

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

Обозрение

# ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №8/НОЯБРЬ/2020  
журнал расследований & рейтингов

**МИСТЕР Х**  
НА ЧЕМ  
ЗАРАБАТЫВАЕТ  
ОДИН ИЗ САМЫХ  
ЗАКРЫТЫХ  
БИЗНЕСМЕНОВ  
ТОЛЬЯТТИ

## ТЕРРИТОРИИ РОСТА

ГДЕ В РЕГИОНЕ  
РАСТЕТ БИЗНЕС

**ЗА СТЕКЛОМ**  
ЧТО ОТКРЫВАЮТ  
КРУПНЕЙШИЕ  
ПРОИЗВОДИТЕЛИ  
ОКОН В САМАРЕ

## БОЛЬШАЯ РЕКА

КТО В САМАРЕ  
СТРОИТ  
БИЗНЕС НА РЫНКЕ  
БУНКЕРОВКИ  
ЕМКОСТЬЮ  
25 МЛРД РУБ.

**ВЫШЕ  
СРЕДНЕГО**  
ЧЕМ ЖИВУТ  
ЛУЧШИЕ  
КОМПАНИИ  
СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА

Александр Аниоков  
3 место Топ-300,  
869 млн руб.

# ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА





## **БОЯРСКИЙ ДВОР ПРЕМИУМ** **жилой комплекс**

**Обустроенная придомовая территория  
с детскими и спортивными площадками**

**КВАРТИРЫ С ПАНОРАМНЫМ ВИДОМ НА ВОЛГУ**

**Сдача объекта 4-й квартал 2021 г.**

**Стоимость кв.м – от 61 000 руб.**

**Охраняемая закрытая территория.**

**Подземный паркинг на 111 м/мест.**

АККРЕДИТАЦИЯ:



БАНК

АО «Банк ДОМ.РФ» Универсальная  
лицензия ЦБ РФ № 2332 от 19.12.2019 г.



ВТБ Генеральная лицензия  
Банка России № 1000 от 8.07.2015 г.





**ОТЛИЧНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ  
КОМПЛЕКСА, В "ЗЕЛЕНОМ"  
ЭЛИТНОМ ЦЕНТРЕ САМАРЫ**



**АВТОНОМНОЕ ОТОПЛЕНИЕ  
НА ТЕРРИТОРИИ ЖИЛОГО  
КОМПЛЕКСА**



**ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ УЧАСТКА  
ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА  
БОЛЕЕ 15 300 КВ.М**



**ДВЕ ПАРКОВОЧНЫЕ ЗОНЫ  
С РАСЧЕТНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ  
МЕСТ - 242**

**8 (846) 212-00-33**

**8 (927) 212-98-56**

**8 (937) 989-14-81**

**zhk-boyarskiydvor.ru**

Застройщик ООО «АРС/ГТ СТРОЙ». Разрешение на строительство №03-01/000-  
201-2018 от 29.06.2018. Выдано Министерством строительства Самарской области.  
Проектная декларация размещена на сайте <http://zhk-boyarskiydvor.ru> - Ресурс



Росгосстройбанк, Генеральный  
Лицензия Банка России №3349  
от 12.06.2015 г.



ТК6 БАНК ПАО Генеральный  
Лицензия Банка России №2270  
от 2.06.2015 г.



**СПС БАНК**

СПС БАНК Генеральная  
Лицензия № 3360 от 16.12.2014



# Мы на ВАШЕЙ СТОРОНЕ



## ТХБ Бизнес

- оперативность
- индивидуальный подход
- онлайн-банкинг
- кредитование бизнеса



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



[vk.com/club66828507](https://vk.com/club66828507)



[thb\\_tlt](https://www.facebook.com/bankthb)



[www.facebook.com/bankthb](https://www.facebook.com/bankthb)



**20-89-11**

АО «ТОЛЬЯТТИХИМБАНК»  
ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ  
№2507 ОТ 03.07.2015 ГОДА. РЕКЛАМА



Дело. Экономическое обозрение  
№8 (878), НОЯБРЬ (30.11.2020)

## ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

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

## НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Елена Иволгина  
Анна Прокопович

## ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков  
Михаил Новоселов

## ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

## ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

Л.Е. Филиппова

## ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

### НАЧАЛЬНИК

Марина Деева  
E-mail: deevamg@mail.ru  
тел.: 334-69-23,  
342-50-22, 342-50-27

### МЕНЕДЖЕРЫ:

Екатерина Батанова  
Надежда Погорелова  
Людмила Казадаева  
Елена Третьякова

### УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

### ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

### ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

### АДРЕС РЕДАКЦИИ:

443086, Самарская область,  
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
литер СЗ, офис 503.  
E-mail: delo.63media@gmail.com

### 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

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 19.11.2020  
Дата выхода в свет 30.11.2020

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

Фото на обложке:  
ИТАР-ТАСС / Вадим Жернов

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**ЭКОВОЗ**  
ekovoz.ru  
ПАРТНЕР ПРОЕКТА



**ЗОЛОТАЯ  
СЕРЕДИНА**  
Как растут самые  
успешные компании-  
середняки  
в Самарской области  
**СТР. 4**



**СЛАБОЕ ЗВЕНО**

**стр. 32**



**МИСТЕР X**

**стр. 42**

## 4 Выше среднего

«Дело» представляет новый  
рейтинг — 300 лучших компаний  
«золотой середины» бизнеса  
Самарской области

## 20 Окна Коноваленко

Как продавец DVD с «Книжки»  
превратился в крупного  
производителя пластиковых окон  
и стал мечтать о международной  
франшизе

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР ПЛАНШЕТНОЙ ВЕРСИИ НОМЕРА



WWW.THBBANK.RU

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №2507 от 03.07.2015 года

## 31 Заправка Терехова

Больше трех миллиардов за пять лет:  
как строит бизнес на рынке бункеровки  
экс-менеджер «Волготанкера»

## 32 Слабое звено

«Территории роста-2020»: где растёт,  
а где чахнет бизнес в Самарской  
области

## 42 Мистер X

Высокоточные станки и биодобавки из  
хлореллы. Как работает бизнес одного  
из самых закрытых предпринимателей  
региона Сергея Сироты?

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY





Средние&amp;Лучшие

# ВЫШЕ СРЕДНЕГО

## «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ — 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ «ЗОЛОТОЙ СЕРЕДИНЫ» БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

**Ч**ем живут, как зарабатывают, насколько быстро растут самые успешные компании-середняки в Самарской

области? «Дело» ищет ответы на эти вопросы вот уже 12 лет в ежегодном проекте «Золотая середина». Редакция составляет рейтинг лучших трехсот компаний, зарегистрированных в Самарской области, с выручкой до миллиарда, демонстрирующих стабильный рост на протяжении минимум трех лет и генерирующих стабильную прибыль. Все они поделены на группы по объему выручки и проранжированы в группах по среднему темпу роста за три года.

Оглядываясь назад, можно заметить, что средний бизнес в регионе значительно вырос. По крайней мере, в объемах. Первые годы жизни проекта «Дела» самыми многочисленными в рейтинге были группы предприятий с выручкой до 100 млн рублей и от 100 млн до 200 млн. Еще пять лет назад в этих группах располагалась половина участников рейтинга. Постепенно основная масса лучших середняков перетекла в группу компаний с выручкой от 200 млн до 400 млн рублей, а в трех последних рейтингах прибыльным и растущим фирмам с оборотами менее 200 млн рублей просто не нашлось места в топ-300 лучших. Бизнес растет, но все ли у него хорошо?

