОП-10 САМЫХ ДИНАМИЧНЫХ КОМПАНИЙ АПК

По среднему темпу роста выручки за 2016-2018 гг.\*

Наименование	Совладельцы, ЕГРЮЛ	Вид деятельности/отрасль	Выручка			Темп 2017/2016	Темп 2018/2017	Средний темп роста за три года
			2016 г., млн руб.	2017 г., млн руб.	2018 г., млн руб.			
1 «Агропрогресс»	Вадченко Ирина, Кургинян Эдуард	☒	5	6	43	120	717	597
2 «Борма»	Мнацаканян Эдуард	☑	67	68	219	101	322	317
3 СХП «Али»	Аюпов Ренат	☑	123	133	397	108	298	276
4 КХ «Ватра»	Мокеев Иван	☑	1	2	10	200	500	250
5 «Родина»	Иванов Николай и др.	☑	1	2	9	200	450	225
6 «Агросервис»	Сорокин Александр	☑	16	20	55	125	275	220
7 КХ «Рассвет»	Сабиров Бисенгали	☑	15	16	36	107	225	211
8 «Агро Нива»	Сидоров Николай	☑	35	42	102	120	243	202
9 «Дана»	Дзюба Федор	☒	88	92	193	105	210	201
10 «Росагроторг»	Демкин Дмитрий	☑	1	2	8	200	400	200

Источники: ИС «СПАРК», расчеты «Дела». \*Среди компаний АПК, чья выручка в исследуемый период непрерывно росла

- ☒ Переработка сельхозпродукции
- ☑ Растениеводство
- ☑ Торговля сельхозпродукцией



## ТОП-10 САМЫХ ПРИБЫЛЬНЫХ КОМПАНИЙ АПК

По размеру чистой прибыли в 2018 году

☒ Переработка сельхозпродукции  
☑ Растениеводство

	Наименование	Владельцы		Чистая прибыль/убыток		
				2016 г., млн руб.	2017 г., млн руб.	2018 г., млн руб.
1	«Самараагропромпереработка»	ГК «Русагро», «Сейфрок трейдинг лимитед» (25,10%)	☒	-166	3132	978
2	«Био-Тон»	Ирина Логачева¹	☑	1406	832	917
3	«Эссен продакшн АГ»	Барышев Леонид, Махеев Вадим	☒	317	287	634
4	«Злак»	Димитриев Василий	☑	202	132	365
5	«Парфеновское»	Попов Иван	☑	203	181	249
6	«Тольяттихлеб»	Ренц Галина и др.	☒	172	227	198
7	СХП «Али»	Аюпов Ренат	☑	50	52	180
8	«К.Х.Волгарь»	Димитриев Виктор	☑	447	43	157
9	СХП «Кармала»	Садиванкин Сергей и др.	☑	69	75	156
10	«Кухмастер»	Харитонов Алексей	☒	102	15	142

Источник — ИС «СПАРК». ¹Генеральный директор

1

## Эдуард Мнацаканян

Холдинг «Зерно жизни»

(ГК «СИНКО»)

7170 млн руб.

контролируемая выручка в 2018 году



**В** 2018 году контролируемая Эдуардом Мнацаканяном выручка холдинга «Зерно жизни» увеличилась более чем в два раза. В 2017 году ее показатель составлял 4640,5 млн руб., а годом ранее — 3672,4 млн руб. В структуру агрохолдинга входят компании, осуществляющие растениеводство, семеноводство, животноводство и садоводство, а также мукомольные производства, компании-трейдеры. Именно торговля зерном — одно из самых оборотистых направлений агробизнеса Мнацаканяна. «Скорее, лидер торговли, — с улыбкой замечает в беседе с «Делом» один из ближайших конкурентов. — Как он может быть лидером агробизнеса? У него нет и половины нашего земельного банка». Находящиеся в распоряжении холдинга сельхозплощади пока не дотягивают в общем объеме до двух сотен тысяч га. «В планах собственника агрохолдинга — увеличение надела до 200 тыс. га. Пока мы движемся медленно в этом направлении», — при-

знает директор холдинга «Зерно жизни» Андрей Зорин.

«В 2019 году мы обработали 4% пашни Самарской области. Произвели 8,6% зерновых и зернобобовых культур, 6,1% масличных от общего числа», — говорит Зорин. Налажено производство в Камышлинском районе региона, где обработано 8 тыс. га залежной земли, в Клявлинском и Елховском районах, а также на территории Ульяновской области. По итогам 2019 года был собран урожай, приблизивший компанию к показателям 2017 года — за год было собрано 250 тыс. тонн зерновых и масличных культур. По словам главы холдинга, рентабельность всего производства в 2019 году составила 25%. Это небольшой для отрасли показатель, связанный скорее всего с потерями урожая из-за непростых погодных условий и сокращением коммерческих операций. Видимо, снижение финансовых показателей возможно и по итогам текущего года. «Хорошей поддержкой для бизнеса были коммерческие операции наших

трейдеров — их практически сейчас нет. Здесь ситуация очень непростая: это связано в том числе и с вмешательством государства, с монополизацией или национализацией определенных ресурсов», — говорит Зорин.

В прошлом году холдинг Мнацаканяна оказался втянут в судебные тяжбы с компанией «Русагро». «Не только хорошими событиями живы, — констатирует Андрей Зорин, выдавая собственную версию событий. — Воспользовавшись слиянием с «Солнечными продуктами», «Русагро» инициировало управляемое преднамеренное банкротство «Волжского терминала», который закупил подсолнечник на более 150 млн рублей у большого количества наших хозяйств и других сельхозпроизводителей. Мы оказались, к сожалению, в перечне кредиторов, которым практически ничего не светит, хотя некоторые шаги в этом направлении все равно были предприняты успешно. Помогает то, что мы выступаем единым фронтом с другими кредиторами и все-таки отстаиваем некоторые свои позиции. По крайней мере, последним решением Двенадцатого апелляционного суда Саратовской области «Русагро» исключено из списка кредиторов «Волжского терминала» и, таким образом, остается не у дел в истории банкротства предприятия. Вроде бы у нас появляется шанс что-то вернуть, но впереди еще кассация и другие инстанции. Финал этой истории может быть непредсказуем».

2

**Виктор Димитриев**

холдинг «Василина», «Агроинвестгрупп»

**6400 млн руб.**

контролируемая выручка в 2018 году



**С**охраняя вторую позицию в рейтинге самых богатых аграриев региона, в прошлом году Виктор Димитриев несколько сдал свои позиции на российском рынке. Земельный банк холдинга Виктора Димитриева «Василина» в 2018 году был крупнейшим в агробизнесе региона и восьмым в рейтинге латифундистов России по версии консалтинговой компании BEFL. В мае прошлого года «Василина» Димитриева заняла 10-ю строчку в престижном рейтинге крупнейших владельцев сельскохозяйственной земли в России. Его показатель — 380 тыс. га — стал недостижимым даже для лидера рейтинга «Дела» Эдуарда Мнацаканяна, не говоря уже о более мелких сельхозпроизводителях Самарской области. Однако, потеряв две строчки в рейтинге, «Василина» уступила еще одной самарской компании — «Био-Тон». Обогнать Димитриева «Био-Тону» удалось, поднявшись на четыре пункта в рейтинге BEFL, с земельным банком 403 тыс. га.

Рост контролируемой выручки Виктора Димитриева в 2018 году составил 28%. Неплохо сработали в 2018 году приобретенные годом ранее активы Димитриева в Оренбургской области (доля 50%), сохранив выручку на прежнем уровне (1,3 млрд руб.) и резко увеличив показатель чистой прибыли до 190 млн рублей.

3

**Ирина Логачева**

«Био-Тон»

**5189 млн руб.**

контролируемая выручка в 2018 году



**В** последние три года компания демонстрирует устойчивый тренд — наращивание выручки от реализации собственной продукции растениеводства. В 2019 году выручка компании превысила 5,8 млрд рублей. «Рост выручки связан с ежегодным и планомерным увеличением валового производства продукции, обусловленным как увеличением земельных активов, так и положительной динамикой урожайности по отдельным культурам вследствие применяемых агротехнологий. В 2018 году зафиксирован и рост чистой прибыли компании с 831,6 млн рублей в 2017 году до уровня 917,1 млн рублей. В 2019 году мы зафиксировали падение чистой прибыли до 479,8 млн рублей. Снижение чистой прибыли по итогам прошлого года произошло по причине гибели посевов весной-летом 2019 года, обусловленной явлениями засухи», — поясняет «Делу» генеральный директор компании «Био-Тон» Ирина Логачева.

В 2018-2019 годах компания «Био-Тон» продолжала последовательно наращивать земельные активы, которые увеличились с 367 тыс. га в 2017 году до 452 тыс. га на конец 2019 года. Инвестиции в новую технику и оборудование, по данным компании, составили в 2018 году 785 млн рублей, а в 2019 году превысили 1,18 млрд рублей. Кроме того, ежегодно инвестируются средства в развитие инфраструктуры приемки и хранения продукции растениеводства, логистических мощностей компании. По этому направлению инвестиции в 2018

году превысили 147 млн рублей, в 2019 году — 232 млн рублей.

В 2020 году компания планирует строительство семеноводческого центра с заводом для очистки семян мощностью свыше 80 тыс. тонн семян зерновых в год. «Необходимость строительства собственного комплекса обусловлена потребностью в своевременном обеспечении собственных нужд в высококачественном семенном материале. Инвестиции оцениваются в 500 млн рублей. Финансирование строительства планируется с участием кредитных организаций. Переговоры ведутся с теми банками, с которыми компания традиционно работает, — это банки с государственным участием: Сбербанк, Россельхозбанк и Банк ВТБ», — делится планами Ирина Логачева.

Основным драйвером роста компании на ближайшие годы Логачева называет наращивание производства экспортно ориентированной продукции. Делать это придется, по мнению главы «Био-Тона», в условиях распространения по всему Поволжскому региону двух рыночных трендов. Во-первых, ускоренного внедрения информационных технологий во все технологические процессы производства, транспортировки и хранения продукции растениеводства. Во-вторых, адаптации всех элементов технологии (обработка почвы, семена, средства защиты растений и минеральные удобрения) к резким изменениям агроклиматических условий в регионе.



6

## Иван Сиваков

ГК «Нектар»

2686,6 млн руб.

контролируемая выручка в 2018 году

**В** прошлом году компании Сивакова оказались в центре скандала вокруг отравления мигрантов, работавших в одной из них (подробнее читайте на стр. 32). Трагедия произошла на предприятии «Кошелевский посад». Кроме него в группу компаний крупнейшего в регионе производителя ягод и яблок, входят фирмы «Нектар», «Сев-07», «Сад», «Плодопитомник Сызранский», «Кошелевка», «ВСН-Агро», «ОТТ», «СТТ». Выручка группы компаний Ивана Сивакова в 2018 году выросла на 11% по сравнению с предыдущим, 2017 годом. Тогда показатель группы был на уровне 2409,4 млн руб.

Основной генерирующий выручку актив Сивакова — производитель соковой продукции фирма «Нектар», в 2018



году он принес 1994,5 млн руб., что на 13% больше, чем годом ранее. Чистая прибыль компании, напротив, сократилась на 97,7% в 2018 году и установилась на уровне 2,2 млн руб. В 2017 году прибыль компании составляла почти 95 млн руб., а в 2016 году — почти 130 млн руб. Растениеводческая компания Сивакова «Сев-07» в 2018 году нарастила выручку на 37% до 354 млн руб. (по сравнению с 222 млн руб. в 2017 году), а чистую прибыль на 42,5% до 135 млн руб. в 2018 году (по сравнению с 77,7 млн руб. в 2017 году). Изменения финансовых показателей Иван Сиваков не прокомментировал.

не стоит на месте, но глобальных изменений мы пока не видим», — комментирует Зорин ситуацию в основном генерирующем выручку секторе АПК Самарской области.

## НА ВСЕХ

Более 17% от общей выручки компаний-участников рейтинга «Дела» пришлось на сектор переработки сельхозпродукции (более 13,7 млрд рублей). Самым богатым переработчиком, согласно рейтингу «Дела», стал производитель масел и жиров Владимир Сытник, совладелец компании «Агропромэкспорт», владелец компаний «Больше-Черниговский элеватор», «БОМЭЗ» и «Сызранский мельничный комбинат». Суммарная контролируемая выручка компаний составила 2,6 млрд рублей (седьмое место в рейтинге «Дела»).

Вдвое меньшая доля доходов принадлежит компаниям-трейдерам в сфере сельского хозяйства. Свыше 8% от общего показателя выручки компаний — 6,7 млрд рублей — относится к игрокам этой отрасли. Самые крупные в этом сегменте — показавшая падение выручки почти на четверть

8

## Ильшат Тукаев

Тимашевская птицефабрика

2468,3 млн руб.

контролируемая выручка в 2018 году

**К**оронавирус может помешать Ильшату Тукаеву отбиться от банкротства Тимашевской птицефабрики.

Выручка приобретенной бизнесменом из Татарстана Ильшатом Тукаевым Тимашевской птицефабрики в 2017 году составляла 3622 млн руб. К 2018 году ее показатель сократился почти на 32%. По итогам 2018 года птицефабрика показывает 139 млн чистой прибыли, а годом ранее этот показатель оценивался в 195 млн руб. Вот уже второй год, работая в регионе практически без конкурентов, Тимашевская птицефабрика балансирует на грани банкротства.



Мощная атака на Тукаева состоялась в прошлом году. Поступили иски от банков, касающиеся и активов Тимашевской птицефабрики. Один из них, иск Сбербанк, не был удовлетворен по причине того, что стоимость имущества, находящегося под залогом в этом банке, перекрывала его исковые требования. Тукаев отбил. «Фабрика была поручителем по двум другим активам. Бедственного положения удалось избежать, поскольку был заключен

ряд экспортных контрактов, в том числе с китайской стороной. Но сейчас их реализация приостановлена ввиду возникшей ситуации вокруг коронавируса. Кроме того, была изменена структура продаж, в которой теперь преобладает оптовый канал. Увеличена отгрузка продукции в торговые сети. Обновлена команда предприятия и происходит работа с себестоимостью продукции. Есть четкое понимание, каким образом следует выводить всю систему на нужный уровень, — комментирует «Делу» владелец Тимашевской птицефабрики Ильшат Тукаев. — Сейчас активно ведутся переговоры с банками. На днях должны заключить мировое соглашение со Сбербанком». На производстве подчеркивают, что процедура банкротства сегодня неприемлемое решение для руководства. Однако пришлось прибегнуть к сокращению объемов производства ввиду необходимости погашения долгов перед кредиторами — на 5%.



МЕДИЦИНСКИЙ  
ЛУЧЕВОЙ ЦЕНТР

Федеральная сеть  
медицинских центров  
РАБОТАЕМ С 2009 ГОДА  
БОЛЕЕ 700 МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

## Новый филиал «МЛЦ» на ул. Солнечная, 59 (напротив СОКОД)



### ПРОВЕДЕНИЕ МРТ НА НОВЫХ МОЩНЫХ АППАРАТАХ ЭКСПЕРТНОГО КЛАССА

- Все виды МРТ
- Все виды УЗИ
- Эхо КГ (эхокардиография)
- ЭКГ
- Допплерография
- Холтеровское мониторирование ЭКГ
- Суточное мониторирование АД
- ЭЭГ (электроэнцефалография)
- ЭМГ (электромиография)
- Прием врачей
- Лабораторные исследования

### ПРОГРАММЫ МРТ СО СКИДКОЙ ДО 20%

#### «Ваше тело»

Ваша выгода - 20%

~~17100 руб.~~ 13680 руб.

ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ:

- ✓ МРТ брюшной полости
- ✓ МРТ забрюшинного пространства
- ✓ МРТ органов малого таза

#### «Твой позвоночник»

Ваша выгода - 20%

~~10950 руб.~~ 8760 руб.

ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ:

- ✓ МРТ шейного отдела позвоночника
- ✓ МРТ грудного отдела позвоночника
- ✓ МРТ пояснично-крестцового отдела позвоночника
- ✓ Запись на диск

ВЫБОР  
ПАЦИЕНТОВ

#### «Нет головной боли»

Ваша выгода - 20%

~~12950 руб.~~ 10360 руб.

ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ:

- ✓ МРТ головного мозга
- ✓ МРТ артерий головного мозга
- ✓ МРТ шейного отдела позвоночника
- ✓ Запись на диск

### МЫ СОЗДАЛИ ВСЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ МАКСИМАЛЬНОГО КОМФОРТА ПАЦИЕНТОВ\*

«МЛЦ» ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА «КЛИНИКА ГОДА 2019» В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ ЛЕЧЕБНО-ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В САМАРЕ»\*\*\*

\*По мнению 80% пациентов «МЛЦ»

\*\*По версии газеты «Комсомольская правда»

Реклама Лицензия №: ЛО-63-01-005263 от 30.09.2019 года

Самара, ул. Солнечная, 59  
напротив онкологического центра

Самара, ул. Базарная, 30  
К. Маркса / ул. Владимирская, Железнодорожный район

Самара, ул. Медицинская, 4-К  
территория ГБУЗ СО №10, Куйбышевский район

☎ 8 (846) 373-30-30  
🏠 [www.ml-center.ru](http://www.ml-center.ru)  
📷 [mlc\\_samara](https://www.instagram.com/mlc_samara)  
✉ [medcentrmlc](mailto:medcentrmlc)  
📱 [mlcenter163](https://www.facebook.com/mlcenter163)

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ





10

## Алексей Харитонов

«Кухмастер» 100%

**2408 млн руб.**

контролируемая выручка в 2018 году

**О**дин из крупнейших российских производителей томатных соусов компания «Кухмастер» в этом году выводит на проектные мощности собственное производство сырья, что ставит самарскую компанию в один ряд с крупнейшими федеральными холдингами и позволит нарастить долю предприятия на российском рынке

сырьевой томатной пасты, по оценке экспертов, до 30-40%. Накануне этого события из компании уволились сразу четыре руководителя. Единственный владелец компании Алексей Харитонов за 20-летнюю историю предприятия не дал ни одного интервью. Кто он и что происходит с его миллиардным бизнесом, читайте на стр. 40.

по сравнению с прошлым отчетным периодом «Союз-Агро Самара» Татьяны Митиогло (выручка ее компании по итогам 2018 года составила 699 млн рублей — 16-е место в рейтинге «Дела»; комментировать, с чем связан провал показателей, Митиогло отказалась); «Гарант» Сергея Назарова, осуществляющий оптовую торговлю зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных (выручка в 2018 году — 644 млн рублей и 18-е место в рейтинге); торгующий зерном «Агро-стандарт» Амира Зайнуллина (609 млн рублей и 20-я позиция в списке самых богатых агропромышленников).

Владельцы животноводческих предприятий довольствуются менее чем пятью процентами от общего показателя выручки фигурантов рейтинга «Дела» в 2018 году — 3,7 млрд рублей. Этот сектор сельского хозяйства и сегодня остается одним из наименее доходных по сравнению с остальными, характеризуется высокой стоимостью производства и его более длительной окупаемостью. Самым крупным игроком в сегменте уже традиционно выступает Ильшат Тукаев, владелец отбивающейся сегодня от банкротства Тимашевской птицефабрики (восьмое место в рейтинге «Дела»), для которой 2018 год отметился потерей выручки практически на 32%. Итоговый показатель выручки птицефабрики — 2,5 млрд рублей.

Около 2% выручки от общего показателя в 2018 году принадлежит компаниям-производителям овощей и грибов (около 1,5 млрд рублей). В сегменте работают компании-производители овощей «Тепличный» Андрея Половинкина (28-я позиция в рейтинге «Дела»), «Скорпион» Владимира Денисова (29-я позиция в рейтинге), «Овощевод» Николая Туманова (34-е место), производитель грибов и трюфелей «Орикс» Андрея Зимнухова (35-я позиция). В начале года торжественно открылось еще одно производство грибов — компания «Биогрин» Владимира Филиппова. На условиях софинансирования 50/50 с банком «Солидарность» Филиппов озвучивает планы 800 млн инвестиций в развитие и завоевание 30%-ной доли российского рынка древораствующих грибов. Андрей Зимнухов прокомментирует появление нового игрока на занимаемом им региональ-

28

## Андрей Половинкин

«Тепличный», СХП «Экопродукт»

**477,4 млн руб.**

контролируемая выручка в 2018 году



Ежедневно предприятие получает 25 тонн огурцов и порядка 10 тонн томатов. В год производится более 7 тыс. тонн овощей, реализуемых на территории региона.

«Мы не основные участники рынка Самарской области. Объемы овощей из Саранска и Саратова велики, но, если сравнивать три местные компании («Тепличный», «Овощевод», «Радость»), вероятно, 50% приходится на наш комбинат, 30-35% у тольяттинского «Овощевода» и 15% у компании «Радость», но это абсолютно субъективная оценка», — признается Фаерман. Рентабельность производства составляет 15%. «Она не позволяет делать огромных рывков вперед без дополнительных инвестиций», — говорит Фаерман.

**У**быточное производство овощей должно было стать площадкой для строительства завода по изготовлению трансформаторов, но Андрей Половинкин передумал. «За 15 лет в реконструкцию производства мы инвестировали порядка миллиарда», — рассказывает управляющий агробизнесом Половинкина Михаил Фаерман, оговариваясь, что полное переоборудование комбината пока затрудняет наличие невыплаченного кредита на строительство собственной котельной. По словам руководителя, затраты на электроэнергию в тепличном хозяйстве могут достигать 50% от всех затрат предприятия. «Если в старых теплицах мы собираем за сезон 40 кг с квадратного метра, то благодаря современным технологиям (они, правда, очень дорогие) возможно собирать около 100 кг», — надеется на лучшее глава комбината.

34

## Николай Туманов

СХАО «Овощевод»

**321,7 млн руб.**

контролируемая выручка в 2018 году



**О**вощевод» с 1971 года, когда были сданы первые 16 тыс. кв. м хозяйства, существовал в форме совхоза. С 1992 года предприятие — акционерное общество. Сегодня тепличное хозяйство работает с рентабельностью от 8 до 17% в зависимости от конъюнктуры рынка. «Мы маленькое предприятие, всего 12 га земли, но люди к нам привыкли, нашу продукцию покупают, она пчелоопыляемая и вкусная. Нам удастся выдерживать конкуренцию», — рассказывает корреспонденту «Дела» Николай Туманов во время экскурсии по комбинату — его тепличное хозяйство расположилось неподалеку от Тольятти. «Овощевод» ежегодно производит около 5 тыс. тонн овощей — огурцов, томатов и

баклажанов, реализует продукцию на территории крупных торговых сетей.

Выручка тепличного комбината «Овощевод» в 2018 году снизилась на 6,5%. В 2017 году ее показатель был равен 344,3 млн руб., в 2016 году — 346,6 млн руб., чистая прибыль предприятия в 2018 году составляла 31,5 млн руб. «Насыщение российского рынка тепличными овощами уже произошло. Важным вопросом стала логистика. В регион привозят овощи из Липецка, из Краснодарского края, с больших комбинатов, — комментирует снижение показателей Николай Туманов. — Сейчас покупатель должен делать свой выбор».

ном рынке производства грибов отказался.

Пока большую часть в сегменте овощеводства и грибоводства занимают импортные товары с меньшей способностью к порче, цена которых значительно привлекательнее для потребителей, чем стоимость самарского продукта. «Сейчас покупатель должен произвести выбор. Будет он есть «пластмассовый» огурец или пчелоопыляемый, настоящий», — комментирует один из владельцев овощного производства Самарской области, добавляя, что рынок овощей в Самарской области уже насыщен, и основными вопросами в этом секторе станут вопросы логистики (только внутри России поставки в регион осуществляются из Саратовской,

Ульяновской областей, Мордовии). Немаловажным здесь будет и общее благосостояние населения — для повышения покупательской способности. «По оценкам многих специалистов, сегодня «закрытие» овощного сектора защищенного грунта в зимний период достигает в России до 80%», — комментирует генеральный директор комбината «Тепличный» Михаил Фаерман.

Кроме того, всеобщей проблемой тепличных комбинатов стала высокая стоимость затрат на электроэнергию, которая может составлять половину всех расходов предприятия. «Происходит обновление фонда, — комментирует Фаерман. — Мы построили в 2012-2016 годах порядка шести гектаров теплиц четвертого поколения, где

## КАК МЫ СЧИТАЛИ

РЕЙТИНГ САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АГРОБИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В топ-100 самых богатых бизнесменов в сфере сельского хозяйства Самарской области вошли владельцы действующих компаний в отраслях растениеводства, животноводства, переработки и продажи сельхозпродукции с наибольшей выручкой в 2018 году. Владельцы сельскохозяйственных компаний ранжированы по объему выручки, которую они контролируют в компании (исходя из их личной доли в уставном капитале). Если владельцу агробизнеса принадлежит несколько компаний, контролируемые им объемы суммировались. В случае с агрохолдингами учитывалась также и доля владельца от выручки входящих в холдинг инорегиональных компаний, производящих и реализующих сельхозпродукцию. При этом если бенефициаром сельскохозяйственной компании или холдинга считается определенный бизнесмен, но он формально владеет лишь частью юридического лица, «Дело» условно считало подконтрольным ему 100% выручки. Доходы от принадлежащих владельцам сельскохозяйственного бизнеса компаний, работающих в иных сферах, при составлении рейтинга не учитывались.

все компьютеризировано, управляется в автоматическом режиме. У нас есть и теплицы старого поколения. Их несомненно надо обновлять, но мы осуществили большие вложения в строительство собственной котельной и обновлять старый тепличный фонд сможем только через некоторое время».

## ВЫШЕ?

Рейтинг «Дела» демонстрирует еще и всеобщий тренд глобализации, в том числе и в агросекторе. Тройка самых прибыльных компаний представляет подразделения федеральных холдингов, показатель чистой прибыли которых стремится к миллиарду, и это выше прошлогоднего. Сохранится ли тенденция к росту в следующем году? Многие эксперты «Дела» отмечают снижение рентабельности в 2019 году, вызванное целым рядом экономических, политических и климатических факторов, в том числе и для крупных холдингов. **Д**

## ЦЕЛЫЕ ОТРАСЛИ АГРОПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ ПРАКТИЧЕСКИ ОТСУТСТВУЮТ



## ТОП САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ 100 АГРОБИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

по объему контролируемой выручки в 2018 году

### ОТРАСЛИ

Грибоводство

Животноводство

☒ Переработка сельхозпродукции

☒ Растениеводство

☒ Торговля сельхозпродукцией

	Владелец/бенефициар	Компания/Холдинг, доля в компании в %		Контролируемая выручка, млн руб. <sup>1</sup>			Динамика 2018/2017, %
				2016	2017	2018	
1	Эдуард Мнацаканян	Холдинг «Зерно Жизни» (ГК «Синко») 100%*	☒	3 672	4 641	7 170	55
2	Виктор Димитриев	Холдинг «Василина» 100%*, «Агроинвестгрупп» 50%	☒	4 370	4 995	6 400	28
3	Ирина Логачева <sup>2</sup>	Компания «Био-Тон» 100%*	☒	3 614	4 091	5 189	27
4	Игорь Никулин	Ассоциация Молочных Производителей (АМП) «Дамол» 100%*	☒	4 400	4 100	4 600	12
5	Евгений Сбоев	«Кайрос» н/д, МСК «Михайловский» >50%, «Племенное Хозяйство» >50%, «Продукты Мира» 100%, «Регион-Трейд» 100%, «Трейд-Альянс» 100%	☒	2 370	3 134	3 126	-0
6	Иван Сиваков	Фирма «Нектар» 100%, «Сев-07» 100%, «Кошелевский Посад» 100%, «Сад» 100%, «СТТ» 100%, «Плодопитомник «Сызранский» 100%, «Кошелевка» 100%, «ВСН-Агро» 100%, «Отт» 100%	☒	2 061	2 409	2 687	12
7	Владимир Сытник	«Агропромэкспорт» >50%, «Больше-Черниговский Элеватор» 100%, «БОМЭЗ» 100%, «Сызранский Мельничный Комбинат» 100%	☒	2 331	1 513	2 564	28
8	Ильшат Тукаев	«Тимашевская Птицефабрика» 100%*	☒	2 928	3 622	2 468	-32
9	Гамаль Замальдинов	СХП «Каменское» и др. 100%*	☒	2 410	2 090	2 442	17
10	Алексей Харитонов	«Кухмастер» 100%	☒	1 888	2 136	2 408	13
11	Оксана Григорьева	«Овен» 100%*	☒	1 788	1 965	2 136	9
12	Сергей Зеленин	«Молочная Индустрия» 100%	☒	3 365	4 656	1 341	-71
13	Василий Ермаков	«Доверие» 100%	☒	747	727	964	33
14	Наталья Синицына	«НАДО» 100%	☒	646	677	955	41
15	Иван Попов	«Тверское» 100%, «Парфеновское» 100%	☒	332	378	774	15 200
16	Татьяна Митиогло	«Союз-АГРО Самара» 100%	☒	1 803	931	699	-25
17	Сергей Денщиков	«Северный Ключ» 100%	☒	672	589	687	17
18	Сергей Назаров	«Гарант» 100%	☒	н/д	91	677	644
19	Иван Попов	«Парфеновское» 100%	☒	332	377	622	65
20	Амир Зайнуллин	«Агостандарт» 100%	☒	677	347	609	76
21	Валерий Пономарев	«Самарский Агрохолдинг» 100%	☒	352	609	591	-3
22	Ольга Еремеева	«Мясной Мир» 100%	☒	398	390	568	46
23	Дамир Замальдинов	«Агропорт-Халыль» 100%	☒	241	293	568	94
24	Георгий Бахов	Мясоптицекомбинат «Поволжский» 100%	☒	312	346	541	56
25	Николай Леонтьев	СПХ «Олимп-Агро» 100%	☒	383	306	531	74
26	Олеся Лаврентьева	«Продпротомторг» 100%	☒	273	537	520	-3
27	Ильфат Мустакимов	«Молочный край» 100%	☒	126	472	498	6
28	Андрей Половинкин	«Тепличный» 100%, СХП «Экопродукт» 39,27%	☒	414	508	477	5
29	Владимир Денисов	«Скорпион» 50%, «Весна» 100%	☒	270	329	477	39
30	Николай Сомов	«Радна» 100%*, «Слобода» 100%*, «Лакомо» 100%*, «Румян» 100%*, «Росби Хлеб» 100%*	☒	370	426	440	3
31	Наталья Максимова	«Формула Вкуса» 100%	☒	433	484	402	-17
32	Александр Волон	«АКЗ» 50%, «Алексеевский Элеватор» 50%, «Бекон» 20%, «Борские Минеральные Воды» 13,33%, «Птицевик-Р» 22,09%, «Самарские Мельницы» 27,3%, «Фон Бекон» 33,33%	☒	390	328	396	18
33	Ирина Аллина	«Молснаб» 100%	☒	366	356	323	-9
34	Туманов Николай	СХАО «Овощевод» 98%	☒	347	344	322	-7
35	Андрей Зимнухов	«Орикс» 100%	☒	259	310	316	2
36	Александр Фролов	«Вкуснец» 100%	☒	44	137	304	122
37	Сергей Князев	«Гранум» 100%	☒	187	164	285	74
38	Алексей Шевяков	ТД «Агробизнес» 100%, «АТБ-Трейд» 100%, «Чагинский маслозавод» 25%	☒	1 111	725	285	-12
39	Ирина Михайловская	«БМЗ» 100%	☒	—	281	276	-2
40	Алексей Ежов	«Старая Мельница» 100%	☒	178	181	248	37
41	Алексей Гусев	«Евро Технологии» 100%	☒	272	332	247	-26
42	Татьяна Петрова	«Самараагро» 100%	☒	н/д	64	244	281
43	Алексей Сорокин	«Ферма» 100%	☒	14	143	231	62
44	Михаил Городнов	«Степные Зори» 100%	☒	203	208	225	8
45	Владимир Шаманин	«Интегрита-Самара» 100%	☒	107	135	224	66
46	Наталья Белова	«Золото Жигулей» 100%	☒	116	193	218	13
47	Александр Кутерев	«Победа-АГРО» 100%	☒	29	64	217	239
48	Екатерина Бабурина	«Компания К» 100%	☒	200	190	216	14
49	Дмитрий Шигин	«АТЛ Плюс» 100%, «Сызранский молочный завод» 100%	☒	448	377	214	-43
50	Елена Зиборова	ГК «Трансагро» 100%	☒	267	135	210	56

\*Бенефициар, которому посчитано 100% выручки компании. Источники: «СПАРК-Интерфакс», оценка «Дела». <sup>1</sup>Контролируемая выручка из расчета доли владельца в уставном капитале. <sup>2</sup>Генеральный директор.

# ТОП САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ 100 АГРОБИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

по объему контролируемой выручки в 2018 году

	Владелец/бенефициар	Компания/Холдинг, доля в компании в %		Контролируемая выручка, млн руб. <sup>1</sup>			Динамика 2018/2017, %
				2016	2017	2018	
51	Надежда Телегина	«Маркетплюс» 100%	☑	34	173	208	20
52	Мария Дзюба	«Стара-Загорский Мясокомбинат» 100%	☒	144	189	203	7
53	Сергей Борзов	«Васильевское» 100%	☑	52	144	201	40
54	Александр Митин	КФХ «Митина А.Н.» Н/д	☑	374	296	195	-34
55	Ольга Петухова	«Молпромсервис» 100%	☒	н/д	293	195	-33
56	Федор Дзюба	«Дана» 100%	☒	88	92	193	110
57	Павел Усов	«Фабрика-Смирнов» 100%	☒	90	164	191	16
58	Евгений Арсенкин	«Коровкино» 100%	☑	203	156	187	20
59	Федор Юшин	КФХ «Труд» 100%	☑	71	119	187	57
60	Егор Сеницын	«Крошка До» 100%	☒	—	72	184	156
61	Дмитрий Ефимов	ТД «Прод-Зерно» 100%	☑	530	449	183	-59
62	Эльдар Нурутдинов	«Молоковъ» 100%	☒	101	186	164	-12
63	Олег Матвеев	«Астра» 100%, «Эко-Инвест» 100%	☑	66	77	162	110
64	Вячеслав Овсяников	«Волгахлебопродукт» 100%	☒	267	269	160	-41
65	Абдул-Хамит Аюпов	«Колос Поволжья» 100%	☑	67	12	156	1 200
66	Виктор Лунин	«Планета 31» 100%	☑	н/д	79	148	87
67	Владимир Петушков	«Алмаз» 100%	☒	52	78	147	88
68	Владимир Косов	«Агроэлит» 100%	☑	163	89	143	61
69	Алексей Чигринов	«Агроэкспорт» 100%	☑	н/д	151	143	-5
70	Николай Золотов	«Степные просторы» 100%	☑	120	122	132	8
71	Евгений Фунин	«Проммол» 100%	☑	79	140	132	-6
72	Ольга Закирова	«Житница» 100%	☑	64	47	128	172
73	Людмила Евсеева	«Прод-зерно» 100%	☑	н/д	110	127	15
74	Василий Антонов	«Волна» 100%	☑	94	90	122	36
75	Денис Костырев	Фабрика «Лактомелия» 100%	☒	146	131	116	-11
76	Михаил Прокофьев	«Волжские зори» 100%	☑	н/д	н/д	115	н/д
77	Ольга Седышова	«Фоксагро» 100%	☑	39	284	113	-60
78	Елена Незнамова	«СТМ» 100%	☑	84	81	111	37
79	Олег Кобызов	«Аграрий» 100%	☑	н/д	33	109	230
80	Александр Митин	«Урожай» 100%	☑	н/д	30	109	263
81	Алексей Мокшин	«Новопавловское» 100%	☒ ☑	70	100	108	8
82	Сергей Тимофеев	«Колос» 100%	☑	76	39	106	172
83	Раиля Сабитова	ВПК «Агро» 100%	☑	н/д	74	104	41
84	Николай Сидоров	«Агро нива» 100%	☑	35	42	102	143
85	Валерий Лютый	«Плод-трейд» 100%	☒	7	126	101	-20
86	Александр Дубровин	СПК «Обшаровский» 100%	☑	н/д	111	100	-10
87	Людмила Любаева	«Атолл-агро» 100%	☑	88	75	99	32
88	Сергей Королев	«Русское поле» 100%	☑	57	54	97	80
89	Павел Зубов	«Березовское» 100%	☑	57	63	96	52
90	Владимир Кривов	«Волгафрутторг» 100%	☑	н/д	54	94	74
91	Владимир Самодуров	КФХ «Самодурова В.В.» 100%	☑	75	63	94	49
92	Сергей Сидоров	«Меценат» 100%	☒	20	61	93	52
93	Сергей Балабаев	«АТК «Степь» 100%	☑	н/д	17	92	441
94	Рафаиль Гизятулин	«Мясгостторг» 100%	☒	н/д	н/д	92	н/д
95	Елена Папшева	«Агроснаб» 100%	☑	215	81	92	14
96	Надежда Пятаева	ЭК «Самарахлебопродукт» 100%	☒	215	195	91	-53
97	Ирина Маринина	«Марка-Фрут» 100%	☒	21	89	90	1
98	Александр Матросов	«Регионагро» 100%	☑	н/д	н/д	90	н/д
99	Юлия Белова	«Красный ключ» 100%	☑	67	73	87	19
100	Иван Артемов	ЮХ «Артемово» 100%	☑	54	41	86	110

\* Бенефициар, которому посчитано 100% выручки компании. Источники: «СПАРК-Интерфакс», оценка «Дела». <sup>1</sup> Контролируемая выручка из расчета доли владельца в уставном капитале. <sup>2</sup> Генеральный директор.



# ОТ ЗАМЫСЛА - ДО РЕЗУЛЬТАТА

**Проект «Мелиорация — внутрихозяйственные сети» — все, что требуется сельхозпроизводителю: проектирование, строительство, поставка оборудования, сдача готовой оросительной системы в эксплуатацию, получение субсидий.**

Мелиорация обеспечивает стабильность получения урожая. Способствовать восстановлению всей системы, дальнейшему ее развитию, разработке новых технологий и расширению орошаемых земель в Самарской области призван проект «Мелиорация — внутрихозяйственные сети», в который вошли компании «Техническое проектирование», НПО «Самарский завод сельскохозяйственного машиностроения» и СК «Магистраль». Руководитель проекта Валерий Карев поделился с «Делом» историей, уже полученными результатами и перспективами проекта.

## — С чего все начиналось?

— В 2011 году наша команда начала мониторить состояние мелиоративных систем, которые когда-то были в России. Даже сомнений не было в том, что нужно создавать свои машины, разрабатывать, проектировать, испытывать, в общем, поднимать с колен целую отрасль. Да, этот процесс далеко не из легких, он требует огромных усилий и вложений, но решение было нами принято, поэтому следующим этапом для нас стал подбор команды и собственно разработка нашей первой машины «Корвет». Можно считать, что рождение всей программы произошло в 2014 году.

## — Что удалось сделать за шесть лет?

— Во-первых, нами совместно с заслуженным изобретателем СССР и России Николаем Кошкиным была выполнена задача по усовершенствованию системы аварийной защиты ДМ «Фрегат», разделив движения потоков воды с помощью выведения дополнительного трубопровода на ход и создав гидроуправляемый клапан, который автоматически закрывается при поломке одной из телег, а следом и останавливает всю машину, тем самым не давая



трубопроводу сложиться. Эта разработка была запатентована и представлена на научно-техническом совете при Минсельхозе РФ, который рекомендовал создать опытный образец, пройти государственные испытания, сертификацию и приступить к серийному производству.

Второй, не менее важный результат — нам удалось выпустить более усовершенствованную машину «Корвет», выдающую те же технические характеристики, что и «Фрегат», но на низком входящем давлении, что позволило существенно сократить расход электроэнергии, а следовательно, и затраты (на 45%!) на эксплуатацию ДМ. Кроме того, снижение входящего давления позволило снизить стоимость строительства всей системы, за счет сокращения самой дорогостоящей его части — затрат на трубопровод, благодаря возможности использовать п/э трубу с более тонкой стенкой.

Третье — в августе 2019-го была введена в эксплуатацию первая очередь мелиоративной системы, которую мы спроектировали, построили и оснастили дождевальными машинами «Корвет» собственного производства.

Особенно важным для сельхозпроизводителей в комплексе наших услуг стало техническое и юридическое сопровожде-

ние формирования документации для получения субсидий.

## — Какие задачи вы ставите на ближайший сезон?

— В этом году мы планируем провести полную автоматизацию своих машин (испытание опытного образца в августе 2020 года). Мы уже приступили к проектированию дождевальных машин с увеличенным до 60 м пролетом на электрическом ходу, с системами удаленного мониторинга и управления ДМ, завершение работ запланировано на конец 2020 года. Приступаем к проектированию и разработке ДМ фронтального типа, которая может быть установлена на площадях нестандартного размера. В конце года планируем приступить к разработке конструкторской документации для внедрения в производство машин для полива овощных культур (типа ДМ «Волжанка»).