### НОВЫЙ ПРИНЦИП

В этом году «Дело» ужесточило подходы к формированию рейтинга «Золотая середина», исключив из него компании, близкие к крупным (с оборотом более миллиарда) самарским и федеральным группам и холдингам. При этом непрофильные активы, развивающиеся параллельно с основным бизнесом самарских миллиардеров, остались в проекте. Так, из нового рейтинга «Дела» исчезли все аграрные компании, близкие к бенефициару холдинга «Зерно жизни» Эдуарду Мнацаканяну, но книготорговая компания «Метида-Опт» под управлением его жены Наиры, принадлежащая семейному холдингу «Синко», заняла 83-ю строчку в группе «компании с выручкой от 200 млн до 400 млн рублей», показав 300 млн рублей оборота в 2019 году и средний темп роста за три года 88%.

В новых условиях в рейтинг не вошел один из лидеров прошлого года — компания «Бин-Персонал» Ваагна Налбандяна. В рейтинге средних компаний не присутствуют фирмы крупнейшего самарского девелопера Виктора Суркова, известных застройщиков Анатолия Давидюка и Александра Катина, самых богатых аграриев

региона Виктора Димитриева (холдинг «Василина») и Ивана Сивакова и многих других крупных фигур самарского бизнеса. Тем не менее, оставаясь самой многочисленной (136 участников), группа «компании с выручкой от 200 млн до 400 млн рублей» заняла меньше половины топ-300 лучших средних компаний региона. По сравнению с прошлым годом выросло число участников рейтинга с оборотами от 400 млн до 600 млн рублей и от 600 млн до 800 млн рублей.

### СДАЛИ ПОЗИЦИИ

Стоит отметить, что далеко не все герои рейтинга лучших компаний среднего бизнеса прошлого года сумели сохранить устойчивое развитие. Рейтинг покинули, сократив показатели выручки, около десятка лидеров прошлого года. Среди них компания «Элкон» Леонида Жукова, производящая бетонные заводы в Волжском районе (потеряла около 100 млн рублей оборота в 2019 году). Кинельская «Формула шин» Альберта Абсаямова, занимавшая третье место в прошлом рейтинге, не избежала сокращения до 929 млн рублей по итогам 2019 года. С 825 млн рублей в 2018 году до 792 миллионов снизились обороты «То-

---

## БОЛЬШИНСТВО ЛУЧШИХ СЕРЕДНЯКОВ РЕГИОНА В ГРУППЕ «ОТ 200 МЛН ДО 400 МЛН РУБ.»








**ОСТАНОВКА**

«Самаратрансавто-2000» Игоря Перлина (на фото слева) в этом году замедлила рост

льяттинского завода стальных колес» Валерия Шиянова, неоднократно входившего в первую десятку рейтинга «Дела». Выпали из рейтинга лучших середняков отрадненские переработчики овощей, фруктов и ягод — компания «НаДо» Натальи Сеницыной. Однако большинство лучших середняков прошлого года продолжили расти, некоторые даже смогли улучшить показатели прошлых лет. Немало и дебютантов рейтинга «Золотая середина». Кто они, чем живут и как зарабатывают лучшие компании среднего бизнеса Самарской области?

**ТК «Сам-По»**

Группа: от 800 млн до 1 млрд рублей

**Место в группе: 1**

Место в общем рейтинге: 7

Выручка: 938 млн рублей

Динамика: 115%

Фабрику мороженого «Сам-По» Михаил Горднов организовал еще в конце 90-х годов прошлого века. Торговая компания по продаже мороженого — ТК «Сам-По», возглавившая рейтинг «Дела», была зарегистрирована известным самарским бизнесменом, проживающим, по словам его менеджеров, за пределами России, не так давно — в 2015 году. Фирма пришла на смену ликвидированной одноименной компании, работавшей с 2010 года, с оборотами, превышающими полмиллиарда рублей в год. За пять лет ТК «Сам-По» выручила более 2,2 млрд рублей и генерировала чистую прибыль в объеме более 223 млн рублей. Фабрику «Сам-По» с удовольствием пиарят власти региона, представляя ее как один из самых известных брендов, однако закрытость владельца бизнеса может мешать успешному имиджу компании.

**«ТКА»**

Группа: от 800 млн до 1 млрд рублей

**Место в группе: 2**

Место в общем рейтинге: 21

Выручка: 844 млн рублей

Динамика: 114%

«В 2019 году было много разных событий, каким образом каждое из них отразилось на работе компании — мне сказать сложно. Да и что именно способствовало росту последние три года? Это обширный вопрос, на который просто так в разговоре с журналистом не отвечают», — задумчиво расставляя паузы в словах, говорит Таслим Орудж Оглы Османов, директор и совладелец компании «Тольятти комплект авто» («ТКА»). «ТКА» в равных долях принадлежит Османову, Наталье Богдановой, Геннадии Борисову, Зуферу Тухватуллину и Александру Филатову.

Около 17 лет назад в непосредственной близости с АвтоВАЗом было организовано производство автокомпонентов на площади около 4 тысяч кв. м. Обороты компании выросли до полумиллиарда за пять лет работы. Устойчивый рост остановил кризис 2008 года: под его влиянием производство, а значит, и выручка «ТКА» сократились практически вдвое. На восстановление оборотов ушло около трех лет, однако с 2012 года снова началось падение: выручка сократилась с 500 млн до 398 млн рублей, а в 2014 году обороты компании едва превышали 140 млн рублей. Только последние пять лет компания демонстрирует рост более 100 млн рублей в год и генерирует прибыль около 40 млн рублей в год. В 2019 году показатель чистой прибыли вырос почти вдвое, достигнув 80 млн рублей. Сегодня «ТКА» поставляет автомобильные комплектующие (воздушные фильтры, радиаторы, воздухозаборники, толкатели лючка бензобака) на конвейеры АвтоВАЗа и «Лады-Ижевск». Среди своих партнеров компания называет курский «Счетмаш», московские предприятия «НПП Полипластик» и «НПП ИТЭЛМА», немецкий MUBEА и американский DUPONT.

**«АРП»**

Группа: от 800 млн до 1 млрд рублей

**Место в группе: 3**

Место в общем рейтинге: 14

Выручка: 869 млн рублей

Динамика: 112%

# ДЕСЯТОК ЛИДЕРОВ ПРОШЛОГО ГОДА ПОТЕРЯЛИ ОБОРОТЫ И ВЫПАЛИ ИЗ РЕЙТИНГА





Автор: Вячеслав Бадюков / ОК «Зенит»

**ОКРЫЛЕННЫЕ**

В компании «АРП» 65% принадлежит легенде «Крыльев Советов» Александру Анюкову

В холле офиса компании «АЗС Регион Поволжье» («АРП») висит форма с автографом знаменитого самарского футболиста Александра Анюкова. Как уже рассказывало «Дело» в одном из прошлых номеров, «АРП», в которой у Александра Анюкова сегодня 65%, является оператором сети заправок «Газпром нефть».

Напомним, что ставшая одним из лидеров нового рейтинга «Дела» топ-300 лучших компаний золотой середины фирма «АРП» была создана в 2015 году. Помимо легенды самарского футбола Александра Анюкова (тогда владел 50%) совладельцами компании при ее создании были еще пять человек. Трое из них — с долями по 20%: Борис Шаров, Владислав и Виктор Мнякины. Двоим отошло по 10% — Алексею и Наталье Матвеевым. Борис Шаров — бизнесмен из Тольятти, ранее владелец небольшой местной компании по торговле топливом «Волгоспецмаш». Его партнер по тольяттинской компании «БЕЛМ-Т» Владислав Мнякин — также тольяттинский предприниматель, специализирующийся на торговле топливом.

Только что появившуюся фирму в 2015 году поддержало контрактом одно из муниципальных предприятий администрации Самары — «Пассажир-автотранс». «АРП» поставило МУП дизтопливо на более чем 53 млн рублей. Уже через год выручка новоявленной фирмы превысила 600 млн и продолжила стремительно расти.

# 426

**МЛН РУБ.**

**ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ**

**КОМПАНИИ**

**«САМАРАТРАНСАВТО-2000» В 2019 ГОДУ**

За последние три года обороты компании выросли с 661 млн рублей до 869 миллионов. Успешным бизнесом Александра Анюкова по торговле топливом в Самаре, по информации источников «Дела», управляет его старший брат Алексей Анюков. Однако связаться с ним, а также обнаружить его в числе владельцев каких-либо компаний не удалось. Не оказалось возможным получить комментарии и самого Александра Анюкова о перспективах развития его самарской компании. Телефон знаменитого спортсмена не отвечал.

**«Самаратрансавто-2000»**

*Группа: от 800 млн до 1 млрд рублей*

**Место в группе: 15**

*Место в общем рейтинге: 2*

*Выручка: 994 млн рублей*

*Динамика: 83%*

Динамика роста компании с 20-летней историей «Самаратрансавто-2000» Игоря Перлина в этом году замедлилась. Фирма снизила свои позиции в рейтинге до 15-й строчки в группе. Перлин развивает бизнес по управлению логистическими терминалами класса А и Lite Industrial, которые арендуют торговые сети, транспортные и производственные компании, логистические операторы.

В 2019 году «Самаратрансавто-2000» дебютировала на рынке грузовых рядов, заключив контракт с ГКУ СО «Самарафармация» на почти 40 млн рублей за аренду помещений. До этого в 2018 году фирма уже участвовала в торгах по проектированию ливневой канализации, но желаемый лот не получила. В 2020-м «Самарафармация» вновь заключила контракт с фирмой Перлина на 27 млн рублей.

Выручка компании за последние пять лет выросла с 300 до 900 млн рублей. Последние три года фирма показывает не только высокие обороты и удивительную рентабельность на уровне 50%. Так, в прошлом году при выручке 994 млн рублей компании удалось заработать 426 млн рублей чистой прибыли.

**«Спецпроект»**

*Группа: от 600 млн до 800 млн рублей*

**Место в группе: 2**

*Место в общем рейтинге: 55*

*Выручка: 698 млн рублей*

*Динамика: 186%*

Фирма по проектированию и строительству резервуаров, насосных станций и котельных была зарегистрирована тольяттинским бизнесменом Павлом Осиповым в 2011 году. Ему до сих пор принадлежит небольшой строительный бизнес в Тольятти. Спустя год компания сменила владельца.

**РАСТУЩИМ КОМПАНИЯМ  
С ВЫРУЧКОЙ МЕНЕЕ  
200 МЛН РУБ. В ТОП-300  
НЕ ХВАТИЛО МЕСТА**



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Место- нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %	
					2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018		
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 800 МЛН ДО 1 МЛРД РУБ.											
1	7	«Сам-ПО»	Самара	Юрий Сафронов		733	771	938	105	122	116
2	20	«ТКА»	Тольятти	Таслим Османов		552	639	844	116	132	114
3	14	«АРП»	Самара	Сергей Серваткин		662	716	869	108	121	112
4	16	«Самарский хлебозавод №5»	Самара	Андрей Трофимов		715	771	864	108	112	104
5	27	«Пластик»	Сызрань	Юрий Небритов		721	755	808	105	107	102
6	3	«Рубин»	Самара	Владимир Кузьмин		898	946	978	105	103	98
7	6	«СЭД»	Сызрань	Елена Муртазаева		902	941	948	104	101	97
8	10	«Фармаполторг+»	Чапаевск	Михаил Бондаренко		696	821	898	118	109	93
9	26	«Лото-Н»	Самара	УК «За грош»		286	501	812	175	162	93
10	17	«Аура»	Тольятти	Дмитрий Ярилин		713	824	860	116	104	90
11	24	«Гэмбл»	Самара	Сергей Спиваков		626	763	817	122	107	88
12	19	«Поволжье-Авто»	Самара	Валерий Володин		668	805	845	120	105	87
13	9	«САВ»	Самара	Дмитрий Гуриченко		691	869	926	126	106	85
14	2	«Самаратрансавто-2000»	Самара	Ольга Самойлова		614	853	994	139	117	84
15	11	«СВ Бункер Плюс»	Самара	Данила Филин		692	867	897	125	104	83
16	13	«Агростандарт»	Самара	Дамир Зайнуллин		347	609	880	175	145	83
17	4	«Строительные Машины»	Самара	Вячеслав Извеков		457	733	964	160	132	82
18	8	«АМ Компани»	Тольятти	Александр Карпенцев		506	767	929	151	121	80
19	18	«ОСГ»	Самара	Максим Кагно		374	643	855	172	133	77
20	1	«Самараалкопром»	Самара	Алексей Денисов		584	898	998	154	111	72
21	22	«Транс-Флот»	Самара	Виктор Щепилов		544	801	819	147	102	69
22	12	«Партнер-ТЛ»	Тольятти	Дмитрий Ефимов		152	442	882	292	199	68
23	5	«Иствил»	Самара	Сергей Родин		193	522	958	270	184	68
24	23	«Волга Продукт»	Тольятти	Оксана Толопилова		267	599	818	224	137	61
25	21	«Трэйд-Лайн»	Смышляевка	Виталий Меренков		283	735	835	260	114	44
26	15	«Энергосервис»	Волжский	Алексей Андреев		154	597	869	389	146	37
27	25	«СДМ»	Самара	Дмитрий Оренбургский		175	730	816	417	112	27
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 600 МЛН ДО 800 МЛН РУБ.											
1	89	«ТС»	Самара	УК «За грош»		121	147	600	121	409	339
2	54	«Спецпроект»	Самара	Сергей Таранов		175	256	698	146	273	187
3	33	«Ространс-Самара»	Самара	Андрей Прохоров		264	354	778	134	220	165
4	46	«Проспект»	Самара	Александр Кондрашов		318	399	724	125	182	145
5	76	«Дельтаплан»	Тольятти	Евгений Полозов		414	438	630	106	144	136
6	38	«СПП Развитие»	Самара	Игорь Пальчиков		528	542	752	103	139	135
7	85	«Глобал-Авто»	Самара	Андрей Карпов		367	415	610	113	147	130
8	77	«Союзрострой»	Самара	Николай Никульшин		84	203	630	241	310	129
9	48	«Сити-Сэлс»	Самара	Наталья Ломаева		498	540	721	108	134	123
10	39	«ВЦЧМ»	Самара	Валерий Кондаков		625	625	746	100	119	119
11	45	«Вип-Универсал»	Тольятти	Сергей Кудрявцев		445	526	730	118	139	117
12	47	«Эхо-Н»	Самара	Алексей Хивинцев		590	610	724	103	119	115
13	62	«Широн Рус»	Тольятти	Андрей Сахаров		472	530	679	112	128	114
14	73	«Завод металлоконструкций Аполло»	Самара	Андрей Рашупкин		347	447	644	129	144	112
15	65	«Строй-НК»	Самара	Николай Галкин		590	599	675	102	113	111
16	57	«Валдай и компания»	Самара	Владимир Харитонов		444	539	697	121	129	106
17	69	«Пакмил Упаковка»	Самара	Илья Матяж		413	510	663	124	130	105
18	29	«Сам-ПО»	Самара	Александр Васякин		645	701	785	109	112	103
19	56	«Восемнадцать Плюс»	Самара	УК «За грош»		427	538	697	126	129	103
20	84	«Дружба»	Тольятти	Татьяна Солоднева		568	587	614	103	105	101
21	68	СК «Ладья»	Самара	Олег Абышкин		325	463	665	143	143	100
22	40	«Арагон»	Самара	УК «КБ»		665	704	746	106	106	100
23	82	«Декор-Авто»	Тольятти	Александр Анисимов		342	464	625	136	135	99