Кроме того, в этом году мы вышли за пределы региона. По соглашению с правительством Московской области нам выделен участок под строительство второго завода по производству мелиоративных машин для нашего проекта.

**Самара, ул. Грозненская, 1а,  
+7 (987) 907-31-13, +7 (927) 655-88-29  
e-mail: [tmk-contact@szsm63.ru](mailto:tmk-contact@szsm63.ru)  
[www.melioracia-zemel.ru](http://www.melioracia-zemel.ru)**

# РОВЕСНИКИ РЫНКА

«Балтийскому лизингу 30 лет»: путь от экономики 90-х до инноваций последнего времени

**О развитии рынка, истории «Балтийского лизинга», смене акционеров и новых драйверах роста компании журналу «Дело» рассказала директор филиала в Самаре Наталья Рафикова.**

— Чем для «Балтийского лизинга» ознаменовался начавшийся год?

— Главным событием этого года для «Балтийского лизинга» и рынка лизинга России стал тридцатилетний юбилей компании. Наш генеральный директор Дмитрий Корчагов стоял у истоков формирования отрасли, становление которой началось в Петербурге в 1990 году с идеи создания лизинговой компании при банке. Результатом этого стало появление первой лизинговой компании в России под названием «Балтийский лизинг». Первыми акционерами стали: ПСБ, Госстрах СССР (сейчас ПАО «СК «Росгосстрах»), Международная ассоциация фондов мира Анатолия Карпова и «Балтийское морское пароходство» («БМП»), которое, к слову, являлось первым лизингополучателем, и предметом этой сделки были три крупных судна грузоподъемностью 60 тысяч тонн. На начальном этапе развития рынка направленность была задана на западный опыт, однако было и понимание, что рынок не сможет развиваться без государственной поддержки, потому что лизинг — это инвестиции в основные фонды, а инвестиционная деятельность дает максимальный эффект только в том случае, когда государство предлагает стимулирующие законодательные механизмы.

— Как изменилась ваша компания за 30 лет?

— «Балтийский лизинг» — старейшая компания на рынке по профилю. Мы находимся в десятке крупнейших российских лизингодателей и продолжаем развиваться как рыночный игрок с

диверсифицированным портфелем в сегменте малого и среднего бизнеса во всех регионах присутствия и по различным видам имущества. Наше развитие отражает развитие отрасли в целом. Первые четыре года (с 1990-го по 1994-й) формирование рынка было интуитивным, затем (с 1995-го по 1998-й) отрасль уверенно двигалась к упорядоченной структуре. Больше всего таких профильных компаний (в процентном отношении) ушли с рынка в результате банковского кризиса 1995 года. Организации рушились из-за финансовых пирамид. В 1998 году грянул очередной кризис, но отрасль пережила его с малыми потерями, без существенных дефолтов. А в посткризисный период начался взрывной рост рынка.

**МЫ СТАВИМ  
ПЕРЕД СОБОЙ  
ИНТЕРЕСНЫЕ  
И АМБИЦИОЗНЫЕ  
ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ  
НАМ ПО ПЛЕЧУ**

Драйверами этого развития стали все отрасли, которые имели отношение к импортозамещению. После девальвации рубля стало выгоднее не покупать зарубежную продукцию, а производить ее в России. Поэтому оборудование начали завозить массово. Среди отраслей-лидеров отмечу полиграфию, упаковку, производство тары, пищевую отрасль. Также резко увеличились автоперевозки, если до какого-то момента перевозчиками были в основном западные компании, то после кризиса появилось много российских организаций, которые стали покупать транспорт в лизинг, сначала б/у, а потом и новую технику. Рост наметился и в лизинге грузового транспорта. С 2007 по 2009

годы в отрасли отмечалась стагнация, тем не менее основные игроки рынка вновь сохранили свои позиции благодаря тому, что предыдущие кризисные годы помогли им сформировать подходящие стратегии для таких случаев. С 2009 года по сегодняшний день развитие можно охарактеризовать как планомерное, разумеется, еще один всплеск можно отметить в 2017-2018 годах, когда объем нового бизнеса вырос за счет реализовавшегося эффекта низкой базы.

Нужно заметить, что в прошлом году у нас сменился акционер, и мы начали работать с банком «Открытие». Такое партнерство дало новый толчок в кредитовании компании и в развитии клиентской базы. Филиальные сети наших организаций дополняют друг друга сервисами и обеспечивают привлечение новых клиентов, а наличие у банка «Открытие» страховой компании «РГС», факторинга и пенсионных фондов позволяет нам совместно предоставлять лизингополучателям уникальный комплекс услуг.

За период 2019 года наша компания заключила 19 688 сделок финансового и операционного лизинга, тем самым побив свой прошлый рекорд в 16 196 сделок. Нашим козырем является финансовая устойчивость, также мы стремимся к тому, чтобы клиенты получали выгоду. Предлагаемые нами спецпредложения — это результат работы с поставщиками и дилерами. Мы разрабатываем и свои эксклюзивные спецпредложения, которые дают возможность получить дополнительный сервис и значительно упростить процесс оформления документов. Также у нас есть программы, учитывающие особенности каждого бизнеса клиентов.

— Каковы объем и структура лизингового портфеля вашей компании по итогам 2019 года? Каков объем нового бизнеса?

— По данным на 1 января 2020 года, объем лизингового портфеля составил





65 млрд рублей. За этот год структура предметов лизинга практически не изменилась: в числе сегментов-лидеров транспортные средства, доля которых в объеме нового бизнеса составляет 64%, строительная и дорожно-строительная техника — 17,5%, сельскохозяйственная техника — 3,2%. Оставшаяся доля приходится на различное оборудование, в частности деревообрабатывающее, металлургическое, складское, торговое и другое. По итогам 2019 года объем нового бизнеса (стоимость лизингового имущества без НДС) компании превысил 53,95 млрд рублей, что на 26,7% больше итоговых показателей 2018 года. Стоимость переданного в лизинг имущества с учетом НДС составила 64,74 млрд рублей.

**— Какова структура вашей клиентской базы?**

— Сегмент малого и среднего бизнеса — основной для нас. В объеме новых сделок компании доля договоров с клиентами МСП более 90%. Если более детально: по статистике компании,

80,2% — сделки с малым бизнесом, 10% приходится на представителей среднего бизнеса и 9,8% — крупный.

Последние два года в нашем портфеле число сделок с МСП только растет. Но это не значит, что мы отказываемся от работы с крупными компаниями — такие сделки в нашем портфеле тоже есть и компетенции по ведению таких проектов хорошо развиты в компании.

**— Какие предлагаемые вами позиции оборудования наиболее востребованы?**

— Как я уже говорила ранее, структура предметов лизинга за прошедший год не изменилась. Львиную долю нового бизнеса компании занимают транспортные средства, строительная и дорожно-строительная техника. Сегмент сельскохозяйственной техники также стабильно занимает лидирующие позиции. По этому показателю мы в топ-5 рейтинга ведущих лизингодателей страны с объемом нового бизнеса 1,7 млрд рублей по итогам 2019 года.

**— Каковы объемы оборудования, поставляемого самарским агропроизводителям?**

— Для клиентов Самарской области было приобретено более 100 единиц техники. Хочу подчеркнуть, что для нас одинаково высоко значимы и развитая группа компаний, и небольшое КФХ.

**— Какое конкретное оборудование вы поставляете на эти производства?**

— В прошлом году, по статистике филиала, клиенты чаще всего покупали тракторы, комбайны, навесное оборудование без ПСМ, посевные комплексы, зерновозы.

**— Каковы базовые условия лизинга на сельскохозяйственные производства?**

— Мы ежегодно актуализируем программы и спецпредложения, создаем новые программы для сегмента АПК, чтобы сделать для клиентов условия более выгодными.

В прошлом году аграрии могли оформлять имущество в рамках сезонной программы «Поле не ждет». Фермеры могли воспользоваться гибким сезонным графиком платежей, который выстраивался таким образом, чтобы минимальные суммы приходились на сезон основных работ, когда у клиента ограничены статьи расходов. А после сбора урожая, когда сельскохозяйственные предприятия получают максимальную прибыль, график платежей корректировался. Постоянная программа «Экспресс-лизинг сельхозтехники» всегда актуальна. От лизингополучателя требуется минимальный пакет всего из четырех документов. При этом авансовый платеж по договору лизинга, заключенному на срок до 36 месяцев, составит всего 20% первоначальной стоимости имущества. Кроме того, лизингополучатель может досрочно выкупить технику без дополнительной комиссии.

**— Помогает ли государственная система субсидирования привлечь клиентов?**

— Конечно, государственная поддержка АПК остается важной составляющей в формировании покупательского спроса на приобретение или модернизацию техники. Особой популярностью в 2019 году пользовались «Программа 14.32» и субсидирование Минпромторга. **D**

Господдержка

# УТЕКАЙ

## ЧТО ПРИНЕСЛИ МИЛЛИАРДНЫЕ ВЛИВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ГУПЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

**Т**олько за 2019 год на поддержку сельского хозяйства Самарской области, по данным регионального минсельхоза, было выделено 4,7 млрд рублей, в том числе 3,4 млрд рублей из регионального бюджета. Самарское молочное животноводство получило в 2019 году более 1,1 млрд рублей бюджетных ассигнований, объем регионального субсидирования развития этой стратегически важной отрасли приблизился к 900 млн рублей. Как такая мощная финансовая поддержка отразилась на численности поголовья? Неожиданно: численность крупного рогатого скота, в том числе коров, сократилась примерно на две тысячи голов по отношению к 2018 году.

Самарстат публикует интересные цифры в своем отчете, посвященном сельскому хозяйству региона, по которому можно четко проследить развитие молочного животноводства в области. В 1988 году численность КРС во всем регионе была зафиксирована на уровне 1 млн 118 тыс. голов, за 30 лет она сократилась в 5 (!) раз, достигнув в 2018 году отметки в 228 тыс. голов. Это ровно в два раза меньше, чем в 2000 году (456 тыс. голов), и всего на 29 тыс. голов больше, чем в катастрофически провальном 2010 году (199 тыс. голов). Что было предпринято для того, чтобы остановить вымирание самарских буренок? Помимо прямого вливания миллиардов государственных денежных средств в стада самарских фермеров, последние десятилетия создавались и активно поддерживались государственные унитарные предприятия — наследники советских производств, призванные увеличить поголовье КРС в регионе и

восстановить собственное производство молока в Самарской области.

Таких ГУПов в регионе было создано четыре: «Племзавод «Кряж» в Куйбышевском районе Самары, «Усинское» в Сызранском районе Самарской области, «Купинское» в Безенчукском районе региона и «Велес», офис которого расположен в историческом центре областной столицы. Каждый из четырех ГУПов получал за десятилетия своего существования сотни миллионов рублей государственных ассигнований различных видов: от прямых инвестиций до субсидирования части затрат по реализуемым проектам. Все четыре ГУПа демонстрировали свои пути расходования этих средств, казалось бы, соревнуясь в неэффективности, вызывая скандалы, проверки и судебные разбирательства.

О необходимости сокращения числа ГУПов в регионе еще в 2014 году заявлял губернатор Самарской области Николай Меркушкин. Как водится, громкие заявления об «избыточной массе неэффективных государственных предприятий» прозвучали после выявленных Счетной палатой Самарской области нарушений в использовании госсубсидий со стороны ГУПов. Нарушителями в разное время признавались «Усинское» и «Купинское». «Велес» не выходил из скандалов вокруг проблемных товарных кредитов, которые ГУП выдавал на сотни миллионов бюджетных средств. «Племенной завод «Кряж» последнее десятилетие, казалось, рассматривается лишь как стройплощадка, продолжая получать финансирование на сельскохозяйственную деятельность.

В этом году, скорее всего, не останется ни одного ГУПа в Самарской области. Какие стратегии неэффективности они демонстрировали и что оставили после себя?

### СТРАТЕГИЯ — «ПРОЕКТ»

«Я вам как строитель с 30-летним стажем говорю: лучший способ потратить деньги — начать масштабное строительство, назвать это все словом «проект», и чем глобальнее он будет, тем большая степень удорожания его ждет, тем больше денег утечет в никуда», — смеется источник «Дела», знакомый с технологией строительства больших животноводческих ферм. Такую стратегию неэффективного расходования денежных средств демонстрировали сразу два ГУПа: «Усинское» и «Купинское».

В январе этого года начался процесс ликвидации государственного унитарного предприятия, работавшего в Сызранском районе Самарской области с 2003 года. Создавалось «Усинское» на базе совхоза «Родина» с целью реализации проекта строительства молочной фермы на 800 голов. За первые десять лет реализации проекта, по данным Счетной палаты Самарской области, «Усинскому» было выделено из областного бюджета почти 700 млн рублей. Эффективность? Нет, не слышали. За эти десять лет ГУП оказался не в состоянии даже оформить выделенные 500 тыс. рублей из бюджета в качестве уставного капитала, ссылаясь на то, что это должен был сделать учредитель —

## ЗА 30 ЛЕТ ЧИСЛЕННОСТЬ ПОГОЛОВЬЯ КРС СОКРАТИЛАСЬ В 5 (!) РАЗ





минимум. За это время бюджет пополнял уставный капитал «Усинского» еще четыре раза, вкладывая по 100 млн рублей. Ведение строительства — отдельный разговор. «Усинскому» на оплату работы подрядчиков в 2003-2006 годах был выделен бюджетный кредит в размере 230 млн рублей, однако по материалам проверки минстроя в 2007 году ни один объект «Усинского» не был достроен и сдан в эксплуатацию. Финансирование приостановили до 2011 года. Раз не получилось со строительством новых объектов, решили реконструировать старые — и опять за государственный счет, под эти цели было выделено в 2012-2013 годах 127 млн рублей. Позже была предпринята попытка возобновить строительство новых объектов, выделено 118 млн рублей, однако к 2014 году так ничего и не построено. «Усинскому» начали искать инвестора.

Еще в начале 2019 года стало известно о передаче имущества ГУПа по договору концессии расположенной в Кинель-Черкасском районе компании «Домашняя ферма» Вадима Панфилова и Александра Щербачева. По договору концессии в реконструкцию должно было быть инвестировано до 150 млн

рублей. Все с той же, озвученной еще в 2003 году целью строительства молочной фермы на 800 голов.

В рамках концессии область передала фирме стадо в 420 голов, пастбища, строения. В 2019 году произведена поставка нетелей из Венгрии в количестве 198 голов. Производительность предприятия сегодня, по данным компании, порядка 6,5-7 тыс. л в год на голову. Произведенное молоко сдается на самарские молокозаводы.

Как утверждают в беседе с «Делом» представители компании-концессионера, для выхода на производственную мощность (увеличения дойного поголовья молочного стада до 800 голов) необходимы дальнейшее инвестирование в реконструкцию предприятия и господдержка, в том числе кредитное субсидирование. Получат ли его владельцы «Домашней фермы»? Скорее всего, да.

«Политика государства такова, что молоко считается социально значимым продуктом и цена его для конечного потребителя удерживается на определенном уровне. Для этого государство принимает программы субсидирования для производителей, хотя они и не всег-

да эффективны. Так, например, в 2018 году себестоимость производства литра молока выросла на 34-35% по отношению к 2017 году за счет роста стоимости ГСМ, кормов и других ресурсов. Ставка субсидирования не изменилась, а цена упала на 2%. В 2019 году по сравнению с 2018 годом себестоимость выросла на 4-5%, субсидирование не изменилось, цена молока вернулась к уровню 2016 года. Если говорить о конечной цене молока для потребителя, то только 23-26% в ней доля производителя, 13-17% — переработчика и 56-60% получает сеть», — говорят в «Усинском».

«Усинское» закончило 2018 год с показателями выручки на уровне 81,7 млн рублей, что на 7,5% больше (76 млн рублей), чем было у предприятия в 2017 году. Чистая прибыль предприятия в 2018 году составляла 105 тыс. рублей, а в 2017 году на 20% больше — 126 тыс. рублей. Предполагается, что в ближайшие пять месяцев ГУП СО «Усинское» будет ликвидировано. Переданное в концессию имущество ГУП СО «Усинское» — собственность Самарской области, по условиям соглашения после ликвидации ГУПа должно быть сохранено. Однако выгоду от его использования будет получать не государство, а коммерсанты.

Похожая история произошла и с ГУП «Купинское». «Купинское» было создано в 2008 году по инициативе губернатора Самарской области Константина Титова на базе Безенчукского аграрного техникума для «развития производства на новом технологическом уровне, повышения эффективности хозяйственной деятельности и привлечения инвестиций». Объем привлеченных «Купинским» инвестиций остался не озвученным в отличие от объема государственных вложений, бездарно использованных ГУПом.

«Купинское» с 2011 года реализовывало два инвестпроекта: строительство молочной фермы на тысячу голов и строительство оросительной системы на участке площадью 2,5 тыс. га. Их общая стоимость составила почти 645 млн рублей, 540 млн из которых были выделены из бюджета региона. Вопросом о том, насколько это имело смысл, задавалась также областная Счетная палата. Последняя проверка проходила в 2014 году, тогда было уже потрачено более 400 млн рублей и ферма уже должна была выйти на проектную мощность. Однако ревизоры Счетной палаты нашли построенной только первую очередь объектов и в

**НЕДОСУГ**

Министр сельского хозяйства региона Николай Абашин судьбу животноводческих ГУПов не прокомментировал

разной степени готовности (от 9 до 50%) вторую. При этом с одним из подрядчиков были подписаны акты выполненных работ на фактически невыполненные, а закупки на восемь миллионов оказались выполнены с нарушениями. Ни о какой окупаемости проекта в ближайшие 30 лет речи не шло. Кроме того, помимо запланированных инвестиций регион субсидировал строительство в размере 11 млн рублей. Еще 11 млн субсидий были направлены на возмещение затрат на проектирование мелиоративной системы, которые в 2016 году минсельхоз возвращал через суд. Всего с 2011 года до момента проверки Счетной палаты «Купинскому» были выделены порядка 72 млн рублей госсубсидий. Суммы, сопоставимые с этой, были выделены и в последующие после проверки пять лет. Насколько эффективно расходовались эти средства — этот вопрос нынешнее руководство ГУПа не прокомментировало, оставив без ответа официальный запрос «Дела». «Я радею за каждую копейку», — оправдывался в СМИ обвиненный в неэффективном использовании бюджетных миллионов предыдущий директор Анатолий Зуев.

Об эффективности работы подерживаемого регионом предприятия можно судить по динамике финансовых

показателей за последние пять лет. Согласно ИС «СПАРК», как раз с 2014 года начался прирост выручки предприятия на уровне от 2,3% до максимального в 2018 году показателя прироста по отношению к предыдущему году 23,1%. Тогда выручка достигла 180,6 млн рублей. Однако рентабельность продаж весь рассматриваемый период была отрицательной и с -9,7% в 2014 году упала в 2018-м до -11,5%. При этом бедным «Купинское» не назовешь. Стоимость чистых активов предприятия более 600 млн рублей. По размещенной на официальном сайте информации, ГУП «Купинское» сегодня располагает более чем 8 тыс. га земли, 594 из них отведены под пастбища, в конце 2018 года стадо предприятия насчитывало 1503 головы крупного рогатого скота, из них 700 коров.

Сократить «Купинское» должны уже в этом году, согласно плану приватизации 2019-2021 годов, утвержденному распоряжением губернатора Дмитрия Азарова в октябре 2018 года. На прощание, в 2018 году, на увеличение уставного капитала «Купинского» было выделено из бюджета еще 34 млн рублей.

**СОБАКА НА СЕНЕ**

В частные руки перешел и еще один сельхозГУП региона — «Племзавод «Кряж».

2006-м он поменял свой статус ФГУП на акционерное общество, но оставался в федеральной государственной собственности. При этом основным достоянием племзавода считается не его деятельность по увеличению поголовья КРС в регионе, а земля под предприятием (около 2 тыс. га), на которой, по оценкам экспертов, можно осуществлять застройку в объеме не менее миллиона квадратных метров жилья. Борьба за площади «Кряжа» началась в августе 2002 года, земля тогда еще ФГУП «Племзавод «Кряж» пыталась получить шведская группа IKEA, рассчитывая на участок в 50 га. Поскольку интересные площади входили в разряд земель сельхозназначения, это осложнило оформление документов. IKEA была вынуждена отказаться от первоначальных планов и выбрать участок в другой части Самары. Интерес к площадке проявляли несколько крупных компаний, но безрезультатно. Затем в 2007 году региональный министр строительства вышел с инициативой приобретения «Кряжа» в областную собственность, но не нашел поддержки. Новая попытка регионального министра организовать застройку земель предприятия была предпринята в 2015 году. Вновь безрезультатно.