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

**Р**ейтинг 300 лучших компаний среднего бизнеса Самарской области сформирован на основе анализа отчетности предприятий за 2017-2019 годы.

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

В общий список участников рейтинга лучших компаний были включены только прибыльные в течение последних трех лет организации с выручкой в 2019 году от 50 млн до 1 млрд рублей, демонстрировавшие ежегодный рост выручки в период с 2017 по 2019 год. Участники списка были ранжированы по среднему темпу роста выручки в период с 2017 по 2019 год. Первые триста самых динамичных компаний и вошли в общий рейтинг топ-300.

Кроме общего рейтинга участники топ-300 были разделены в зависимости от выручки в 2019 году на следующие группы:

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

В каждой группе проведено ранжирование участников по среднему темпу роста выручки в период с 2017 по 2019 год, в результате чего каждой компании было также присвоено место в своей группе.

Им стал некий Андрей Абрамов. Однако основной рост компании случился при ее третьем собственнике Сергее Таранове. С 2016 по 2019 год фирма выручила более 1,7 млрд рублей, заработала 45 млн рублей чистой прибыли и выплатила 10 млн рублей дивидендов. С сентября 2020 года в компании новый собственник — некий Алексей Сидоров. Сергей Таранов остался лишь директором «Спецпроекта». В комментариях о ситуации в компании «Делу» отказали.

### «Ространс-Самара»

Группа: от 600 млн до 800 млн рублей

Место в группе: 3

Место в общем рейтинге: 34

Выручка: 778 млн рублей

Динамика: 164%

«Мы обслуживаем клиентов из различных отраслей промышленности, осуществляя более пяти тысяч перевозок в год», — сообщают в компании «Ространс-Самара». Однако, судя по структуре бизнеса ее учредителей, приоритетным направлением компании скорее всего можно назвать перевозку нефтепродуктов автомо-



бильным транспортом. Фирма зарегистрирована сравнительно недавно, в 2014 году, и принадлежит в равных долях Андрею Прохорову и Владимиру Еделькину. За последние три года совокупная выручка компании превысила миллиард рублей.

Кроме «Ространса», в тех же долях партнерам принадлежит фирма «Аойл» (выручка в 2019 году более 300 млн рублей), специализирующаяся на торговле топливом. Контракт на транспортировку углеводо-

### ПОВЫШЕНИЕ

Один из создателей «АТС-Сервис» Тимур Соин возглавил компанию «Газпром газомоторное топливо»

родов заключен фирмой в прошлом году с компанией «Ульяновскнефтегаз», специализирующейся на добыче нефти и нефтяного (попутного) газа.

В Ульяновской области зарегистрирована в октябре этого года новая компания Прохорова и Еделькина «РТС». Помимо торговли топливом и перевозок нефтепродуктов в список видов деятельности новоиспеченной фирмы включено даже выращивание грибов и трюфелей.

### «АТС-Сервис»

Группа: от 400 млн до 600 млн рублей

Место в группе: 5

Место в общем рейтинге: 113

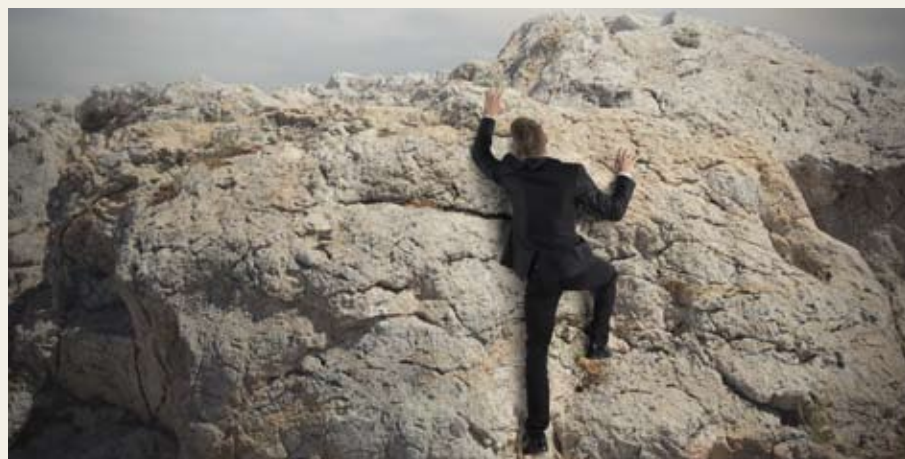
Выручка: 519 млн рублей

Динамика: 156%

Тольяттинскую компанию «АТС-Сервис» создали в 2013 году Тимур Соин и Алексей Сучков. Буквально за три года партнеры развернули целую группу компаний, ставшую

## ВЕРТИКАЛЬ

КТО ИЗ ПРОШЛОГОДНИХ ГЕРОЕВ «ЗОЛОТОЙ СЕРЕДИНЫ» ДОБРАЛСЯ ДО «ЗОЛОТОЙ ТЫСЯЧИ»



Группа компаний «Иником» специализируется на оптовой продаже лакокрасочных изделий в магазины и на промышленные предприятия Самарской области. В прошлом году ГК Андрея Агафонова и Александра Зеленова заняла первое место в группе «компании с выручкой от 800 млн до 1 млрд рублей», с динамикой 135% и выручкой 972 млн рублей.

Выручка компании в 2019 году выросла на 60% и превысила отметку 1,5 млрд рублей, что позволило «Иникуму» расположиться во второй сотне крупнейших частных фирм региона «Золотой тысячи» «Дела» (рейтинги были опубликованы в октябрьском номере журнала за 2020 год).