Может быть, племзавод эффективно развивал животноводство в Самарской области? По данным на начало прошлого года, количество крупного рогатого скота «Кряжа» составляло 1,3 тыс. голов, столько же было и пять лет назад, согласно заявлениям директора предприятия в СМИ. Все годы существования «Кряж» получал государственную поддержку в виде субсидий на возмещение роста себестоимости литра молока и на племеносодержание, что составляло порядка 10 млн рублей в год.

В 2019 году акции «Племзавода «Кряж» были выставлены на торги. 15 января 2020 года победителем аукциона стала компания «Титан». По неофициальной информации, это самарская строительная компания, принадлежащая Константину Алдонову. Выручка предприятия раскрывается только с 2016 года, демонстрируя рост с 200 млн до 630 млн рублей в год. О планах компании относительно выкупленного предприятия на текущий момент узнать не удалось, но строительный профиль компании позволяет думать о возможности реинкарнации идеи застройки территории племзавода, хотя земли под ним пока сохраняют статус сельхозназначения.

## СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ «КУПИНСКОГО» БОЛЕЕ 600 МЛН РУБ.



«Территория «Племзавода «Кряж» — это почти Самара. Очень дорогая земля, и кормить на ней животных не имеет смысла. В случае с «Кряжем» вложены деньги в землю, конечно. Могут сохранить сельхозпрофиль, но это маловероятно, скорее всего, вынесут производство в другое место», — предполагает в разговоре с «Делом» владелец одной из животноводческих ферм региона. На самом предприятии от комментариев «Делу» отказались. В 2018 году выручка племзавода составляла 75 млн рублей, в 2017 году — почти 78 млн рублей, а чистая прибыль — 744 и 602 тыс. рублей соответственно. Проданы акции «Племзавода «Кряж» были за чуть более 159 млн рублей.

## РУКА ДАЮЩЕГО

Еще один известный областной сельхоз-ГУП — «Велес» — был создан для увеличения поголовья крупного рогатого скота (КРС) и повышения стабильности рынка продуктов питания в кризисном для животноводства региона 2010 году. «Предприятие является единственным как в Самарской области, так и в Российской Федерации, которое занимается товарным кредитованием сельскохозяйственных животных», — рассказывает «Делу» о специфике предприятия его экс-директор Николай Анкуда. «Велес» закупал поголовье КРС и выдавал им товарные кредиты в хозяйства различных форм собственности, находящиеся на территории Самарской области, сроком от 5 до 10 лет. Только на создание ГУПа из бюджета Самарской области было выделено 200 млн рублей. Спустя два года ГУП получил еще 160 млн рублей госфинансирования.

По данным предприятия, за первое полугодие 2019 года его выручка составила 25,3 млн рублей, а чистая прибыль за тот же период — 435 тыс. рублей. За весь 2018 год было выручено 37,6 млн рублей, а в 2017 году — 75,1 млн рублей. Убыток предприятия в 2018 году составил 17 млн рублей. В 2018 году было передано в товарный кредит 1,3 тыс. голов КРС на сумму 87,7 млн рублей, а также 1,1 тыс. голов мелкого рогатого скота (МРС) на сумму 10,7 млн рублей. В 2019 году передано соответственно 1,6 тыс. голов КРС на сумму 108,2 млн рублей и 877 голов МРС на сумму 8,5 млн рублей. По данным «Велеса», начиная с 2017 года в товарный кредит передается поголовье, полученное в результате возврата ранее выданного товарного кредита, «а

не приобретенное за счет бюджетных средств». Однако было и иначе.

Например, в 2014 году «Велесом» был выдан товарный кредит в виде поголовья КРС стоимостью более 5 млн рублей КФХ Андрея Насонова, вернуть который фермер не смог. «Велесу» пришлось возвращать государственные деньги через суд в 2016 году. Похожие выигранные дела были у «Велеса» и в 2018-м, и в 2019 годах, по кредитам, взятым фермерами двумя годами ранее. Похоже, не возвращать долги — обычная практика для самарских аграриев. В прошлом году Самарская счетная палата провела проверку деятельности



ГУП «Велес» за 2016-2018 годы. Результаты возмутили общественность. Так, каждый товарный кредит по условиям договора должен быть застрахован, но выяснилось, что порядка 85% товарных кредитов фермеры не страховали. Тучные стада в сотни голов скота на десятки миллионов рублей просто испарились. Финансовые риски ГУПа, по данным Счетной палаты, составляли порядка 400 млн рублей. Дебиторская задолженность «Велеса» на начало 2019 года составляла порядка 60 млн рублей, около 12 млн рублей задолжали «Велесу» банкроты. Эти деньги вряд ли возможно вернуть даже через суд. Многих так называемых фермеров давно и след простыл.

В 2020 году «Велес» планирует приобрести 300 голов племенных нетелей пород молочного направления для последующей их передачи фермерским хозяйствам в качестве товарных кредитов. Вернутся ли эти деньги, или через пять лет снова будут суды? «Мне совершенно непонятен принцип работы «Велеса» и для чего он собственно нужен, — размышляет самарский фермер-животновод. — Это в сущности проклад-

ка между государством и фермерами, через которую проходят государственные деньги и которая стоит государству ежегодно десятки миллионов рублей».

«Велес» должен быть акционирован в этом году. Накануне приватизации его возглавил Юрий Григорьевский, который с 2013 по 2018 год руководил департаментом производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания при региональном минсельхозе. Останется ли потом «Велес» в собственности государства? Григорьевский на этот вопрос однозначного ответа не имеет. «Дальнейшая передача предприятия в собственность частным инвесторам, конечно, возможна, — говорит Григорьевский «Делу», — но информация о заинтересованности каких-либо частных инвесторов в приобретении «Велеса» у нас пока отсутствует».

## СВОЙ КАРМАН

«Довели ГУП «до ума» и приватизировали с целью возврата денег, вложенных государством, — описывает собеседник «Дела» из числа участников рынка возможный «правильный» путь развития всех сельскохозяйственных ГУПов. — Государство — самый неэффективный собственник. Для плохо используемых государственных земель, которые дают мало продукции и налогов государству, можно создавать условия, чтобы на земли бывших ГУПов входили более эффективные работники, частные собственники». Видимо, этой целью и задались региональные власти, сливая ГУПы, в которые десятилетия закачивались государственные деньги. Возможно, это верный путь, ведь сложность управления сельскохозяйственным производством в рамках ГУПа заключается еще и в том, что существенно затягиваются управленческие решения. ГУПы курируют сразу несколько министерств (минсельхоз, минфин, минимущество) и любое решение должно пройти через каждое из них, что в том числе и является причиной их низкой эффективности. Однако вернет ли приватизация вложенные бюджетные средства или только лишит государство активов на сотни миллионов рублей? Что станет с самарским животноводством после того, как завершится процесс передачи в частную собственность сельскохозяйственных госпредприятий? Скорее всего, останутся рожки да ножки. **D**

— Анна Русяева, Анна Верхоглядова



# СТРАТЕГИЯ — ВЕРТИКАЛЬ

**Крупнейший в регионе производитель свинины «Центр-Резерв»  
выстраивает производство полного цикла**



В январе 2019 года генеральный директор компании «Центр-Резерв» Игорь Петриков, запуская один из крупнейших в регионе свинопунксов, заявлял, что предприятие в короткие

сроки займет лидирующее положение на рынке. Среди долгосрочных целей называлась организация собственного производства кормов, убойного цеха и мясоперерабатывающего комбината. В условиях, когда свиноводство в регионе как отрасль практически уничтожено (постоянное сокращение поголовья на-

блюдается с 2008 года — 323 тыс. голов свиней, к 2018 году — 167 тыс. голов), эти цели можно назвать стратегическими не только для самого «Центр-Резерва», но и для Самарской области в целом. Что из поставленных задач уже удалось выполнить, а на выполнение каких еще предстоит работать в ближайшие годы,



«Делу» рассказал Игорь Петриков.

— Вышел ли свинокомплекс «Центр-Резерва» на проектную мощность?

— В январе 2019 года состоялся запуск свинокомплекса, реализация первого поголовья началась в феврале 2019 года. Так что с точки зрения расчетов по технологии производства 2020 год обеспечивает комплексу выход на проектные мощности и в настоящее время мы уже вошли в полный производственный цикл.

— Каковы объемы производства?

— Планируемый объем производства в 2020 году составляет порядка семи тысяч тонн в живом весе. Это делает нас крупнейшими производителями свинины на региональном рынке. Наш объем производства — это 10% от общего потребле-

ния свинины в Самарской области. Для понимания, среднее годовое потребление свинины населением составляет немногим более 60 тысяч тонн.

— Какую долю в производстве свинины в Самарской области занимает «Центр-Резерв»?

— По данным министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области, доля нашего производства в общем объеме промышленного производства свинины в Самарской области — 55%.

— Как обеспечивается кормовая база для вашего производства?

— В марте этого года мы своими силами запустили комбикормовый завод. Для этого пришлось приложить немалые усилия, так как производство простаивало несколько лет без использования, пришлось провести полную технологическую настройку оборудования, монтажные работы, решить вопрос обеспечения сырьем производства кормов. Мы все это сделали. Полностью выполнили все планы, которые анонсировали правительству Самарской области и инвесторам. Это значимое событие, потому что кроме нашего завода производства качественного современного комбикорма на территории региона нет.

— Когда вы сможете перейти на полное самообеспечение кормами?

— В течение ближайших трех месяцев доля собственных кормов от общего объема потребляемых составит 90%. Полное самообеспечение кормами планируется произвести до конца первого полугодия 2020 года. Кроме того, сегодня самарские производители свинины закупают корма в соседних регионах. Ближайший завод — Бугульминский, т.е. транспортное плечо составляет 460 км, что отражается на расходах животноводов. Выведя комбикормовый завод на проектные мощности, мы планируем полностью

**ЗАПУСК  
МЯСОКОМБИНАТА  
СОХРАНИТ  
ФИНАНСОВЫЕ  
ПОТОКИ  
ВНУТРИ РЕГИОНА**




обеспечить кормами самарские животноводческие хозяйства, поставлять корма в соседние регионы и, более того, нам уже поступили предложения от покупателей из Казахстана и Ирана. У нашей продукции достаточно высокий экспортный потенциал.

— Где вы производите убой животных?

— Пока убой производится на предприятиях подрядчиков, но сейчас уже приобретен убойный цех и готовится проект его полной реконструкции. Реконструкция убойного цеха, начало реализации проекта убойного комплекса с холодильником для термической обработки мяса запланированы на этот год. Его запуск, согласно нашим планам, состоится в 2021 году.

— Присутствует ли в планах интегрированная в производство мясопереработка?

— Как уже упоминалось выше, это все в ближайшей перспективе, холдинг приобрел мясокомбинат в Тольятти, и мы активно обсуждаем возможность его запуска, работаем над тем, чтобы привести мясокомбинат к запуску через 8-10 месяцев и производить собственный убой. По этому направлению мы находим активную поддержку со стороны регионального министерства сельского хозяйства и в результате нашей работы в следующем году в Самарской области могут появиться санитарная бойня и свое убойное производство. Это стратегически важно, так как сегодня все крупные производители свинины в Самарской области везут на убой животных за пределы региона. Запуск нашего мясокомбината позволит сохранить финансовые потоки производителей свинины внутри Самарской области, что бесспорно выгодно и производителям, и региональному бюджету. В дальнейшей перспективе мы планируем более глубокую переработку свинины. 



Птицеводство

# ПОРЯДОК ВЫЛУПЛЕНИЯ

СПУСТЯ ГОД ПОСЛЕ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ  
ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ  
РАЗОРИВШИХСЯ ПТИЦЕФАБРИК РЕГИОНА  
СМОГЛА НАЧАТЬ ПРОИЗВОДСТВО ЛИШЬ НОВЫХ  
СКАЗОЧНЫХ ОБЕЩАНИЙ

**Н**е знаю, функционирует ли птицефабрика. Ничего не слышал о ней с 2013 года, когда она перестала работать. О каких-либо изменениях мне неизвестно», — признается «Делу» руководитель управления сельского хозяйства Приволжского района Александр Перфилов. Еще несколько лет назад в его районе Обшаровская птицефабрика была крупнейшей агрокомпанией. Фабрика разорилась во времена правления в регионе видного птицеведа — самарского губернатора Николая Меркушкина, и в 2018 году у наследников скончавшегося бывшего владельца, известного бизнесмена Бориса Волкова птицеводческие активы выкупили мелкие самарские торговцы халяльной мясной продукцией, близкие к лидерам татарской общины Самары. Новые собственники, публичным лицом которых выступает бывший продавец хадж-туров в Мекку Раиф Сафин, объявили себя холдингом «Амар Групп», запустили модный сайт с красивыми картинками и направо и налево стали раздавать обещания о гигантских инвестициях в реанимацию одного из флагманов областного птицепрома. В прошлом году ставший генеральным директором «Амар Групп» Раиф Сафин рассказывал «Делу», что предприятием уже якобы заинтересовался крупный инвестор, а халяльно умерщвленные самарские бройлерные цыплята вот-вот полетят в арабские страны, мечтающие о самарской курятине. Компания даже зарегистрирова-

ла несколько торговых марок: «Дары Подворья», sAMARa (для внутреннего рынка) и Russian Chicken (для экспорта за пределы РФ). Прошел год, что нового? «Там все по-прежнему разорено, отключены все коммуникации, срезаны даже провода. На запуск фабрики нужно не меньше миллиарда», — рассказывают «Делу» источники. «Идет какой-то вялотекущий процесс, сторож сидит», — описывает изданию нынешнее положение дел на фабрике глава Приволжского района Евгений Богомолов. «У нас есть потенциальный иностранный инвестор, но мы не хотим раскрывать о нем какую бы то ни было информацию. Еще мы открыты для партнерских предложений и от местных инвесторов, если таковые будут иметь интерес в развитии птицеводства в нашем регионе», — не очень складно уверяет сегодня «Дело» Раиф Сафин. Эксперты сомневаются, что самарские куры еще кому-то интересны с точки зрения бизнеса. Региональное птицеводство, похоже, полностью убито. Никому, скорее всего, не нужна не только Обшаровская птицефабрика. На грани банкротства Тимашевская, принадлежащая бизнесмену из Татарстана Ильшату Тукаеву. Еще только пытается выбраться из банкротства Тольяттинская. Проклюнется ли хоть что-то живое на местном рынке производства птицы?

## ЗАСИЖЕННЫЕ

Каких-то два десятка лет назад в Самарской области насчитывалось восемь птицефабрик. В 2003 году закрылись первые три: Кротовская, Подбельская и Жигулевская. Спустя семь лет были закрыты еще две: Рождественская и Безенчукская. В 2013 году, потеряв еще и Обшаровскую птицефабрику, региональные власти решили, что птицеводство в области необходимо восстанавливать, и потратили более 4 млрд рублей из бюджета на хрустальные замки «возрождения» Сергиевской птицефабрики. Пять лет шло некое строительство, но максимальное значение готовности объектов птицефабрики оказалось на уровне 56%, а на завершение агростройки века оказалось необходимо еще несколько миллиардов.

К 2018 году чудом уцелевшие в процессе умелого «возрождения» властями регионального птицеводства две оставшиеся птицефабрики, Тольяттинская и Тимашевская, разрывали на части банки-кредиторы, а владельцы фабрик балансировали на грани банкротства.

Еще в 2015 году Тольяттинская птицефабрика демонстрировала выручку в объеме 1,2 млрд рублей, по итогам 2018 года она не дотянула и до 115 млн. На фабрике было введено конкурсное произ-

---

## ОБШАРОВСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЖДЕТ ИСЛАМСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ



водство. Выпуск продукции остановлен. В 2019 году процесс банкротства вошел в завершающую стадию. В апреле у фабрики появилась надежда: собрание кредиторов проголосовало за прекращение конкурсного производства и введения внешнего управления на 18 месяцев, однако суд в такой просьбе отказал. В конце года начало уходить с торгов находящееся в залоге у банка «Солидарность» и не обремененное залогом имущество фабрики — оборудование, торговые павильоны, турбаза и транспорт.

В 2019 году в регионе работала только одна птицефабрика Ильшата Тукаева, которому пока удается избежать остановки. Предприятие проводит платежи по кредитам, глава компании считает банкротство неприемлемым сценарием. «У нас есть четкое понимание пути выхода на стабильный уровень развития. Сейчас активно ведутся переговоры со Сбербанком и Россельхозбанком. Со Сбербанком готовим мировое соглашение. Мы реструктурировали продажи в пользу опта и сформировали экспортный канал, увеличили отгрузку в торговые сети», — объясняют «Делу» на птицефабрике.

В итоге в Самарской области в прошлом году было зафиксировано самое низкое поголовье птицы за последнее десятилетие — 2439 тыс. голов. Для сравнения, в 2009 году этот показатель равнялся 4132 тыс. голов. Объемы потребления мяса птицы в Самарской области, по оценкам, предоставленным «Делу» специалистами Тимашевской птицефабрики, превышают 100 тыс. тонн в год. «Мясо птицы — ключевая позиция на рынке, оно дешевле и менее калорийное, чем свинина, например, — говорит «Делу»

Михаил Крылов, генеральный директор компании «Холдинг «Самарский бройлер». — У Самарской области большой потенциал в сфере птицеводства и восстанавливать его однозначно стоит — позитивную роль играет неплохое расположение и транспортная доступность».

Несмотря на все перспективы, в региональном птицеводстве что-то все время идет не так, и в области, по данным Самарстата, в 2019 году было произведено только чуть более 41 тыс. тонн этой продукции.

Сдвинуть региональное производство птицы с мертвой точки, по мнению Раифа Сафина, сможет именно его группа компаний с их проектом перезапуска Обшаровской птицефабрики к 2022 году. «В реконструкцию Обшаровской птицефабрики в ближайший год мы планируем инвестировать более 100 млн рублей собственных средств, это даст возможность запустить фабрику. Второй этап — выход на проектные мощности — порядка 20 тысяч тонн мяса птицы в год. На втором этапе подключится иностранный инвестор, и мы рассматриваем партнерские инструменты финансирования. Общий объем инвестиций составляет порядка 3,49 млрд рублей», — мечтает Раиф Сафин.

## ПО ЗЕРНЫШКУ

В группу «Амар» помимо титульной «Амар Групп Холдинг» входят четыре торговые и производственные компании («Амар Агро Экспорт», «Амар Медикал», ТД «Дары Подворья», «Группа компаний «Халыль Продукт Самара») и две финансовые («Орфид Инвестмент» и «Амар Агро Инвест»). Совокупная выручка опублико-

вавших годовую отчетность за 2018 год двух из них составила 130 млн рублей. Компания с переменным успехом проводит экспортные операции. Основные потоки направлены в Казахстан и Киргизию в объеме 100 тонн в год. В планах на май 2020 года, по словам Сафина, начать поставки в Саудовскую Аравию (первые 54 тонны, пробные два морских контейнера), а в июне — поставка продукции в Таджикистан и Узбекистан (около 100 тонн в год). Прогноз позитивный, но он уже звучал... год назад. «До февраля 2020 года мы не могли осуществлять экспортные поставки из-за незаконченной процедуры международной регистрации торговой марки AMAR Russian Chicken, нам пришлось воздержаться от поставок исходя из соображений безопасности, защиты интеллектуальной собственности», — объясняет задержку выхода на арабский и среднеазиатский рынок Раиф Сафин. Убой птицы для экспорта и торговли на внутреннем рынке сегодня производится «Амар Групп» на площадках двух птицефабрик в Республике Чувашия. «Объем закупаемой нами продукции не более 10% от ежемесячного производства в 2500 тонн», — говорит Сафин, не разглашая информацию о контрагентах, как и о партнерах в Башкирии и в Пензенской области. Объем поставляемой оттуда продукции невелик, по словам Сафина, «когда только необходимо» порядка 500 тонн в год. Заявленная маржинальность продажи закупленной птицы под собственным брендом около 15%. «Сегодня птицефабрика не функционирует. На начальном этапе будут отремонтированы четыре птичника (первых цыплят высадим в апреле) из 42 имеющихся и восстановлен мини-цех убоя. Приобретаем линию по изготовлению собственных комбикормов. При собственном выращивании цыплят бройлеров мы будем иметь маржинальность не менее 20 рублей с килограмма. В этом году мы сможем произвести в Обшаровке цыплят бройлеров в четырех птичниках в три полных цикла, порядка 406,5 тонн мяса, а на 2021 год при модернизации 14 птичников мы сможем нарастить объем производимой продукции до 2,75 тысячи тонн мяса цыпленка бройлера в год», — рассказывает Раиф Сафин. Убеждая всех в реальности происходящего, представители холдинга погружаются в перспективы, граничащие с фантастикой, рассуждая об исламских инвестициях в обшаровское производство и выпуске самарской компанией исламского аналога облигаций — сукук, распространенных в

странах шариаха и не встречающихся на территории РФ. Традиционные кредиты банков якобы не интересуют исламских бизнесменов и, конечно, вовсе не потому, что у появившегося несколько лет назад маленького холдинга нет доступа к крупным кредитным линиям.

Свои твердые намерения заполучить партнера из исламского мира холдинг «Амар Групп» подкрепил созданием специальной проектной компании — «Амар Агро Инвест», принадлежащей титульной «Амар Групп Холдинг». Планируется, что доля в уставном капитале специальной проектной компании будет передана инвестору по номинальной стоимости с целью совместной реализации инвестиционных проектов.

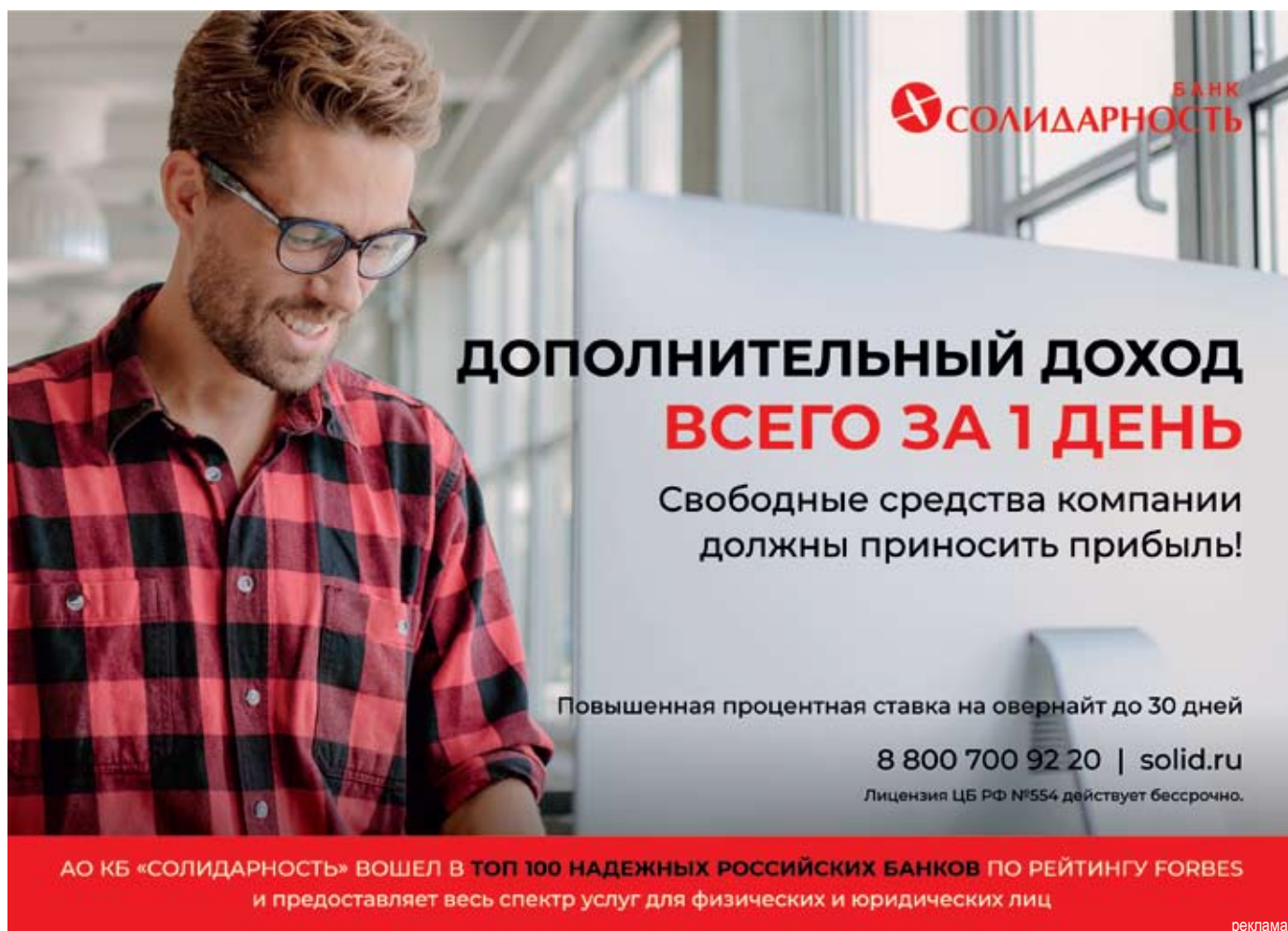
Участники рынка успех предприятия Сафина оценивают скептически в силу бедственного положения приобретенного «Амар Групп» актива и слабой инвестиционной привлекательности отрасли. Такое положение дел позволяет усомниться не только в возможностях привлечения многомиллиардных инвестиций, но и в возможности вложений в проект собствен-

ных средств холдинга в весьма скромных объемах.

## НЕ ПРОСТОЕ, А ЗОЛОТОЕ

По мнению экс-директора одной из крупных птицефабрик региона, Обшаровская птицефабрика была изначально сформирована нерационально, что и привело к ее разорению. «Это большая, неповоротливая структура из десятков разрозненных площадок, на которых практиковались устаревшие технологии. Сейчас, насколько мне известно, там даже коммуникации все отключены. Ее, по сути, нужно не восстанавливать, а строить заново, с оснащением современными технологиями производства. Тут не один и не три миллиарда могут понадобиться», — говорит источник «Дела». Кроме того, рынок мяса птицы региона заполнен продукцией из соседних регионов (Татарстан, Мордовия и других) и даже такие гиганты, как холдинг Ильшата Тукаева, инвестировавший в Тимашевскую птицефабрику, испытывают колоссальные трудности во

взаимоотношениях с кредиторами. Срок окупаемости инвестиций в птицеводческую отрасль не менее 5-7 лет, а объемы требуются огромные. «Нельзя однозначно сказать, что это не интересно инвесторам. Птицеводство — перспективное направление. Речь идет об объеме инвестиций, — высказывают свои сомнения представители фабрики Ильшата Тукаева. — На примере работающей Тимашевской птицефабрики: чтобы увеличить объем производства до 100 тыс. тонн, требуется от одного до двух миллиардов. Какие суммы нужны для восстановления полностью разрушенной Обшаровской птицефабрики? В несколько раз большие. Остается только задумываться». По мнению собеседников «Дела», привлечь кредитные линии или партнерские деньги инвесторов могли бы государственные гарантии. Задумывались ли региональные власти над этим или другими способами поддержки восстановления производства мяса птицы в Самарской области, «Делу» выяснить не удалось, в ответ на вопросы издания глава регионального минсельхоза предпочел хранить молчание. **Д**



**БАНК СОЛИДАРНОСТЬ**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД  
ВСЕГО ЗА 1 ДЕНЬ**

Свободные средства компании  
должны приносить прибыль!

Повышенная процентная ставка на овернайт до 30 дней

8 800 700 92 20 | solid.ru

Лицензия ЦБ РФ №554 действует бессрочно.

АО КБ «СОЛИДАРНОСТЬ» ВОШЕЛ В ТОП 100 НАДЕЖНЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ПО РЕЙТИНГУ FORBES  
и предоставляет весь спектр услуг для физических и юридических лиц

реклама





Фото: Станислав Васьков / ТАСС

Проекты

# ДЮОРРДОМ

## ОЧЕРЕДНОЙ МНОГОМИЛЛИАРДНЫЙ АГРОИНВЕСТИТОР МОЖЕТ ТАК И НЕ ДОЙТИ ДО САМАРСКИХ ПОЛЕЙ. ПОЧЕМУ

**Т**рехсотлетнее село Старое Резяпкино — одно из пяти крупнейших сел Клявлинского района, в трех с половиной часах пути от Самары и 15 км от райцентра. На площади 10 га близ села в марте нынешнего года уже должно было начаться строительство первого из трех огромных животноводческих комплексов. О планах нового стратегического для самарского сельского хозяйства инвестора — федеральной компании «ЭкоНива» во главе с немецким бизнесменом Штефаном Дюрром еще в прошлом году торжественно объявили власти региона. На

протяжении последних лет заявления о многомиллиардных инвестициях различных российских агрохолдингов в самарский агробизнес делались руководителями Самарской области уже много раз. Все эти обещания по разным причинам растаяли как дым. Каждый новый губернатор региона приходил с обещаниями возрождения в первую очередь давно легшего костью областного животноводства. Очередное громкое соглашение на этот счет еще в августе прошлого года было заключено с крупнейшим производителем молока в России — группой «ЭкоНива». Озвученный по итогам переговоров в Самаре объем инвестиций на строительство в трех районах как минимум трех животноводческих комплексов общим поголо-

вьем не менее 10 тысяч голов — 12 млрд рублей. Однако, как выяснило «Дело», этих миллиардов регион рискует не дожидаться, так же как и других, когда-то уже появлявшихся на самарском горизонте. Что происходит?

### МОЛОЧНЫЕ РЕКИ

«К сожалению, производители сырого молока Самарской области не могут полностью обеспечить потребности местной переработки. Лишь около 40% сырья на все заводы и сыроварни поставляется местными хозяйствами. Остальные 60% от потребности завозится из других регионов, в частности из Татарстана. Цифры варьируются в зависимости от сезонных

надоев и спроса на готовую молочную продукцию. Потребность в сыром молоке в Самарской области оценивается в пределах от 750 до 1000 тонн ежедневно», — говорит «Делу» Алексей Сорокин, председатель Ассоциации переработчиков молока «Дамол».

Гигантские инвестиции «ЭкоНивы» в реинкарнацию сгинувшего молочного животноводства Самарской области должны были начаться уже нынешней весной. Об этом власти региона заявили сразу после подписания соглашения с главой и совладельцем «ЭкоНивы» Штефаном Дюрром в августе прошлого года. Планы с тех пор подтверждались сторонами не раз.

В конце октября в Клявлинском районе, где должна появиться первая молочная ферма, выездное совещание проводил председатель правительства Самарской области Виктор Кудряшов. «Рассчитываем, что проектирование начнется уже до конца года. Министерство сельского хозяйства региона и администрация района делают все необходимое, чтобы уже весной следующего года здесь началось строительство», — заявлял Кудряшов. В декабре о планах совместной работы с «ЭкоНивой» министру сельского хозяйства России Дмитрию Патрушеву докладывал губернатор Дмитрий Азаров. В феврале нынешнего года глава региона специально отмечал новый животноводческий проект в своем Послании депутатам областного парламента, подтверждая, что нынешний год должен стать ключевым в сотрудничестве с крупным европейским агрохолдингом.

«Как же, слышали, знаем, ждем. Приезжали осенью в район из «ЭкоНивы» и из министерства. Обещали, что будут строить ферму, сеять корма. В Самаре немец был, но до нас не доехал», — бесхитростно рассказывают «Делу» в администрации сельского поселения Черный Ключ Клявлинского района. На свои пустующие поля сельчане пока смотрят с тоской: в марте никакими новыми коровниками в районе, мечтающем о славе передового молочного производства, еще, что называется, и не пахло, хотя в середине февраля в Клявлино была зарегистрирована компания «Северная Нива Самара», принадлежащая немецкой Ekosem — Agrar AG («Экозем — аграр ГМБХ») — собственнику российского холдинга «ЭкоНива».

«Компания «Северная Нива», входящая в ГК «ЭкоНива», начинает свою деятельность в Клявлинском, Борском и Похвистневском районах Самарской области, — обнадеживает «Дело» и грустных самарских колхозников Петр Дубянский,

региональный директор по Приволжскому федеральному округу компании «Северная Нива». — Инициатором проекта выступило правительство Самарской области. В планах агрохолдинга «ЭкоНива» строительство по одному животноводческому комплексу в каждом из перечисленных районов региона, где было взято в аренду 8,5 тысячи гектаров земли. Общий объем инвестиций составит 12 млрд рублей, который разделен на три инвестиционные площадки по 4 млрд рублей каждая. Однако когда конкретно начнет свою деятельность «ЭкоНива» в этих районах — Дубянский не уточнил. Более того, выясняется, что и денег у компании на проекты в Самаре пока нет: переговоры о кредитах еще только ведутся, нет даже готового проекта первой фермы, под который нужно будет просить банковские займы.

«В настоящее время разрабатывается проект на 3,5 тысячи коров и производством 100 тонн сырого молока в сутки. По прогнозам, окупаемость проекта составит двенадцать лет, переговоры о его финансировании мы ведем с Россельхозбанком», — говорит «Делу» Петр Дубянский. О причинах задержки строительства он не рассказывает, но не забывает в очередной раз напомнить, что впоследствии Самарская область станет четвертым субъектом ПФО, в котором представлена ГК «ЭкоНива», наряду с Оренбургской областью, республиками Татарстан и Башкортостан. «Преимущества Самарской области можно назвать: большой рынок сбыта, южные широты, позволяющие получать богатый урожай кормовых культур, и удобную транспортную развязку», — нахваливает планы компании Дубянский.

В самарском региональном филиале Россельхозбанка «Делу» не удалось получить информацию о каких-либо переговорах о кредитных линиях на строительство «ЭкоНивой» трех животноводческих комплексов в Самарской области. «Они работают с нами по многим проектам, но по комплексам в Клявлино, Похвистневе и Борском на нас не выходили», — говорит источник «Дела» в банке. Интересно, что о самарских планах до сих пор ничего не сообщается и на официальном сайте «ЭкоНивы». Удивительно? Не факт, если учесть, что еще в ноябре прошлого года

глава «ЭкоНивы» Штефан Дюрр официально объявил о том, что новые молочные фермы в России «ЭкоНива»... пока строить не планирует.

## КИСЕЛЬНЫЕ БЕРЕГА

«Слишком быстро расти не всегда хорошо», — печально признавался в конце ноября прошлого года воронежскому «Коммерсанту» Штефан Дюрр, заявивший, что «ЭкоНива» минимум на год прекращает инвестиции в строительство новых молочных ферм. В 2018 году группа запустила восемь молочных комплексов, в 2019-м — шесть, еще 11 строятся. «Мы достроим их в течение 2019 года, а с новыми возьмем паузу на год», — пояснял господин Дюрр. Он сообщил также, что компания минимум на год откладывает и возможное проведение IPO, а оборотные средства сегодня планирует в первую очередь направлять на развитие переработки, ведь банки «внимательно смотрят на уровень закредитованности».

«ЭкоНива», которую называют протеже бывшего министра сельского хозяйства России, бывшего воронежского губернатора Алексея Гордеева, известна на российском рынке уже давно. В нее входит порядка 40 сельскохозяйственных предприятий по всей России: как небольших (с ежегодной выручкой, измеряемой десятками тысяч рублей), так и крупных (с более чем 2 млрд рублей выручки), работающих по разным направлениям сельского хозяйства. Оборот только холдинговой структуры «ЭкоНивы» составляет порядка 1,5 млрд рублей.

Согласно годовому отчету, опубликованному в июне прошлого года Ekosem — Agrar AG, российский холдинг по итогам 2018 года существенно вырос. По оценкам профильного аналитического портала Milknews, помимо наращивания активов по производству сырого молока (это направление приносит 56% доходов компании, на 30 апреля 2019 года дойное стадо всех ферм холдинга насчитывало 77 тыс. голов, производящих более 2 тыс. тонн молока в сутки — крупнейший в России результат), «ЭкоНива» в ближайшие годы может стать лидирующим вертикально-интегрированным поставщиком молоч-

---

С 554 ДО 808 МЛН ЕВРО  
ЗА ГОД ВЫРОСЛА **ДОЛГОВАЯ**  
**НАГРУЗКА «ЭКОНИВЫ»**

ной продукции в России, развивая собственную переработку.

В 2018 году компания увеличила объем продаж на 40% в сравнении с 2017 годом — до 244,9 млн евро. Валовое производство за год выросло на 73,7% до 377,6 млн евро. Почти в 2,5 раза увеличилась чистая прибыль холдинга с 7,5 млн до 18,7 млн евро.

Компания активно пользуется механизмами господдержки. По данным Milknews, в 2018 году холдинг получил с помощью государства порядка 9,1 млрд рублей, а на первое полугодие 2019 года баланс выделенных «ЭкоНиве» государственных средств составил 13 млрд рублей, 7,5 млрд из которых — льготные кредиты со сниженной процентной ставкой.

Однако профильные эксперты обращают внимание на резкий рост долговой нагрузки компании с 554,225 млн евро до 808,03 млн евро, связанной не только с приобретением новых активов (как в случае с обязательствами в 2 млрд рублей, возникшими в 2017 году после приобретения «Ока Агро» и «Ока Молоко» и погашенными в конце 2018 года), но и с необходимостью постоянного рефинансирования банковских кредитных линий. Согласно ИС «СПАРК», кредитные линии «ЭкоНивы» открывались в основном в Альфа-Банке, Сбербанке и Россельхозбанке, которые и числятся основными залогодержателями «ЭкоНивы». Залогам чаще всего выступают доли в дочерних компаниях холдинга, под проекты которых и выдавались средства. В такой ситуации для дальнейшего существования холдинга, очевидно, будут необходимы новые займы.

В 2019 году в разных регионах России «ЭкоНива» строила 15 животноводческих комплексов на 50 тыс. голов. Общая сумма инвестиций в новые производства оценивалась почти в 42 млрд рублей. Кроме того, огромные инвестиции запланированы в собственную переработку. Сообщалось, что компания строит большой перерабатывающий завод в Новосибирске, проектирует заводы в Воронежской (Бобровский район) и Московской областях, развивает Аннинский молокозавод в Воронежской области, а также рассматривает возможность строительства предприятий в Оренбургской области, Башкирии и Ленинградской области. Предстоящие инвестиции в развитие переработки в «ЭкоНиве» оценивали в 70 млрд рублей.

Ни в отчетах «ЭкоНивы», ни на официальном сайте ничего о планах строи-



тельства животноводческих комплексов в Самарской области пока не сообщается. Появятся ли вообще такие сообщения?

## «НА ЛУГУ ПАСЕТСЯ КО»

Российские эксперты называют группу Штефана Дюрра «молочным «Газпромом», но в последнее время все чаще оценивают перспективы компании в России более чем скептически. Основная причина — гигантские долги. В самых жестких отзывах «ЭкоНива» характеризуется недоброжелателями едва ли не как кредитная пирамида, живущая исключительно за счет поразительного протекционизма Россельхозбанка.

«Россельхозбанк выдает компании Дюрра 95% от стоимости проекта в Новосибирске, и только 5% добавляет сам заемщик. Мало того, добавленные 5% не являются собственными средствами Дюрра, а представляют собой средства от ранее выданного кредита. Указанные 5% вносятся даже не денежными средствами. То есть на ранее выданный кредит берется новый», — приводила версию деятельности «ЭкоНивы» газета «Новые известия». «Каждый последующий кредит Дюрра больше предыдущего», — удивляются некоторые аналитики. Надолго ли хватит «ЭкоНиве» лоббистской поддержки — большой вопрос, особенно в условиях начавшегося в марте катастрофического падения экономики в связи с обвалом цен на нефть и курса рубля.

В этой связи возможность группы Дюрра профинансировать 12-миллиардные инвестиции в молочные фермы в Самарской области становятся все более призрачными. «Это очень дорогостоящее производство. Без кредитной линии такой проект осуществить сложно. Молоч-

### ПОТОМ

Петр Дубянский не уточнил, через сколько лет после 2021 года начнется строительство ферм в Борском районе

ная ферма — это не коровник. Это современные технологии, это десятки гектаров земли для выращивания кормов, это закупка са-

мого стада. В отличие от нетелей российского производства, одна нетель, которую закупали в Европе для нашей фермы, например, стоила порядка двух тысяч евро. Они озвучивают адекватные объемы инвестиций. Могут понадобиться заемные средства», — считает Михаил Фаерман, директор самарского СПХ «Экопродукт».