Основанная в 1994 году компания уже в конце 90-х переехала в собствен-

ный офис, обзавелась автопарком из пяти грузовиков. В начале 2000-х были открыты филиал в Тольятти и представительство в Башкирии. В кризисном 2008 году ГК «Иником» приобрела офисно-складские площади, которые функционируют и по сей день. Спустя год группа обзавелась выделенной ж/д веткой, что позволило начать тесное сотрудничество с Ульяновском. Эти и многие другие факторы помогли «Иникуму» не погрязнуть в кризисе. На высокую динамику роста оборотов компания была просто обречена открытием новых востребованных рынков направлений. «Потолочные системы Armstrong, кровельные системы, напольные покрытия. Клиентская база ГК «Иником» насчитывает более 4000 фирм и организаций в стране. Постоянными клиентами являются 1500 организаций», — утверждают в компании.

Сегодня «Иником» располагает филиалами в Тольятти, Ульяновске, Оренбурге и продолжает расширять филиальную сеть.

Достигли миллиарда, но пока не перешли порог рейтинга крупнейших частных компаний Самарской области лидеры «Золотой середины» прошлого года «СЗЖИ» Александра Агуреева, «КСК г. Отрадного» Игоря Ефремова и «Нефтькомплект» Антона Корпачева.



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место-нахождение	Руководитель		Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
						2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	
24	61	«Магистраль»	Самара	Наиль Арсланов	🏠	477	576	688	121	119	99
25	66	«Регионспецстрой»	Самара	Игорь Лопухов	🏠	192	366	669	191	183	96
26	81	«ПНП-Сервис»	Самара	Максим Демин	🏠	365	489	625	134	128	95
27	67	«Сервис Ключ»	Самара	Наталья Филиппова	🏠	577	641	666	111	104	93
28	41	«Ингредиенты Поволжья»	Самара	Михаил Аксенов	🏠	689	742	743	108	100	93
29	52	«Медлайнволга+»	Самара	Наталья Куцупалова	🏠	509	632	708	124	112	90
30	44	«Ангстрем»	Тольятти	Марина Харитоновна	🏠	572	687	733	120	107	89
31	58	«Балашейские Пески»	Балашейка	Ирина Элюнова	🏠	507	639	693	126	108	86
32	71	«СТС»	Самара	Наталья Кошева	🏠	444	582	656	131	113	86
33	72	«Слон-Авто»	Тольятти	Иван Губанов	🏠	476	609	654	128	107	84
34	32	«Нетлайн»	Самара	Дмитрий Песковацкий	🏠	619	761	780	123	103	83
35	60	«НПП Куйбышевтелеком-Метрология»	Самара	Станислав Максимов	🏠	498	643	688	129	107	83
36	75	«Сфера С»	Тольятти	Сергей Ковалюк	🏠	457	598	639	131	107	82
37	28	«Самара-Авто Юг»	Самара	Александр Михайлов	🏠	171	409	794	239	194	81
38	74	«Слика»	Самара	Павел Маркевич	🏠	439	607	642	138	106	77
39	30	«Сампо-Трейд»	Самара	Юрий Сафронов	🏠	444	677	785	152	116	76
40	70	«Январь»	Тольятти	Наталья Букина	🏠	423	605	659	143	109	76
41	49	«Остров Джус»	Самара	Сергей Капустяк	🏠	422	636	718	151	113	75
42	79	«Новотрейд»	Самара	Евгения Новожилова	🏠	377	564	627	150	111	74
43	36	«Гринко Тольятти»	Тольятти	Владимир Шевченко	🏠	490	738	757	151	103	68
44	43	«Ваш Выбор»	Самара	Виталий Матвеев	🏠	53	241	742	456	308	68
45	64	«Авторитет»	Самара	Дмитрий Поспелов	🏠	414	653	676	158	104	66
46	37	«ВЭК»	Самара	Сергей Баландин	🏠	391	674	756	172	112	65
47	42	«Гранит»	Самара	Владимир Карпов	🏠	349	635	743	182	117	64
48	88	«Стеклоопт 63»	Тольятти	Петр Просников	🏠	285	530	601	186	113	61
49	86	«Ак Тан»	Самара	Антон Игнатьев	🏠	165	421	610	256	145	57
50	34	«Стайсель»	Самара	Олег Исайчев	🏠	265	609	775	230	127	55
51	59	«МСТ»	Самара	Михаил Александров	🏠	132	407	691	309	170	55
52	63	«Мясоторг»	Тольятти	Николай Гусев	🏠	165	472	676	286	143	50
53	87	«Инкон»	Самара	Александр Попов	🏠	286	593	603	208	102	49
54	55	«Реактор Плюс»	Тольятти	УК «Аком»	🏠	238	636	697	267	110	41
55	83	«Тап-Инвест-1»	Новокуйбышевск	Владимир Багурин	🏠	173	514	621	296	121	41
56	53	«Энергетик»	Сызрань	Евгений Кузнецов	🏠	218	624	702	286	113	39
57	35	«Кедр-1»	Самара	Владимир Акимов	🏠	82	417	760	509	182	36
58	80	«Спецнефтегоссервис»	Сызрань	Сергей Гончаров	🏠	104	428	626	411	146	35
59	78	«ТК Купино»	Самара	Елена Давыдова	🏠	176	578	629	328	109	33
60	50	«Горизонт»	Тольятти	Тамара Михеева	🏠	204	709	717	348	101	29
61	51	«ВГП+»	Самара	Станислав Питьев	🏠	164	683	717	416	105	25
62	31	«ТДК»	Самара	Сергей Чудин	🏠	54	491	780	910	159	17
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 400 МЛН ДО 600 МЛН РУБ.											
1	98	«Трасса-С»	Самара	Владимир Разумков	🏠	122	172	581	140	338	241
2	163	«СМЗ»	Самара	Виталий Петров	🏠	175	196	400	112	205	183
3	132	«Коралл»	Жигулевск	Юрий Корнев	🏠	255	269	448	105	167	159
4	125	«Линкор»	Самара	Максим Лаптев	🏠	112	185	482	165	260	157
5	112	«АТС-Сервис»	Тольятти	Алексей Сучков	🏠	94	177	519	188	294	156
6	142	«Строймаллен»	Отрадный	Анатолий Фейгин	🏠	190	237	424	125	179	143
7	133	«Ударница»	Самара	Алексей Козлов	🏠	123	200	446	162	223	137
8	145	«Регион-Шина 63»	Самара	Алексей Кучер	🏠	165	227	423	137	187	136
9	138	«Здоровит»	Тольятти	Виталий Хабрусов	🏠	201	262	434	130	165	127
10	121	«Технопласт»	Сызрань	Владимир Карань	🏠	372	381	487	103	128	125
11	153	«ТФ Оптима-Волга»	Новокуйбышевск	Дмитрий Зануда	🏠	243	283	409	117	144	123

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

## D ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Автопром
- Агробизнес и пищевая промышленность
- Архитектура и проектирование, геолого-разведочные работы, научные исследования, ИТ, связь
- Дорожное строительство
- Машиностроение
- Металл
- Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха
- Обработка отходов и лома, обработка металла
- Обрабатывающее производство
- Прочие
- Строительство и производство строительных материалов
- Торговля
- Транспортировка и хранение, перевозки
- ТЭК
- Услуги, ЖКХ, недвижимость
- Химическая и фармацевтическая промышленность

резидентом технопарка «Жигулевская долина».

«АТС-Сервис» в составе ГК является генеральным партнером «Газпром газомоторное топливо» по переоборудованию всех видов ТС газобаллонным оборудованием. Ежегодно компания увеличивала выручку в два раза и более. В 2015 году оборот фирмы составлял 14 млн рублей, а в 2019-м — уже 519 млн рублей. Росту способствовала популяризация коммерческого транспорта на газобаллонном оборудовании. В 2018 году «АТС-Сервис» получил заказ на переоборудование 800 машин одного из столичных таксопарков.