«В сложившихся условиях говорить о проектах с горизонтом окупаемости семь-девять, а в случае с проектом строительства животноводческих комплексов 12 лет — очень сложно», — говорит «Делу» руководитель компании «Крез», экс-глава самарского филиала Судостроительного банка Александр Шевяков. — В рамках таких сроков не сформирована ресурсная база самих кредитных организаций. Сегодня депозиты размещаются на срок от одного до трех лет максимум, а развитие ситуации сулит еще более сложное положение. Софинансировать такой проект в Самарской области можно лишь при условии участия не менее 20-30% собственных средств инвестора — слишком велики риски. Тем более если обратиться к истории подобных проектов в регионе, большинство которых приведено в состоянии банкротства, ни один из них не был реализован в том виде, чтобы он мог эффективно работать сегодня».

«У нас «ЭкоНива»? Не знаю ничего об этом. «Корпорация развития Самарской области» хотела животноводческий комплекс строить, даже корма сеяла, но так и не построила. Сейчас эти земли распаханы, принадлежат «Покровскому», никакой «ЭкоНиве» мы никаких участков не выделяли», — недоумевают в беседе с «Делом» в администрации Борского района. В местном управлении сельского хозяйства о строительстве комплекса на 3,5 тыс. голов ничего не известно, да и свободных земель под него в районе нет.

Впрочем, в Борском районе «ЭкоНива» обещает появиться «после 2021 года», говорит «Делу» Петр Дубянский.

Через сколько именно лет или десятилетий после 2021 года она появится — не уточняется. **Д**

— Виктория Петрова,  
Андрей Гаврюшенко



# ПЕРСПЕКТИВЫ ДО БЕСКОНЕЧНОСТИ

ГУП СО «Самарский центр развития животноводства  
«Велес» готовится к акционированию

**Государственное унитарное предприятие «Велес» было создано для реанимации регионального животноводства. Вот уже десять лет оно закупает за пределами Самарской области крупный рогатый скот и передает фермерским хозяйствам и сельхозпредприятиям в Самарской области на договорных условиях, с целью увеличения в регионе поголовья КРС. Это единственное предприятие в России, которое работает по такой системе. В этом году ГУП включено в программу приватизации. О результатах десяти лет работы, приватизации и будущих перспективах рассказал генеральный директор «Велеса» Николай Анкуда.**

**— По какому принципу работало ГУП, на чем должно было зарабатывать?**

— Наша работа в 2010 году была определена руководством Самарской области. По сути это кредит, но мы не даем деньги — мы даем животных, и не берем деньги — нам отдают животных! Первоочередные цели, которые стояли перед нами, — это создание новых рабочих мест и обеспечение работой существующих хозяйств, а также передача животных в надежные руки, то есть в те хозяйства, которые осознают степень серьезности задач по уходу, содержанию, увеличению поголовья такого скота. В первые семь лет

нашей работы общая сумма приведенного скота составила 14,5 тысячи голов и была передана в товарный кредит, а по истечении сроков животные возвращались обратно на договорных условиях, но, к сожалению, не все предприятия справлялись с исполнением обязательств и далеко не всегда животные соответствуют тому качеству, в котором были переданы. Тем не менее, чтобы давать возможность работать в этом сегменте не только крупным предприятиям, но и вновь создаваемым

**100% АКЦИЙ  
НАШЕГО  
ПРЕДПРИЯТИЯ  
БУДУТ  
ПРИНАДЛЕЖАТЬ  
ГОСУДАРСТВУ**

личным подсобным хозяйствам или индивидуальным предпринимателям, перед нами встал вопрос: «Что мы предлагаем и кому?» Животных, которые требуют особого внимания и ухода, или же тех, с которыми проще работать, содержание которых не влечет за собой крупных затрат? Именно поэтому в течение этих десяти лет мы передавали не племенной скот, а товарный, учитывая финансовые возможности наших клиентов.

**— Как вы оцениваете результаты десятилетия работы?**

— Анализируя прошедшее десятилетие, можно точно сказать, что с 2016 года мы практически не прибегали к заимствованиям, которые ранее выделялись в виде уставного капитала и субсидий, и не просили государственной поддержки, поэтому по праву можем считать себя самодостаточным предприятием. Также определенным достижением можно назвать тот факт, что за это десятилетие мы работали и работаем по сей день строго по закону и порядку. Никогда у нас не было задержек заработной платы сотрудникам, на нас не налагались штрафы, у нас нет долгов перед банками, все наши обязательства выполнены. Удачно пройдены многократные проверки Счетной палаты Самарской области, министерства финансов, сельского хозяйства, имущественных отношений. С 2015 года получен возврат скота порядка 6 тыс. голов и передан в следующие руки без заимствований из бюджета. Кроме того, мы начали приобретение не товарного скота, как это было раньше (причиной тому служила работа только с малыми формами хозяйств, крупные предприятия не входили в зону нашего внимания), а уже племенного. Мы закупали чистокровных животных с достоверным происхождением. Мы сохранили и приумножили социальное значение нашего проекта. У нас нет и никогда не было особых условий и требований для потенциальных клиентов. Нет сложных поручительств или залогов для тех, кому мы предоставляем животных. Однако то, что предстоит сделать, — это гораздо важнее!



**— Какие преобразования запланированы?**

— Задач и целей очень много и осуществить их мы собираемся в ближайший год. Основное, что необходимо сделать для повышения качества нашей работы, — это увеличить поголовье крупного рогатого скота, шире использовать научный опыт, создать два сервисных центра по искусственному осеменению, провести процедуру акционирования, обеспечить поставку животных, предусмотренную планом закупки на 2020 год, создать площадку по передержке скота и сконцентрировать свое внимание на строительстве или приобретении собственных площадок для производства.

**— Сохранится ли после акционирования сельскохозяйственное назначение предприятия?**

— По определению и по уставу сущность нашего предприятия — это оказание поддержки для развития агропромышленности, то есть сельскохозяйственное назначение однозначно сохраняется. Сегодня мы находимся в собственности министерства имущества, однако все свои действия согласовываем с министерством сельского хозяйства, а также формируем свои задачи исходя из планов, которые оно ставит.

**— Останется ли предприятие в государственной собственности после его приватизации?**

— На сегодняшний день мы являемся предприятием министерства имущества и можем с полной уверенностью заявить, что

**У НАС НЕТ И НЕ  
БЫЛО ОСОБЫХ  
УСЛОВИЙ ДЛЯ  
ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ  
КЛИЕНТОВ**

100% акций нашего предприятия будут принадлежать государству. Хочу заметить, что неким образом помехаются организационно-правовая форма и взаимоотношения с поставщиками. Мы искренне надеемся, что, являясь собственностью государства, система закупок скота, инвентаря, лекарств будет находиться у нас в хозяйственном ведении, ведь для того, чтобы ставить задачи и добиваться результата, нужно иметь собственные полномочия, которые дают возможность оперативно принимать решения. Но эти нюансы станут понятны,

когда пройдет сама процедура акционирования, будут избраны совет директоров и руководитель.

**— Какая форма собственности позволяет более эффективно управлять сельскохозяйственными предприятиями — государственная или частная?**

— Однозначного ответа дать не могу, потому что я никогда не работал в частной компании. Все свои рабочие 55 лет я посвятил государственным структурам. Для меня проще работать там, где больше порядка! Могу предположить, что там, где есть упрощенный бухгалтерский учет, где не надо выполнять нормативные требования, связанные с закупками, работа проходит эффективнее. Может быть, в государственных структурах все излишне «забюрокрачено», но именно там проще разрешаются спорные вопросы, потому что есть порядок и закон, на который лишь нужно ориентироваться и усиленно работать. Конечно, тут есть свои минусы, иметь дело с бюджетными деньгами — это всегда двойная ответственность и сложность. Могу отметить на примере нашего предприятия, что, работая в государственной структуре и проходя многочисленный ряд проверок, мы учитываем и исправляем множество недостатков, что помогает нам работать продуктивнее и развиваться быстрее.

**— Что наиболее эффективно может влиять на создание устойчивой положительной динамики в развитии животноводства?**

— Во-первых, толчком в развитии животноводства стали санкции. Запросы потребителей выросли, что потребовало увеличения объемов производства, а вследствие этого и увеличился спрос. В то же время, чтобы увеличить объемы, нужно постоянно совершенствовать систему управления и содержания скота, это мотивирует и создает положительную динамику. Можно точно сказать, что эффективно на развитие влияет поддержка, которая оказывается агропромышленному комплексу последние восемь лет. **Д**

Криминал

# КРЫСЫ В ЯБЛОКАХ

## МАСШТАБНАЯ ТРАГЕДИЯ В ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ АГРОКОМПАНИЙ РЕГИОНА: КАК БИЗНЕС ВЫЖИМАЕТ СОКИ ИЗ БЕСПРАВНЫХ РАБОЧИХ-МИГРАНТОВ

**М**асштабное отравление крысиным ядом десятков работников одной из крупнейших самарских агрокомпаний, производителя яблок «Кошелевского посада», стало поводом для международного скандала еще летом прошлого года. Информационные агентства Узбекистана, Таджикистана и других среднеазиатских республик пестрели сообщениями о смерти одного и доставленных в больницы Самары и Тольятти почти 70 других пострадавших работников самарской агрокомпании — уроженцах узбекского Хорезма и его окрестностей, в том числе трехлетнем ребенке.

До сих пор, как сообщил «Делу» региональный СК, не получены результаты судебно-медицинских экспертиз и не названы причины трагедии, никому не предъявлены обвинения, нет информации о выплате компенсаций пострадавшим компанией-работодателем, принадлежащей одному из самых богатых владельцев самарского агробизнеса Ивану Сивакову. Молчит и сам Сиваков. «Руководитель вернул ваш запрос без резолюции», — ответила «Делу» по телефону помощница собственника «Кошелевского посада».

Самостоятельное расследование происшествия будто бы ведет и консульство Узбекистана, расположенное в Казани. «Генеральный консул приез-

жал в Самарскую область для выяснения обстоятельств трагедии на месте, никакого содействия не встретил», — не без возмущения делятся в беседе с «Делом» своим недоумением сотрудники консульства, однако официальные запросы «Дела» о том, что выяснил генеральный консул Узбекистана в Казани Фариддин Насриев во время визита в Самару и какие шаги были предприняты для помощи пострадавшим, не нашли ответа на момент сдачи номера ни со стороны консульства в Казани, ни в посольстве Узбекистана в Москве, ни в МИД республики в Ташкенте. Что стало с пострадавшими, когда закончится следствие и кого назначат виновными?

### ПОД ПРЕСС

«Я не могу прокомментировать случившееся, идет следствие, больше я ничего не знаю», — с усталым раздражением в голосе говорит в телефонной беседе с «Делом» Наиль Шаркаев, директор «Кошелевского посада». Компания с оборотом в 2018 году без малого четверть миллиарда рублей специализируется на выращивании яблок и ягод в Сызранском районе Самарской области. Принадлежит она одному из лидеров рейтинга «Дела»

топ-100 «Самых богатых агробаронов региона» Ивану Сивакову, бенефициару холдинга «Нектар», производящего соки. Его бизнес в 2018 году показал совокупную выручку на уровне 2,7 млрд рублей, рост по сравнению с 2017 годом составил порядка 20%. Стоит отметить, что компания, на территории которой произошла трагедия, довольно известна и вне структуры холдинга как один из крупнейших производителей яблок и ягод, как в регионе, так и в целом по России.

Новая слава пришла к предприятию неожиданно-негаданно в середине июля прошлого года. «Мы работали садовниками, растили яблоки и ягоды. В тот день собирали смородину, нам стало плохо, изо рта пошла кровь», — цитировал ужасные воспоминания одного из потерпевших работников EADaily прошлым летом. Один из узбекских садовников Сивакова умер, 27 проходили лечение в Самарской областной клинической больнице, еще 41 человек — в Тольятти. Что с ними стало дальше и продолжились ли смерти людей после масштабного отравления — неизвестно, трудовые мигранты вернулись на родину в Узбекистан и следы их затерялись. Да и кому интересны бесправные рабочие, которых тысячами ежегодно завоз-

---

## ОДИН ИЗ УЗБЕКСКИХ САДОВНИКОВ **ИВАНА СИВАКОВА** УМЕР В САМАРЕ





ят на сезонные работы и безжалостно эксплуатируют в нечеловеческих условиях самарские агрокомпании?

По факту смерти потерпевшего прокуратурой Сызранского района было инициировано уголовное дело, далее оно было передано в следственное управление СК по Самарской области.

За несколько дней до трагедии в Ульяновской области произошел аналогичный случай. С теми же симптомами отравления в больницы Ульяновска были доставлены 14 человек, погибли двое пожилых людей. СМИ распространили информацию о том, что следственные органы считают эти два случая взаимосвязанными. Результаты анализов госпитализированных работников «Кошелевского посада» и жителей Ульяновской области показали, что в крови потерпевших на момент отравления находился кумарин — крысиный яд. Якобы выяснилось, что все потерпевшие имели дело с домашним подсолнечным маслом, которое изготовил некий фермер Миронов, проживающий в одной из деревень Ульяновской области. Как утверждалось в СМИ, Миронову для отжима масла привез несколько мешков семян подсолнечника Андрей Богомолов, бывший директор предприятий Ивана Сивакова «Кошелевский посад» и «Кошелевка» (принесит порядка 70 млн рублей выручки ежегодно). Однако официальные подтверждения этому так и не появились. Почему — отдельный вопрос. Может

быть, потому, что огласка этой трагедии и настоящее расследование произошедшего беспрецедентного случая никому не нужны? «Я простой агроном, не имею никакого отношения к произошедшему», — оправдывался Богомолов в СМИ. «Делу» связаться с Андреем Богомоловым не удалось. На вопрос, работает ли он в «Кошелевском посаде», директор компании Наиль Шаркаев не ответил. Связано ли это с историей отравления, неизвестно, но должность агронома в компании, по данным портала Роструд.рф, вакантна.

## ЧЕРНЫЕ СЕМЕНА

В процессе разбирательства случившегося массового отравления в Самарской области было изъято 200 литров подсолнечного масла ульяновского домашнего производства. Как именно это масло попало к гражданам Узбекистана — остается загадкой. Отравившиеся работники жили на территории предприятия, как признает директор «Кошелевского посада» в беседе с «Делом», им было выделено помещение, где они могли спать, есть и, соответственно, готовить себе еду.

Существуют предположения, что кто-то из сотрудников «Кошелевского посада» и производитель масла заключили между собой некую бартерную сделку, и отравленное масло поехало из Ульяновска в Сызранский район в качестве платы за сырье для его же производства. Далее это масло по привлекательной цене было про-

дано гастарбайтерам. Собеседники «Дела» считают эту версию вполне правдоподобной. «Возможно, на таких крошечных кустарных заводиках, как в Ульяновской области, это практикуется. Большинство таких предприятий закрылось, а оборудование распилили на металлолом. Их рентабельность не идет ни в какое сравнение с реальным производством. Если вы видите, что кто-то на рынках в бутылках продает масло, эти люди просто закупают его на крупных заводах по переработке семечки и затем разливают в бутылки. Но чтобы такие фермеры целенаправленно покупали семечку для отжима в домашних условиях — такое вы практически не найдете. Это как держать одну корову для бизнеса», — делится своими предположениями генеральный директор компании «Агродом», производящей подсолнечное масло, Сергей Домахин. По мнению экспертов «Дела», скорее всего, предприятие ульяновского фермера изготавливало масло для «себя и друзей» из сырья «что Бог послал», не заботясь о его происхождении, — так под пресс и попали отравленные семечки.

Отравленным сырьем оказалось из-за простой человеческой халатности или жадности. «Во время травли мышей яд после посевной раскидывается по углам поля и может попасть на семена подсолнечника. Во время уборки территории ту семечку, на которую попал яд, следует утилизировать, а кто-то этого не делает. Кроме того, я знаю случаи, скажем так, хищений во


**МОЛЧАНИЕ —  
ЗОЛОТО**

Иван Сиваков никак не комментирует трагедию на своем предприятии

время посевной... Остается семечка для посева, которая уже была протравлена от паразитов и мелких грызунов. Люди просто ее забирают себе и не боятся последствий», — рассказывает «Делу» фермер, производящий подсолнечник в Самарской области.

Конечно, все это лишь предположения, и о причинах отравления, как и о том, как яд попал в масло, а масло на стол рабочим Ивана Сивакова, должно высказаться официальное следствие, к которому и обратилось «Дело». «Говорить о причинах отравления можно будет только после получения результатов химической и комиссионных судебно-медицинских экспертиз, которые до настоящего времени не получены», — ответила полковник юстиции Елена Шкаева, старший помощник руководителя следственного управления по Самарской области. Поразительно, ведь прошел уже почти год. Где же эти результаты, и не выгодно ли кому-то их скрывать?

## ОТБОРНЫЕ

Инцидент обрушил на «Кошелевский посад» внимание СМИ и контролирующих органов. Буквально через пару недель после трагедии на предприятии проводил проверку Россельхознадзор по Самарской области. Как сообщало ведомство в своих отчетах, «были установлены факты реализации партий зерна пшеницы и льна масличного без проведения исследований на весь перечень действующих веществ пестицидов, примененных при выращивании данных культур». По результатам проверки были выданы предписания с целью отмены деклараций о соответствии требованиям Технического регламента Таможенного союза «О безопасности зерна». «В связи с этим ООО «Кошелевский посад» и должностное лицо были привлечены к административной ответственности», — говорилось в сообщениях ведомства. Трудовая инспекция вышла в «Кошелевский посад» с проверкой соблюдения трудового законодательства, но о выявленных нарушениях в инспекции «Делу» не сообщили.

О том, насколько значимо было масштабное отравление граждан Узбекистана в самарской агрокомпании, свидетельствует факт создания целой межгосударственной комиссии с участием представителей властей Узбекистана и Самарской области. Руководство «Кошелевского посада» обещало комиссии компенсацию потерпевшим затрат на лечение, а сама комиссия обещала общественности выяснение всех подробностей произошедшего. Что же в итоге?

«Мы не знаем, как произошло отравление. Они отравились сами. Работодатель выплатил своим работникам больничный и расчетный. Все они вылечились и находятся в добром здравии. Часть наших граждан покинули территорию Самарской области и уехали домой, другие же продолжают свою трудовую деятельность на том же самом предприятии. Да, один гражданин Узбекистана скончался, но это могло произойти в связи с сердечным приступом», — говорит в телефонной беседе с «Делом» Фариддин Насриев. Официального ответа генконсула Узбекистана в Казани, напомним, «Дело» так и не получило.

## ЧТО ПРОРАСТЕТ

«Понимаете, мы работаем на территории Российской Федерации — на территории другого государства. Мы не можем никак влиять на ход дела, поэтому остается лишь ждать решения Следственного комитета. Мы неоднократно направляли в Самару запрос, но получали лишь отписки. Следствие ведется, оно не закончено», — объясняет свою беспомощность в защите интересов сограждан консул Узбекистана в Казани. Беззащитность — ключевая проблема, которую продемонстрировал скандал в Сызранском районе, в эпицентре которого оказалась такая известная, крупная организация, как «Кошелевский посад». Что говорить о мелких предприятиях региона, по которым растекаются огромные массы мигрантов, зачастую исчезая бесследно? Во время трагедии иностранцев, приехавших на заработки в регион, насчитывалось, по данным ГУ МВД по Самарской области, почти 130 тысяч. Это только по официальным данным. По неофициальным — гораздо больше. «Многие из отравленных в прошлом году узбеков в этом году к нам вернулись, — го-

# «ИЗ-ЗА КАРАНТИНА ГРАНИЦЫ ЗАКРЫТЫ, НО ОНИ ПЫТАЮТСЯ ПРИЕХАТЬ»



ворит «Делу» сотрудник «Кошелевского посада». — Сейчас из-за карантина границы закрыты, но они пытаются приехать».

Поток мигрантов в Самарскую область в поисках заработка не остановил ни трагический инцидент, ни то, что почти за год его расследование, похоже, не сдвинулось с места. Люди из нищих стран бывшего СССР готовы в России умирать за копейки, и бизнес этим часто беззащитно пользуется.

По истории в «Кошелевском посаде», по данным СУ СК по Самарской области, до сих пор не только не готовы экспертизы, но и не определены потерпевшие, не определен круг причин произошедшего и лиц, по чьей вине этого могло случиться. «С точки зрения закона ситуация ненормальная, а с точки зрения практики, к сожалению, вполне рядовая. Уголовные дела расследуются годами, экспертизы в самых сложных случаях должны выполняться в течение месяца-трех, но их годами не дожدهшь, зачастую



Фото: www.tatar-inform.ru

возбуждения уголовного дела приходится долго добиваться», — комментирует сложившуюся ситуацию Дмитрий Тараборин, управляющий партнер АБ «Карпов, Тараборин и партнеры».

По мнению экспертов «Дела», к «Кошелевскому посаду» по инциденту еще могут возникнуть вопросы: например, на каком основании на территории находился трехлетний ребенок, пострадавший вместе с работниками

#### БЕЗ ОТВЕТА

Генконсул Узбекистана Фариддин Насриев не может получить информацию о самарском расследовании

фирмы. Спасти работодателя в этой ситуации могут трудовые договоры с мигрантами, по условиям которых жилье,

например, могло предоставляться не только работникам, но и их семьям. Был ли в договорах «Кошелевского посада» такой пункт? Выяснить пока не удалось. Директор фирмы отказался отвечать на этот вопрос «Дела», как и на вопрос о выплате компенсаций стоимости лечения пострадавшим сотрудникам.

Когда же и чем закончится эта история? «Исходя из практики, скорее всего, виновных по этому делу назначат к августу и вряд ли это будет кто-то из работодателей», — считает адвокат Дмитрий Айвазян. □

— Анастасия Мурашина,  
Анна Верхоглядова



## Хотите ВЫСОКИХ достижений в бизнесе?

## ОТКРОЙТЕ РАСЧЁТНЫЙ СЧЁТ В ТОЛЬЯТТИХИМБАНКЕ

**ПРЕИМУЩЕСТВА:**

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

**ВОЗМОЖНОСТИ:**

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

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

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

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



# 20-89-11

Роскомнадзор


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

[vk.com/thb\\_tit](https://vk.com/thb_tit)



# «ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС МЕНЯЕТ МОЛОЧНЫЙ РЫНОК»

Новые игроки, сокращение производства сырья, рост конкуренции. Что будет с рынком молочной переработки

Второй год подряд российские молочные заводы «лихорадит» — сначала готовились к вводу системы электронной ветсертификации «Меркурий», с июня 2020-го грянет маркировка молочной продукции. Плюс снижение потребительской способности тормозит продажи молочной продукции. Работать становится все сложнее. О том, как с новыми вызовами справляются поволжские молокопереработчики, «Делу» рассказал председатель Ассоциации молочных производителей «Дамол» Алексей Соколин.

— Что такое «Дамол»? Откуда он взялся в Самарской области?

— «Дамол» — добровольное объединение производителей молочной продукции из нескольких российских регионов. В середине 2017 года мы договорились создать ассоциацию, чтобы вместе противостоять нестабильной экономической ситуации в стране, сообща работать в условиях жесткой конкуренции на рынке, поддерживать друг друга и делиться опытом, оптимизируя затраты, связанные с закупками, логистикой и сбытом. В Поволжье «Дамол» представлен тремя заводами. Два расположены в Самарской области — Пестравский маслозавод, производящий всем известную молочную продукцию «Пестравка», и открывшийся полгода назад под Тольятти завод «Волга Индустрия». Плюс расположенный в Ульяновской области молочный комбинат «Вита», который, кстати, в том числе производит сыры под маркой «Пестравка». Ассоциация — добровольное партнерство. Очень надеюсь, что со временем в



нее войдут и другие поволжские производители качественной натуральной молочной продукции. Переговоры с коллегами по бизнесу периодически ведем. Интерес к объединению есть. Он вызван тем, что официальные союзы далеко не всегда готовы решать проблемы периферийных предприятий.

— «Волга Индустрия» — новый игрок на молочном рынке, каковы производственные мощности предприятия?

— Завод работает с июня 2019-го на площадке, еще несколько лет назад занимаемой ЗАО «Данон Волга». Специализируется на выпуске кисломолочной продукции.



Его мощности рассчитаны на переработку 150 тонн молока ежедневно для выпуска йогуртов, молока и кефирных продуктов. К запуску предприятие модернизировали, затратив на реконструкцию несколько сотен миллионов рублей. За это время отремонтировали помещения, купили новое и обновили имеющееся оборудование, адаптировали его под современные требования, предъявляемые рынком к качеству молочных продуктов и их упаковке. Сырье на предприятие идет в основном с ферм Поволжья. Сначала завод выпускал молоко «Домашкино», с осени запустил линии по производству питьевых йогуртов «Пестровка». С конца года он стал одной из первых по стране площадок, начавших выпуск биопродукции новой, но весьма, на мой взгляд, амбициозной марки «Би-актив». Это функциональные биойогурты, обогащенные пробиотиками и витаминами. Делать такие под силу не каждому производству. А «Волга Индустрия» — завод особенный. Всегда с интересом его посещаю. Это завод-автомат, где работает минимум людей: предприятие управляется с одного пульта. В результате ни на одном участке молоко не соприкасается с человеческими руками, а при небольшой длине молокопроводов нет возможности попадания или развития в продуктах посторонних микроорганизмов. И

там очень жесткий контроль как качества сырья, так и готовой продукции. Конечно, далеко не все российские молокопереработчики могут похвастаться таким подходом к делу, таким оборудованием. Считаю, у предприятия очень хорошие перспективы.

## НА МОДЕРНИЗАЦИЮ «ВОЛГА ИНДУСТРИИ» ЗАТРАЧЕНО НЕСКОЛЬКО СОТЕН МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ

**— Каковы характеристики рынка производства и переработки молока и молочных продуктов в Самарской области? Кто на этом рынке ключевые игроки?**

— Ситуация на самарском рынке производства и переработки молока в целом отражает общероссийскую. Ежегодно сокращается производство фермами товарного сырого молока, то есть молока, пригодного в соответствии с действующими нормами качества для переработки

в молочную продукцию. На это влияет, в частности, высокая стоимость производства кормов в нашем регионе, а в средней полосе России достаточно короткий период заготовки кормов. При этом урожайность средняя. А подготовка почвы — затратный процесс. Инвесторы не хотят вкладываться в развитие хозяйств из-за высокой стоимости строительства новых ферм, дороговизны техники для заготовки кормов, оборудования молочных комплексов, доильного оборудования, высоких тарифов на энергоносители. К тому же ряд сельхозпроизводителей Самарской области делают акцент на развитии растениеводства, замещая посевные кормовые площади для молочного скота посевами более высокомаржинальных культур. Например, подсолнечником, который очень востребован на рынке и из года в год реализуется по хорошей цене, но для производства молока практически неприменим.

В целом рынок сырого товарного молока в последние пять лет именно в Самарской области сократился с 580 т/сут до 400 т/сут. Данные средние, поскольку летом коровы дают больше молока, чем зимой, когда надои падают.

На рынке переработки молока ситуация несколько иная. В последнее время многие заводы Самарской области увеличили





свои мощности. Дело в том, что современные технологии доставки и переработки сырого молока позволяют увеличить плечо доставки сырья. Если раньше было целесообразно привозить сырое молоко за 50-150 км до завода, то сейчас охлажденное на ферме молоко может доставляться современными молоковозами на расстояние до 500-700 км без потери качества. Учитывая, что Самарская область граничит с регионами, где исторически сложилась иная ситуация с производством сырого молока, — например, Татарстан производит более 3500 т/сут товарного сырого молока, Башкортостан — более 2400 т/сут, Удмуртия — до 3000 т/сут, — развитие переработки в нашей области обоснованно.

Сейчас основные переработчики молока в Самарском регионе — маслозавод «Пестравский», МК «Самаралакто», масло-сырзавод «Кошкинский» и еще несколько производителей. Общий объем переработки составляет порядка 1000 т/сут сырого молока.

**— Какие сегменты молочного рынка, на ваш взгляд, наиболее маржинальны?**

— Тут играет роль множество факторов. Если говорить про готовую молочную

продукцию, маржинальность того или иного продукта определяется затратами на его производство — как прямыми, так и косвенными. И тот производитель, который более-менее четко может снизить затраты без ущерба качеству, получает конкурентные преимущества. И не так уж важно, какой он производит при этом продукт — питьевое молоко, масло, творог, сметану, йогурты или сыр. Все зависит от затрат на сырье, переработку, доставку, каналы продаж и от спроса. Затраты на производство растут постоянно — это фонд оплаты труда, затраты на энергоносители, постоянно повышаемые требования к качеству упаковки, плюс маркировка и прочее. Сегодня объем продаж в первую очередь определяет потребительский спрос. А доходы населения, к сожалению, из года в год сокращаются. И именно это влияет на общее состояние рынка молочной продукции.

**— Как изменялась конкурентная среда?**

— В последние годы конкуренция стала более жесткой из-за прихода на рынок продукции переработчиков из других регионов. Рынок становится более динамичным и конкурентным.

**— Как сказываются на этом рынке процессы глобализации агробизнеса?**

— Процесс глобализации, безусловно, оказывает свое влияние. Мелким и средним производителям все труднее конкурировать с крупными агрохолдингами. У последних есть направления для развития. Средние предприятия могут обеспечить более привлекательную себестоимость переработки молока, но им труднее конкурировать на полке с крупными. Кроме того, важны уже сложившиеся отношения между переработчиком и производителем сырого молока. Мы вместе делаем общее дело и не можем существовать друг без друга. Знаю, что самарские заводы «Дамола», в частности Пестравский маслозавод, многие годы сотрудничают с такими передовыми фермами, как ГУП СО «Купинское», ЗАО «Луначарск», ООО «Проммол», ООО «Коровкино». Всегда очень тепло и с благодарностью коллеги отзываются об их непростом труде. Они — профессионалы. Мы поддерживаем друг друга в трудные времена. Да, бывает более удачный и урожайный год, более благоприятная ситуация на рынке готовой продукции. Но стратегически только при подобном партнерском подходе мы



можем помогать друг другу в движении вперед. Образно говоря, мы в одной упряжке.

— Если говорить о Пестравском маслозаводе и о «Волга Индустрии», из каких регионов они везут сырье, если не хватает местного?

— Оба завода делают продукцию только из натурального молока. А это уже своего рода знак качества. Поэтому требования к сырью очень высокие. И на 100% удовлетворить их только самарские фермы, к сожалению, не могут. Хотя заводы и стараются в первую очередь работать с местными производителями сырого молока, крупными хозяйствами. Однако, к сожалению, в силу разных объективных причин, таких как качество молока, транспортная доступность и удаленность от завода, сезонность, в среднем по году доля сырья от местных производителей составляет 60-65%, а 35-40% завозится из соседних регионов: Татарстана, Ульяновской области, где находятся другие наши заводы.

— К слову о качестве и сырьевых, и молочных продуктов уже на прилавках магазинов. Как вы можете оценить работу системы «Меркурий» в Самарской области?

— Скажу честно, при внедрении «Меркурия» практически у всех участников процесса были вопросы и сложности, зачастую технического характера. Они оказались временными, решаемыми. В целом система жизнеспособна. Основную задачу — прослеживаемость пути молока от коровы до полки в магазине, то есть до конечного потребителя, — «Меркурий» решает. Очевидно, что и молочным фермам, и переработчикам потребовалось время, чтобы привыкнуть работать в системе. Сейчас все партии молока, приходящие на переработку, обязательно имеют комплект электронных ветеринарно-сопроводительных документов (ЭВСД). Также полный комплект ЭВСД оформляется и на готовую продукцию, поступающую к потребителям.

— В начале разговора вы назвали бренд «Пестровка». Это один из признанных гигантов самарского молочного рынка. Какова его доля на этом рынке? Чем живет предприятие?

— Соглашусь с вами в оценке марки. Сложно найти в Самаре человека, во всяком случае, потребителя, который

## МОЛОЧНЫЕ РЕКИ

Откуда везут молоко в Самарскую область, ежесуточный объем производства молока, тонны



бы ее не знал. «Пестровка» более 15 лет. Сегодня, по данным исследований Nielsen, ей принадлежит 27% молочного рынка Самарской области. Бренд объединяет порядка 80 наименований только натуральной молочной и кисломолочной продукции. Это не просто слова, по информации сайта Роскачества, «Пестровка» — один из наиболее добросовестных производителей молока в целом по России. По данным маркетинговых исследований, она лидер в Самарской

## ЕЖЕГОДНО СОКРАЩАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВО ФЕРМАМИ ТОВАРНОГО СЫРОГО МОЛОКА

и Ульяновской областях в тех категориях молочных продуктов, которые выпускает и, кстати, в конце 2019-го стала победителем народного онлайн-голосования в конкурсе «Достояние Самарской губернии». Эти продукты продаются также в Пензенской, Саратовской, Волгоградской, Оренбургской областях, в республиках Татарстан и Башкортостан, в Москве и даже в Казахстане. Продукты «Пестровка» сегодня выпускают Пестровский маслозавод, ульяновский

комбинат «Вита» и тольяттинская площадка «Волга Индустрия».

— Как молочный рынок реагирует на постоянные изменения потребительских предпочтений?

— Для начала приведу несколько цифр. Недавно компания Nielsen представила анализ рынка молочной продукции за 2019 год. Один из основных выводов — тренд на здоровое питание продолжает главенствовать. Йогурты — самая динамичная по запуску новинок категория в России и мире. А вот продажи традиционных молока, сметаны, творога не показывают динамики. Хотя это одни из важнейших продуктов в рационе здорового питания человека. Причина в переориентации потребителя, главным образом, молодежи и людей среднего возраста на более современные, функциональные продукты — йогурты и молочные десерты. За год по стране современные молочные продукты — а на них приходится 25% рынка — выросли в денежном выражении на 4,1%, в натуральном — на 0,8%. Основная доля в этом сегменте приходится на питьевые и ложковые йогурты — 55,1%. Так, продажи питьевых йогуртов с фруктовыми и ягодными вкусами выросли на 3,3%. Потреблять такие продукты — значит быть в тренде, следить за рационом питания. Именно поэтому считаю очень своевременным запуск бренда «Биактив», расширение линейки продуктов «Пестровка» питьевыми фруктовыми и ягодными йогуртами. **D**

# ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

В 2020 году экспансия «Кухмастера» на рынке должна достигнуть пикового значения — 40% доли российского рынка сырьевой томатной пасты



Самарские миллиардеры

## ПОД СОУСОМ

*Что прячет на «кухне» самарский король кетчупов — владелец многомиллиардной империи «Кухмастера»?*

**В**ладелец агрохолдинга «Кухмастер», входящего по версии BusinessStat (одного из авторитетных в России и странах СНГ разработчика обзоров промышленных и потребительских рынков) в десятку крупнейших в России производителей томатной пасты и соусов, крайне закрытый бизнесмен. Фотографировать себя, по словам сотрудников, он не позволяет даже на формальных корпоративных мероприятиях. Говорить о нем решаются немногие из бывших коллег. «О нем либо хорошо, либо ничего, но предпочитаю ничего», — самый распространенный ответ на вопросы «Дела». Ни одного интервью за 20-летнюю историю компании. Увидеться с ним не удастся не только журналистам, но и зачастую потенциальным инвесторам и представителям региональных органов власти. Отказ в организации встречи с Алексеем Харитоновым или его партнером по бизнесу, руководителем «Кухмастера» Андреем Жирновым, и даже получении каких-либо официальных комментариев о работе предприятия получило и «Дело».

В 2020 году экспансия «Кухмастера» на рынке должна достигнуть пикового значения. По данным комитета сельского хозяйства Волгоградской области, в

этом году построенный самарской компанией в Ленинском районе региона комплекс полного цикла по выращиванию томатов в открытом грунте и переработке в томатную пасту должен выйти на полную производственную мощность в 200 тыс. тонн перерабатываемых овощей в год, а это, по оценкам экспертов, около 40% российского производства сырьевой томатной пасты.

Буквально за несколько месяцев до знаменательного события, в декабре, компанию покинули сразу четыре топ-менеджера, «обнажив», по словам источников «Дела», как основополагающий проект последних пяти лет — производство в Волгограде, так и такие стратегически важные направления, как консервное производство, продвижение и продажи. «Кухмастер» — детище Харитонова, но создавал он его в команде близких, знакомых ему еще с юности людей — одноклассников, друзей, родственников. Лет десять назад Харитонов, как водится, обзавелся покровительством в Москве. Самарская команда спустя несколько лет начала распадаться. В декабре не выдержали последние, остал-

ся только Андрей Жирнов, что будет с предприятием дальше, не знаю», — говорит «Делу» один из давно покинувших «кухню» Харитонова специалистов.

Вопрос коллективного увольнения руководителей компании стал единственным, который на «Кухмастере» прокомментировали. «Этих людей никто не увольнял, они просто решили найти себе более перспективную работу», — пояснил «Делу» последний из верных «мастеров кухни», генеральный директор компании «Кухмастер» Андрей Жирнов. От чего бегут руководители одного из топ-10 самых успешных и динамично развивающихся, по данным регионального минсельхоза, предприятий Самарской области и станет ли «кухня» Харитонова еще больше?

### ПО САМЫЕ ПОМИДОРЫ

«Среднего роста шатен, предпочитающий деловому костюму джинсы, свободные джемперы и удобную обувь. Внимательный взгляд зачастую не скрывает иронии, — рисует словесный портрет

**В ДЕКАБРЕ «КУХМАСТЕР» ПОКИНУЛИ СРАЗУ ЧЕТЫРЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРА**

НИ ОДНОГО ИНТЕРВЬЮ ЗА 20-ЛЕТНЮЮ ИСТОРИЮ КОМПАНИИ. УВИДЕТЬСЯ С АЛЕКСЕЕМ ХАРИТОНОВЫМ НЕ УДАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ЖУРНАЛИСТАМ, НО И ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ИНВЕСТОРАМ И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ





47-летнего самарского миллиардера Алексея Харитонов — бывший сотрудник его компании из числа «приближенных». — Непосредственные, почти детские реакции — если ему наскучил собеседник, он просто отвернется к окну и переведет разговор с финансовых показателей или производственных вопросов на обсуждение формы облаков. Его выразительная жестикуляция по степени активности не уступает демонстрируемой в фильмах об итальянцах. К слову, он любит Италию и все итальянское, привнес много итальянского в работу предприятия. Он вникает во все — в рецептуру и особенности производства, знает малейшие нюансы, сам дегустирует и работает над вкусовыми качествами продукта. Некоторые рецепты печення или соусов он привез из Европы, но автор многих он сам».

«Компания ведет себя занятно, — рассказывают «Делу» в правительстве Волгоградской области, где «Кухмастер» в 2020 году выводит на проектные мощности завод стоимостью миллиард рублей. — У нас было согласовано с ними выездное мероприятие, представители регионального комитета сельского хозяйства, пресс-службы губернатора приехали на предприятие в назначенный день и час, но на завод никого не пустили. Руководство просто не отвечало на телефонные звонки, а охрана сказала, что можно посмотреть окрестности. Пресс-служба сделала пару фото грузовиков с помидорами, правительственная делегация отправилась во свояси. Мы толком и не знаем, что там происходит. Видим, что поля возделываются, урожай собирают, а о параметрах производства судим только по предоставленной ими информации».

Известно, что сегодня томатную пасту, соусы, приправы, соки, печенье «Кухмастер» реализуют 126 дистрибьюторов в 70 регионах России и семи странах СНГ. Продукты «Кухмастер» продаются на полках 18 региональных торговых сетей и восьми крупнейших федеральных ритейлеров («Ашан», «Перекресток», «Карусель», «Пятерочка», «Спар», «Магнит», «Метро», «Мираторг»).



**НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ**  
Губернатор Волгоградской области (справа) водит на образцовый завод Алексея Харитонova (слева) гостей

«Кухмастер» распространен повсеместно, он буквально везде — в отчетах региональных министерств, в новостях, в обзорах рынка, в соцсетях по всей стране и за ее пределами. Вот пользователь «Инстаграма» «Кухмастер Узбекистан» поздравляет всех со священным исламским праздником, а вот «Кухмастер ДВ» объясняет, где купить печенье «Кухмастер» во Владивостоке. Как все началось?

## МИЛЛИАРДЕР ИЗ ТРУЩОБ

Бизнес Алексея Харитонova развивался по самому распространенному сценарию предпринимательского поколения 90-х годов. В 1993 году 21-летний будущий король кетчупа зарегистрировал ИЧП «Кристалл-2» с торговым профилем. Харитонов сам развозил товар по торговым точкам на рынках и в так называемые комки — небольшие магазинчики в спальных районах, где на тесных прилавках продавалось сразу все — от жвачки до ювелирных изделий и бытовой техники. По воспоминаниям источников «Дела», знакомых с Алексеем Харитоновым, примерно тем же

он занимался и до регистрации своего предприятия, однако «всегда чувствовал рынок и понимал, что может достичь гораздо большего».