Параллельно с переоснащением бензиновых автомобилей Соин и Сучков развивали направление собственного производства битопливных автомобилей. Компания «АТС-Авто», производящая единственный серийный легковой битопливный автомобиль Lada Vesta CNG, увеличила выручку с 300 млн рублей в 2017 году до 2,2 млрд рублей в 2019 году. Как и в случае с «АТС-Сервис», качественный рост производственного направления группы произошел в 2018 году после мощной PR-акции, когда Lada Vesta CNG компании «АТС-Авто» отправилась к президенту Чечни Рамзану Кадырову. Может быть, совпадение, но после этого выручка компании удвоилась.

Сегодня Тимур Соин — генеральный директор компании «Газпром газомоторное топливо» в Санкт-Петербурге. В феврале 2020 года он вышел из состава учредителей «АТС-Сервис», передав свою долю некой Дарье Лопаткиной. Ей же стали принадлежать доли Соина в тольяттинской фирме «АТС-Газ» и компании, зарегистрированной в Ленинградской области, «ПК «Энергометан». Однако «АТС-Сервис» декларирует дальнейшее развитие.

«Одно из ключевых направлений развития нашей компании — это производство передвижных автомобиль-



#### В БРОНЗОВОЙ ОПРАВЕ

«Рубин» Владимира Кузьмина на 3 месте рейтинга с выручкой 978 млн руб. в 2019 году

# 28

#### ЛУЧШИХ ФИРМ

среднего бизнеса показывают выручку выше 800 млн рублей

ных газовых заправщиков (ПАГЗ). Нашими специалистами разработан и реализован проект изготовления ПАГЗ-5000 АТС», — заявляют в компании «АТС-Сервис».

#### «ООН»

Группа: от 200 млн до 400 млн рублей

**Место в группе: 1**

Место в общем рейтинге: 197

Выручка: 343 млн рублей

Динамика: 285%

Компания «Организация обустройства нефтепроводов» («ООН»), похоже, регистрировалась Николаем Шпицем в 2014 году под нужды госкорпорации «Транснефть» и ее структур. Сразу же после открытия фирма заключила контракт на поставку самого широкого списка товаров в подразделения «Транснефти», работающие в различных регионах страны: от мебели до трубной продукции. Однако с 2017 года объем контрактов резко сократился (со 120 млн до 90 млн рублей), а в 2018 году контрактов стало еще меньше, немногим больше 30 млн рублей.

Что ждет компанию? Остается только гадать. Связаться с учредителем «ООН» «Делу» не удалось. **Д**

— Виктория Петрова

## ТОЛЬКО ОДИН УЧАСТНИК ТОП-300 ПРОШЛОГО ГОДА ВОШЕЛ В РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ФИРМ РЕГИОНА В ЭТОМ ГОДУ



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место- нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	
12	157	«Самара-Ком-Транс»	Самара	Александр Кириллов	237	280	404	118	144	122
13	156	«Фармацевт»	Самара	Эльвира Власкина	233	278	404	119	145	122
14	151	«Экострой»	Тольятти	Михаил Кондратьев	210	266	410	127	154	121
15	140	«Маркет Недвижимости»	Самара	Алсу Мудрова	221	279	426	126	153	121
16	91	«Профиль»	Тольятти	Евгений Малога	296	382	591	129	155	120
17	154	«ПО Волжский Инструмент»	Новокуйбышевск	Андрей Яковенко	338	339	408	100	120	120
18	93	«ГМ»	Безенчук	Роман Шедь	459	477	587	104	123	118
19	90	«АВС»	Самара	Олег Советкин	182	305	596	168	196	117
20	127	«Таврия»	Сызрань	Александр Бычков	290	353	471	121	134	110
21	106	«ДСК Гранит»	Лопатино	Кристина Малафеева	457	484	562	106	116	110
22	122	«Теплостен-Самара»	Самара	Николай Ефимов	130	241	486	185	202	109
23	113	«Автокомплект-Запчасть»	Тольятти	Алексей Кармазин	419	452	517	108	114	106
24	146	«СЗ «Стройлекс»	Самара	Рамиль Халиуллов	225	300	422	133	141	106
25	155	«Венера»	Светлое Поле	Лариса Крупецкая	334	360	406	108	113	105
26	144	«Темп»	Самара	Сергей Гулькин	274	336	424	123	126	103
27	126	«Антик»	Самара	Александр Корнишин	343	398	473	116	119	103
28	117	«Ромекс-ПС»	Тольятти	Владислав Куракин	284	375	506	132	135	102
29	137	«Метастил»	Тольятти	Олег Зобов	284	349	434	123	124	101
30	99	«Биогранд-С»	Самара	Александр Надеждин	382	468	579	122	124	101
31	95	«Мегаглас»	Тольятти	Леонид Платошин	414	490	586	118	119	101
32	136	«Оптим-Урал»	Самара	Вера Бабошенкова	187	284	434	152	153	101
33	130	«Визит-М»	Самара	Александр Сметанин	312	377	456	121	121	100
34	100	«Агрерат»	Самара	Дмитрий Стройкин	517	547	578	106	106	100
35	131	«КШП»	Самара	Татьяна Аврискина	423	438	451	104	103	100
36	109	«Транссервис»	Самара	Владимир Захаров	489	515	539	105	105	99
37	162	«Дана»	Тольятти	Федор Дзюба	92	193	400	210	208	99
38	116	«Лада Спецоборудование»	Тольятти	Игорь Коровин	343	421	510	123	121	99
39	139	«ТД «Фильтр»	Самара	Антон Бербасов	219	309	428	141	139	98
40	158	«Инфолда»	Тольятти	Юрий Перевалов	377	395	403	105	102	98
41	160	«ТД Гекса-Поволжье»	Самара	Сергей Ивашов	377	399	402	106	101	95
42	143	«Промстройволга-С»	Самара	Василий Малышев	395	423	424	107	100	94
43	141	«ПЖРТ Промышленного района»	Самара	Анатолий Штейнберг	393	424	425	108	100	93
44	105	«Металлоинвест»	Тольятти	Степан Грозов	324	445	564	137	127	92
45	124	«Экопол-Трейд»	Тольятти	Александр Серый	412	481	485	117	101	86
46	149	«Рок1-Самара»	Самара	Дмитрий Малухин	148	268	417	181	156	86
47	161	«Техмаш-Авто»	Самара	Евгений Хисамутдинов	205	310	401	151	130	86
48	111	«ВКЛ Импорт»	Самара	Елена Матвеева	413	505	529	122	105	86
49	152	«Сталь-Прокат»	Тольятти	Илья Журавлев	324	400	409	124	102	83
50	120	«СНГП»	Самара	Сергей Серкин	80	221	499	276	226	82
51	147	«Мегатранс»	Самара	Дмитрий Шинкин	272	374	419	138	112	81
52	129	«Аскона»	Самара	Сергей Семькин	313	423	463	135	109	81
53	107	«Скорпион»	Безенчук	Владимир Денисов	413	534	553	129	104	80
54	148	«АРК»	Самара	Алексей Вaskanов	253	364	419	144	115	80
55	96	«ТСК Волгаэнергопром»	Самара	Александр Исайкин	433	566	585	131	103	79
56	108	«ЕМЗ»	Самара	Ирина Чайковская	181	357	540	197	151	77
57	150	«ПМК Районная»	Сызрань	Владислав Саушкин	298	399	410	134	103	77
58	104	«СПС»	Сызрань	Юрий Пентешин	244	431	569	176	132	75
59	135	«Антэк»	Самара	Роман Сергиенко	297	417	436	141	104	74
60	110	«ТЛ»	Самара	УК «ЯР-групп»	199	378	535	191	141	74
61	102	«Альянс»	Самара	Димитрий Данышин	187	386	571	207	148	72
62	159	«Русь-Транс-Авто»	Тольятти	Андрей Бекмансуров	267	389	403	146	103	71

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

**СКОЛЬКО  
ЗАРАБОТАЛИ  
ВСЕ УЧАСТНИКИ  
РЕЙТИНГА  
«ЗОЛОТАЯ  
СЕРЕДИНА-2020»**

**145  
млрд руб.**

**совокупная  
выручка  
в 2019 году**

**94%**

**средний темп  
роста совокупной  
выручки в год,  
2017-2019**

**6,3**

**млрд руб.**

**совокупная  
чистая прибыль  
в 2019 году**



# СТАТУС

РЕГИСТРАТОРСКОЕ ОБЩЕСТВО

## АО «РЕГИСТРАТОРСКОЕ ОБЩЕСТВО «СТАТУС»

ТОП 3 регистраторов в России. 23 года на рынке. Рейтинг надежности AAA

Ведение реестров акционеров. Ведение реестров требований кредиторов

### Регистрация АО «под ключ» за 6 дней!

Без оплаты государственных пошлин (пошлина в Банк России и ИФНС)

Без обращений в Банк России

Без посещений ИФНС

Без визитов к нотариусу

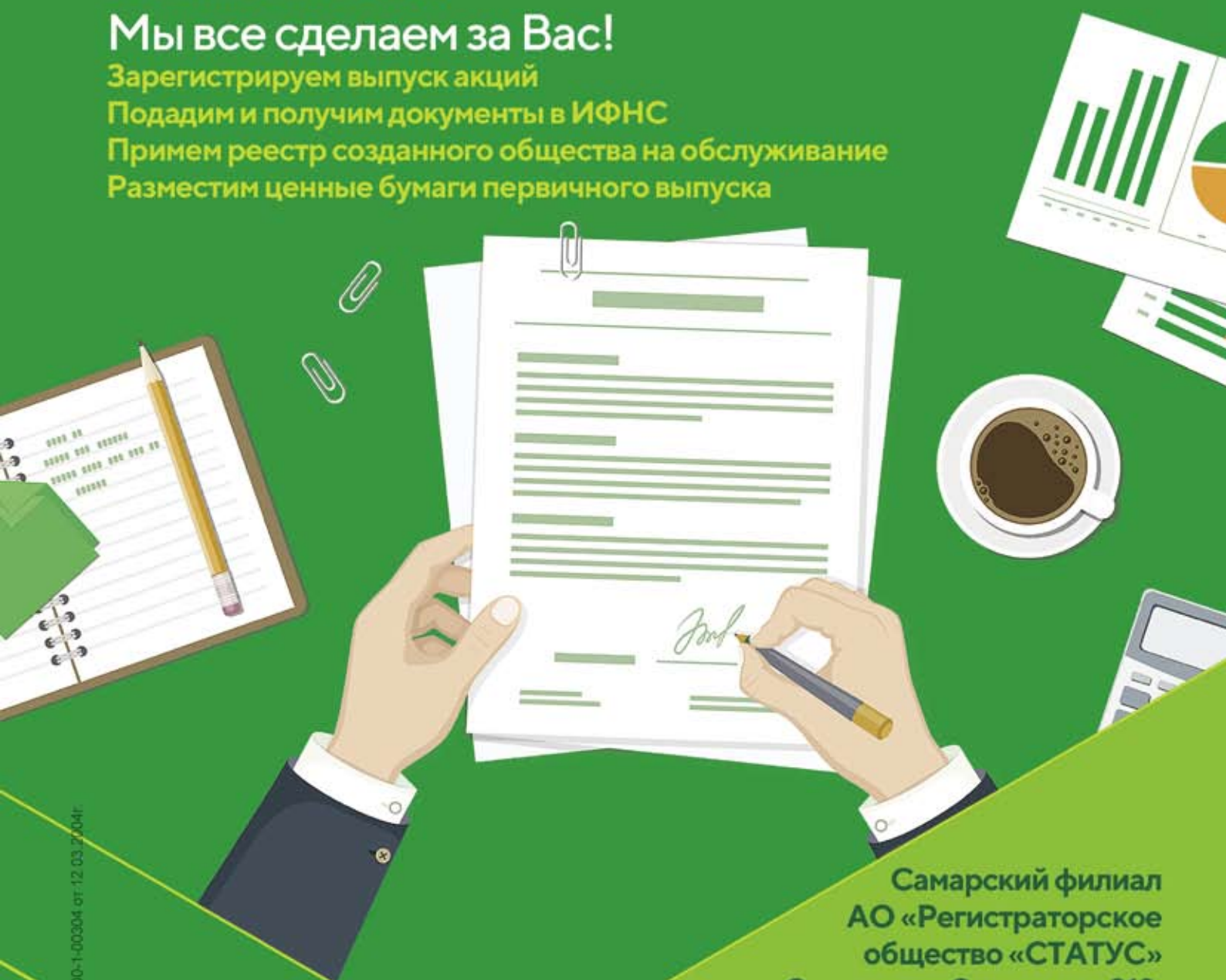
### Мы все сделаем за Вас!

Зарегистрируем выпуск акций

Подадим и получим документы в ИФНС

Примем реестр созданного общества на обслуживание

Разместим ценные бумаги первичного выпуска



Самарский филиал  
АО «Регистраторское  
общество «СТАТУС»

г. Самара, ул. Садовая, д. 218.

Персональный менеджер свяжется  
с Вами и ответит на все вопросы.

Тел.: (846)-332-41-77, (846)-332-82-29

[www.rostatus.ru](http://www.rostatus.ru) [samara@rostatus.ru](mailto:samara@rostatus.ru)



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место-нахождение	Руководитель		Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
						2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	
63	118	«Азимут Дриллинг»	Самара	Валерий Шильцин	✓	119	291	501	244	172	71
64	103	«Мясной Мир»	Новокуйбышевск	Дмитрий Зубков	✓	390	568	570	145	100	69
65	92	«Универсал»	Самара	Сергей Григашкин	✓	112	313	589	278	189	68
66	97	«Провиант»	Самара	Михаил Грецов	✓	354	564	583	159	103	65
67	115	«Гермес Логистик Групп»	Самара	Антон Сёмин	✓	165	369	515	223	140	63
68	119	«ПСМ-С»	Самара	Ирина Перефелёва	✓	83	263	501	316	190	60
69	134	«Тортила»	Самара	Наталья Вдовина	✓	194	381	444	197	116	59
70	114	«Яр Энтертейнмент Компани»	Самара	УК «За грош»	✓	63	242	516	382	214	56
71	101	«Глоботэк»	Тольятти	Дмитрий Лукин	✓	67	276	572	414	208	50
72	123	«Спектр»	Тольятти	Евгений Певнев	✓	221	463	485	209	105	50
73	94	«АРК»	Самара	Юрий Авдеев	✓	83	326	586	390	180	46
74	128	«Партнергрупп»	Самара	Елена Колесникова	✓	117	401	463	342	116	34
КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ ОТ 200 МЛН ДО 400 МЛН РУБ.											
1	196	«ООН»	Лопатино	Олег Демидов	✓	109	115	343	105	299	285
2	214	«ПМО ВСП»	Самара	Владимир Кириченко	✓	66	92	323	139	352	253
3	234	«НХПП-Сервис»	Самара	Виталий Колесов	✓	68	96	297	141	309	219
4	228	«ДСК Меркурий»	Самара	Михаил Безрученко	✓	161	173	306	107	177	164
5	281	«Завод Металлург»	Самара	Владимир Филиппов	✓	146	159	267	109	168	155
6	300	«Итеса»	Самара	Николай Лахтюхов	✓	109	134	251	123	187	153
7	252	«Продпоставка»	Самара	Илья Кукарцев	✓	183	186	288	102	155	152
8	180	«Стройпроф»	Ягодное	Сергей Теплов	✓	251	262	370	105	141	135
9	221	«СБК Азимут»	Самара	Олег Ефименко	✓	193	212	314	110	148	134
10	227	«Медстандарт»	Смышляевка	Михаил Катайкин	✓	197	214	306	109	143	131
11	172	«Арлан Авто»	Тольятти	Олег Ерыганов	✓	184	234	384	128	164	129
12	296	«ВМ Групп»	Самара	Александр Шпетер	✓	76	125	254	164	204	124
13	254	«Аксиома»	Тольятти	Всеволод Зимняков	✓	198	214	287	108	134	124
14	238	«Стальконструкция»	Жигулевск	Тарас Чертоляс	✓	196	217	295	110	136	123
15	292	«Электросеть-Волга»	Самара	Сергей Царьков	✓	195	202	257	104	127	122
16	260	«Степные Зори»	Мокша	Александр Васякин	✓	208	225	284	108	127	117
17	219	«ПМК-414»	Самара	Сергей Глазунов	✓	220	245	319	111	130	117
18	195	«ТТС 163»	Тольятти	Олег Мочальников	✓	219	254	344	116	135	116
19	288	«Комполит»	Тольятти	Вадим Мокеев	✓	189	207	260	109	126	115
20	284	«Логистик-Центр»	Самара	Александр Теперик	✓	175	202	266	115	132	114
21	177	«Самаранефтепромлизинг»	Самара	Роман Грицуц	✓	328	329	374	100	114	114
22	220	«Парус-М»	Самара	Юрий Сухов	✓	103	170	318	165	187	113
23	261	«Сервис»	Самара	Денис Сергеев	✓	209	230	284	110	124	113
24	193	«Сервискомплект»	Тольятти	Николай Варванин	✓	275	292	344	106	118	111
25	207	«Самара-Техноавиа»	Самара	Олег Козинец	✓	214	254	333	118	131	111
26	270	«РСК»	Самара	Сергей Икласов	✓	233	242	279	104	115	111
27	294	«Аквасеть»	Самара	Александр Корчев	✓	176	203	256	115	126	110
28	286	«Табакерка»	Самара	УК «ЯР-групп»	✓	84	143	265	170	185	109
29	274	«Биотехнологии»	Кинель	Сергей Царевский	✓	186	217	275	117	127	109
30	170	«Тройка»	Самара	Алексей Борисов	✓	237	291	388	123	133	108
31	273	«Газэнергострой»	Тольятти	Вардан Варданян	✓	73	136	275	187	202	108
32	298	«Алюком»	Самара	Антон Шеин	✓	117	165	252	141	153	108
33	263	«НПК Маджента Девелопмент»	Самара	Антон Дмитриев	✓	233	248	283	107	114	107
34	290	«Сантехника»	Самара	Павел Загурский	✓	132	179	258	135	145	107
35	285	«Автомастер»	Самара	Александр Канаев	✓	212	231	266	109	115	106
36	216	«ПЗСК»	Самара	Денис Кокрин	✓	253	277	321	110	116	106
37	243	«ОВК Электро»	Самара	Виктор Сливин	✓	146	202	295	139	145	105
38	280	«Табачное Дело»	Самара	Вера Бабошенкова	✓	135	187	268	138	143	104
39	218	«Виза»	Тольятти	Андрей Василенко	✓	117	190	321	162	168	104

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

**В КАКИХ  
ОТРАСЛЯХ  
РАБОТАЮТ  
УЧАСТНИКИ  
РЕЙТИНГА**

**36%**

торговля

**19%**

прочее

**14%**

строительство  
и производство  
стройматериалов

**11%**

агробизнес и пищевая  
промышленность

**9%**

обрабатывающее  
производство

**8%**

транспортировка  
и хранение

**3%**

добыча полезных  
ископаемых



## В ПРЕДВКУШЕНИИ ПРАЗДНИКА



Салон Villeroy & Boch  
г. Самара, ул. Садовая, д. 239,  
тел.: (846) 310-91-36, 8 (917) 034 44 27

VILLEROY-BOCH.COM



# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место-нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	
40	275	«СВ Трейд»	Сызрань	Юрий Трошин	232	248	273	107	110	103
41	229	«СДТ»	Самара	Эмилия Корсакова	107	177	303	166	171	103
42	244	«Респект Самара»	Тольятти	Ангелина Зуева	255	270	294	106	109	103
43	205	«Робола»	Тольятти	Роман Рожков	254	290	336	114	116	102
44	276	«Дана»	Кинель	Илья Соколов	183	222	273	122	123	101
45	211	«Тисс»	Сызрань	Александр Данилов	317	322	330	102	102	101
46	236	«Продторгфедерация»	Самара	Татьяна Ситникова	162	219	296	135	135	100
47	265	«Мета»	Жигулевск	Сергей Мойся	212	244	282	115	115	100
48	215	«ТЭС»	Тольятти	Сергей Краснов	268	293	321	109	110	100
49	249	«Энерго»	Самара	Сергей Макаров	274	282	290	103	103	100
50	226	«Битас»	Самара	Юрий Рыжанов	288	297	306	103	103	100
51	164	«Фармтрейд»	Тольятти	Илья Фредрих	387	396	400	102	101	99
52	208	«Урал-Лада»	Красный Яр	Геннадий Огуречников	279	307	333	110	109	99
53	213	«ЕКА»	Самара	Юрий Чернов	307	318	324	103	102	99
54	187	«Торговый Дом Мека»	Самара	Андрей Лапко	280	320	361	114	113	98
55	198	«Каскад»	Кинель	Петр Коваленко	329	337	340	102	101	98
56	201	«Си-Пи-Эс Технолджи»	Самара	Алексей Третьяков	222	277	338	124	122	98
57	272	«Компания Картон»	Самара	Александр Старостин	257	269	276	105	103	98
58	242	«Энергоспецстрой»	Самара	Виктор Афонин	244	271	295	111	109	98
59	178	«Альянс-Полимер»	Новосемей-кино	Павел Головин	252	310	373	123	120	98
60	197	«ЖКУ»	Самара	Александр Полонский	321	334	340	104	102