В конце 90-х Харитонов и его друг Андрей Жирнов арендовали на втором этаже двухэтажного барака на окраине Самары небольшую комнату, где начали собственное производство кетчупа и томатной пасты. Рецептуру, по воспоминаниям знакомых Харитонova, разрабатывал он сам. Говорят, специи и сырье закупали в основном в Турции. Эра доминирования Китая на рынке сырьевой томатной пасты еще не пришла. «Харитонов готовил соус, Жирнов разливал его по банкам, а продавали они его на рынках Самары. Дело у них шло, себестоимость была низкой, они быстро набрали обороты до небольшой производственной линии», — рассказывает источник «Дела».

В 1999 году Андрей Жирнов и Алексей Харитонов зарегистрировали компанию «Элита», распределив доли участия в размере 50/50. Спустя три года собственность «Элиты» была перераспределена в пользу Алексея Харитонova. Жирнову стало принадлежать лишь 40% предприятия, а Харитонову — 60%. В первый же год работы фирма реализовала продукции на миллион рублей. Уже на следующий год было принято решение расширить производство томатными соусами, а еще спустя два года Харитонову стало тесно в «элитной» двухэтажке. Производство получило но-

**«ХАРИТОНОВ ГОТОВИЛ СОУС, ЖИРНОВ РАЗЛИВАЛ ЕГО ПО БАНКАМ»**

вую площадку, новое название и единственного собственника.

## КУХНЯ В КОРОВНИКЕ

В 2003 году начался интенсивный рост бизнеса Алексея Харитонов. «Он тогда купил площадку в Стройкерамике, томатное производство и администрация обосновались в отремонтированном под эти цели коровнике. Они и сейчас там, а для кондитерского производства и склада были построены новые помещения. Отлаживал производство в этом коровнике товарищ Харитонов времен юности Андрей Тюркин, конкретный такой технарь», — вспоминает собеседник «Дела». Спустя несколько лет Тюркин возглавит бизнес Харитонova в качестве гендиректора, но ненадолго. Он станет первым, кто покинет команду, но об этом чуть позже.

Тогда же Алексей Харитонов приобрел у известной московской фирмы «Информика» (создателя брендов «Копейка» — торговая сеть и «Империя вкуса» — кондитерские изделия) права на торговый знак «Кухмастер»: на два класса товаров, включающих производство соусов, горчицы, уксуса (приправ), майонеза, пряностей и кондитерских изделий. Некоторое время кетчупы и паста под брендами «Элита» и «Кухмастер» продавались параллельно. Причем когда томатная паста «Элита» реализовалась в Самарской области, «Кухмастер» уже вышел за пределы региона. В 2004 году «Элита» полностью сдалась, уступив полки магазинов «Кухмастеру», как гласит слоган компании, «профессионалу вкуса». Алексей Харитонов произвел ребрендинг своего бизнеса и зарегистрировал компанию «Кухмастер», став ее единственным собственником.

Компания «Элита» в совместной собственности Алексея Харитонova с Андреем Жирновым работает и по сей день. В 2008, 2009, 2010 и 2015 годах «Элита» становилась правообладателем нескольких торговых марок соответственно: «Волжская элита», «Кокмастер», «Профессионал вкуса» и действующий до сих пор торговый знак «Элита». С 2004-го по 2009-й компания не раскрывала финансовых показателей, следов активной деятельности не обнаруживала. Затем, сменив основной род деятельности на аренду и лизинг транспорта и оборудования, стала сервисной компанией в структуре группы компаний

«Кухмастер». Выручка фирмы ежегодно, вплоть до 2015 года, демонстрировалась на уровне 2,5-2,7 млн рублей, при чистой прибыли от 0,5 до более 10 млн рублей. С 2015 по 2018 год обороты компании выросли до 4,5-8,7 млн рублей. Росла и стоимость чистых активов «Элиты», за последние пять лет она увеличилась с 17,5 до 27,8 млн рублей.

Бизнесмен Алексей Харитонов становился заметной фигурой. О нем начали писать в газетах. Правда, попадал он почему-то в криминальные хроники. Сначала поднялась шумиха вокруг драки Алексея Харитонova и директора «Парадиз-Холдинга» Владислава Жигайло на борту самолета, летевшего из ОАЭ. Спустя месяц после скандала, продолжившегося в судах, с привлечением прокуратуры был совершен налет на про-



изводственную площадку «Кухмастера» в Стройкерамике. Девять преступников в камуфляже разбили окно, проникли в офис, с помощью шнура и наручников обездвигили четырех охранников (трое из которых, правда, были женского пола и преклонного возраста, оказать сопротивление не могли) и унесли из здания всю оргтехнику и сейф с 3 млн рублей. Затем на территории предприятия было совершено нападение со смертельным исходом на несчастного безработного. Череда скандалов ничуть не отразилась на стремительном росте бизнеса Харитонova.

## ЗАВЕРНИТЕ

Новая фирма Алексея Харитонova «Кухмастер» за первый год работы показала чуть более 3 млн рублей выручки. Далее финансовые показатели фирмы не раскрывались вплоть до 2007 года. Всего за три года с момента регистрации «Кухмастер» раскрутил обороты до 415 млн рублей. Еще за год выручка предприятия увеличилась на 50% и составила более

600 млн в 2008 году. Такому росту способствовало расширение рынка сбыта и увеличение номенклатуры продукции. Помимо стеклянной тары, закупаемой на заводах в Самарской и Саратовской областях, на предприятии начали использовать упаковку собственного производства. К 2007 году около 20% упаковки «Кухмастер» производил сам.

Продажами на предприятии, по словам источников «Дела», вплоть до 2017 года заведовал еще один представитель «команды приближенных» — Александр Мухин. На его имя в 2006 году был зарегистрирован Торговый дом «Кухмастер», просуществовавший до 2009 года. Финансовые показатели компании не раскрываются. Вспоминают, что через Торговый дом «Кухмастер» шли поставки в регионы Поволжья, Урала и даже Сибири. «Требованием времени и основной задачей Мухина было вывести «Кухмастер» в разрастающуюся сеть, что ему удалось на все сто. Схема взаимодействия с сетями, выстроенная тогда, работает до сих пор. Тем не менее ему пришлось уйти, по тем же причинам, что и остальным — недоверие и конфликты», — говорит источник «Дела». Сам Александр Мухин о своей работе в «Кухмастере» и о возможных конфликтах с собственником этой компании говорить отказался.

Одновременно с Торговым домом «Кухмастер» на доверенных лиц Харитонova была зарегистрирована компания, торгующая сельскохозяйственной продукцией «Росбизнесгрупп». Собственниками предприятия с выручкой в 2007 году в 17,1 млн рублей стали Роман Тихонов (60%), родственник супруги Алексея Харитонova Наталья и руководитель службы снабжения «Кухмастера» Вадим Обрубов (40%). Чуть позже фирму перерегистрировали под названием «Самарафинаналитика», а те же менеджеры Харитонova получили равные доли участия. Компании, оформленные на менеджеров, Алексей Харитонов ликвидировал в 2009 году в преддверии реорганизации производства.

## НА СЛАДКОЕ

Начало 2010-х годов стало переломным временем для «Кухмастера». Компания вошла в новый сегмент — приправы, начав выпускать горчицу, и открыла кондитерское производство.

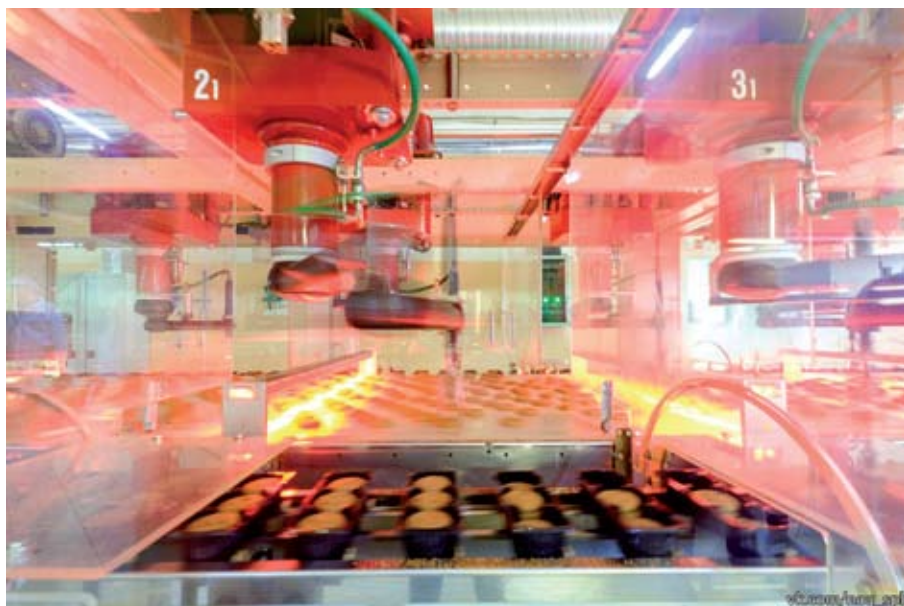
На кондитерском рынке Алексей Харитонов выбрал нишу мучных изделий, сделав ставку на печенье, что,



по мнению специалистов, было весьма разумно. Печенье — наиболее крупный сегмент, на него приходится 60% рынка мучных изделий. Рынок сбыта перед Харитоновым открывался широчайший, учитывая уже отлаженные поставки в Екатеринбург, Новосибирск, Казань, Пермь, Омск и Челябинск, не говоря о популярности продукции «Кухмастер» в самой Самаре. Стоит отметить, что в крупных городах, городах-миллионниках проживают более 30 млн человек, что составляет примерно 32% городских жителей России. По данным Башкирского государственного аграрного университета, потребление печенья в таких городах колеблется от 7,8 до 10 кг на одного жителя в год в зависимости от региона, в то время как в сельской местности сводится к минимальным 2,5 кг на человека в год. Таким образом, в России продается почти 650 тыс. тонн печенья в год, половина этого объема — в городах.

На рынке Самарской области, по словам его участников, региональные производители занимали в 2010 году около 20%. «Кухмастер» входил в пятерку крупнейших наряду с такими производителями, как «Услада», «Сладкодаров», «Самарский кондитер» и «Сла-Сти». По словам источников «Дела», на момент реорганизации производства, стартовавшей в 2010 году, кондитерское производство занимало около 10% в структуре доходов компании Харитонова. После установки в 2011 году болгарской роботизированной линии кондитерского производства его объем вырос в три раза. Снова Алексей Харитонов оказался в нужном месте в нужное время.

Буквально со следующего года начались существенные изменения на рынке кондитерской продукции, вызванные ростом цен на сахар и шоколад. Как следствие, по данным Openbusiness.ru, начало снижаться потребление шоколада без добавок, различных тортов и пирожных; увеличились объемы производства мучных кондитерских изделий длительного срока хранения. Также на рост сегмента повлияло смещение спроса в сторону более дешевой продукции — кексов, вафель, рулетов, пряников, и в первую очередь печенья. Продажи печенья выросли в натуральном выражении в 2015 году на 6%, а в денежном выражении — на 21%. Другие виды кондитерской продукции дорожали гораздо внушительнее, что вызвало



смещение спроса в пользу более дешевого и популярного в народе печенья. По данным Росстата, килограмм печенья в 2016 году, например, в среднем стоил 140 рублей, а шоколада и шоколадных конфет — соответственно, 752 рубля и 570 рублей. Такая тенденция, по мнению участников рынка, сохраняется и по сей день. Однако рекордный рост цен на сахар, поразивший рынок в 2016 году, запустил тренд, до сих пор про-

являющий себя, удешевления рецептур и снижения рентабельности кондитерских производств. Сегодня, по оценкам экспертов, кондитерское производство занимает около 8% в структуре доходов «Кухмастера».

## **ВЛАСТЬ МЕНЯЕТСЯ**

Во времена запуска производства новой продукции (приправ и печенья) компанию «Кухмастер» возглавил уже упо-

## **В 2014 ГОДУ НАЧАЛАСЬ ПОДГОТОВКА К СОБСТВЕННОМУ ПРОИЗВОДСТВУ СЫРЬЯ**





минавший выше Андрей Тюркин. По словам источников «Дела», ему предстояло провести и полное перевооружение производства приправ и томатных соусов, которое началось в 2012 году с установки европейского оборудования на линии производства горчицы. Оборот «Кухмастера» во время перевооружения в 2010-2013 годах вплотную приблизился к миллиарду, а с 2013 года перевалил за миллиард. При этом чистая прибыль показывалась на уровне 7-20 млн рублей. «С прибыли Харитонов проводил реконструкцию, в 2013 году немцы монтировали новый томатный цех, тогда он и поссорился с Тюркиным, который отвечал за этот процесс. Харитонов нанял Светлану Шабанову, говорят, с улицы, по объявлению, она Тюркина и уволила. Не

понятно, что произошло, но спустя два года Харитонов поссорился и с Шабановой, ее заменил Жирнов», — рассказывает источник «Дела». Сами Тюркин и Шабанова давать комментарии «Делу» отказались.

Несмотря на смену власти и конфликты в руководстве компании, модернизация прошла успешно. Новый томатный цех увеличил объемы производства томатных продуктов «Кухмастера» в стеклянной таре с 3,5 тыс. банок до 18 тыс. в сутки. Выручка компании выросла почти на 400 млн рублей по сравнению с 2013 годом и составила 1,4 млрд рублей при чистой прибыли в 29 млн. Сырьевая томатная паста для производства закупалась в Китае. По данным BusinessStat, Китай со второй половины

нулевых стал крупнейшим поставщиком томатной пасты и пюре на российский рынок, его доля в поставках в 2017 году составила 59,8%. Российских производителей сырьевой томатной пасты практически не было. Предприятия, выпускающие конечную продукцию, импортировали томатную пасту для последующей переработки и фасовки под собственными торговыми марками.

Однако с 2013 по 2017 годы аналитики зафиксировали снижение объема импорта томатной пасты и пюре в Россию на 15,9%: со 143,5 тыс. до 120,7 тыс. тонн. Сокращение показателя относительно предыдущих лет наблюдалось в 2015-м и в 2017 годах — на 12,8 и 19,5% соответственно. По мнению специалистов BusinessStat, падение продиктовано снижением поставок из Китая, на 27,5 тыс. тонн в 2017 году.

Алексей Харитонов уловил тренд в самом начале и в 2014 году начал подготовку к запуску проекта по собственному производству сырья.

## РУССКОЕ ПОЛЕ

«В первый год он здорово потратился на волгоградский проект. Харитонов выписал агронома из Италии и итальянские саженцы томатов, по полторы тысячи рублей за штуку. Только ни итальянские помидоры, ни их соотечественник агроном русского поля не выдержали, пришлось на наши переходить», — рассказывает о начале собственного производства овощей «Кухмастера» источник «Дела».

«Сейчас 90% томатной пасты завозится в Россию из-за рубежа — из Китая, Ирана, Турции, той же Италии, — говорит директор волгоградской компании «Кухмастер» Вадим Обрубов во время визита на предприятие губернатора Волгоградской области Андрея Бочарова в 2017 году. — Наш проект как раз и направлен на то, чтобы переломить эту ситуацию и насытить внутренний рынок. Решение о создании собственного сельскохозяйственного предприятия в Ленинском районе было принято в 2015 году. А в прошлом году при поддержке областных властей мы завершили строительство завода с двумя линиями по производству томатной пасты и переработки овощей и создание орошаемого участка площадью 332 гектара». Правительство Волгоградской области отчиталось о выделении на строительство оросительной системы 32 млн рублей, а губернатор заявил, что используемые

«Кухмастером» площади планируется увеличить с 350 гектаров до 2,5 тыс., для чего будет «проведена работа с собственниками земли в Ленинском районе, которая не использовалась последние 20-30 лет».

«Кухмастер» в Волгоградской области был зарегистрирован Алексеем Харитоновым в 2015 году. За три отчетных периода предприятие показало совокупную выручку в объеме более 200 млн рублей. Вместе с самарским «Кухмастером» и сервисными компаниями «Элита» и «Арсенал групп» выручка предприятий Харитонova в 2018 году составила более 2,5 млрд рублей при чистой прибыли на уровне 150 млн рублей.

Волгоградский «Кухмастер» стал оператором пятилетнего инвестиционного проекта, за первые два года реализации которого было освоено 400 млн рублей. По представленной «Делу» правительством Волгоградской области информации, за эти два года установлено оборудование по переработке томатов (работает с августа 2016 года на собственном сырье), установлено оборудование по переработке кабачка и тыквы (работает с июля 2017 года на покупном сырье), осуществлено строительство объектов механизации на площади 322 га. В 2017 году «Кухмастер» переработал 30 тыс. тонн овощей с собственных полей и закупленных



# 18

**МЛРД РУБЛЕЙ**  
**ЕМКОСТЬ РЫНКА**  
**ТОМАТНОЙ ПАСТЫ**  
**И СОУСОВ**

у фермеров из Ленинского и Среднеахтубинского районов Волгоградской области.

Оставшиеся 600 млн из заявленного миллиарда инвестиций ушли, по версии волгоградских чиновников, на построенный в 2018 году тепличный комплекс и смонтированные очистные сооружения, используемые для очистки воды после первичной мойки томатов.

В 2019 году уже начались пусконаладочные работы этого оборудования. Кроме того, в прошлом году «Кухмастер» запустил линию конечной продукции и начал строительные работы по объектам производственно-складского корпуса. Губернатор Волгоградской области Бочаров свои обещания сдержал и в 2019 году «Кухмастеру» был предоставлен участок в непосредственной близости от производства для дальнейшего его использования под строительство системы капельного орошения. «К 2020 году планируется выход на полную производственную мощность в 200 тыс. тонн перерабатываемых овощей в год», — заявлял Андрей Бочаров в ходе правительственных мероприятий.

Подавляющая часть перерабатываемых овощей — томаты, готовая продукция — томатная паста. Если проектные мощности будут достигнуты, в

этом году «Кухмастер» выпустит порядка 60 тыс. тонн томатной пасты, которая может использоваться в качестве сырья для российских производителей конечной томатной продукции (пасты, соусов, соков). Сегодня в России выпускается порядка 160 тыс. тонн сырьевых томатной пасты и пюре. По прогнозам BusinesStat, в 2018-2022 годах производство томатной пасты и пюре в стране продолжит расти на 3,2-14,7% в год. К концу периода выпуск достигнет 181,6 тыс. тонн, что превысит значение 2017 года на 34,4%. Благодаря развитию внутреннего производства в 2018-2022 годах импортные поставки будут сокращаться. По итогам 2022 года они составят 96,8 тыс. тонн, что меньше уровня 2017 года на 19,8%.

На финишной прямой к более чем трети российского рынка в декабре 2019 года волгоградский «Кухмастер» сменил руководителя. Директором стал мало кому известный Виталий Корельский. Судя по данным ИС «СПАРК», управление миллиардным проектом «Кухмастера» в Волгограде стало его дебютом в качестве первого лица. Почему уволился Вадим Обрубов, работавший с Харитоновым около 20 лет, «Делу» выяснить не удалось. «Все это вопросы доверия, Харитонов перестал доверять своей команде, вот и расставался с ее ключевыми игроками», — говорит источник «Дела». Как это отразится на предприятии и отразится ли — вопрос открыт. В команде Алексея Харитонova остался один Андрей Жирнов, комментировать перспективы развития предприятия он «не уполномочен собственником».

Сегодня ведущие аналитические агентства называют «Кухмастер» среди основных игроков на рынке производства томатной пасты и соусов емкостью 230 тыс. тонн, или 17,9 млрд рублей в денежном выражении, наряду с гораздо более крупными «Эссен Продакшн АГ» Леонида Барышева и Вадима Махеева, принадлежащим французам «Бондюэль-Кубань» и азербайджанцам и индийцам «Кубань Ти». При этом, по мнению участников рынка, 3% в структуре производства «Кухмастера» занимает сегодня сегмент HoReCa, которому прочат рост, особенно после выхода на проектную мощность волгоградского завода. Вполне вероятно, что новая команда будет управлять гораздо более большой «кухней» Алексея Харитонova. **Д**

— Виктория Петрова

**ВАДИМ ОБРУБОВ ОСТАВИЛ**  
**ВОЛГОГРАДСКИЙ ПРОЕКТ**  
**«КУХМАСТЕРА»**

# **ПРОДАЁТСЯ НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**



**265,8 М<sup>2</sup>**

реклама

**(846) 311-11-11**





# КАРТА #МОЖНОВСЁ

---

10% cashback

БУДУЩЕЕ – ЭТО ВЫ  РОСБАНК

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

Cashback 10% начисляется на выбранные категории товаров в промежутке общих трат 100 000 - 300 000 Р с начала месяца. Cashback – возврат денежных средств. Полные правила размещены на [mozhnovse.ru](https://mozhnovse.ru). ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама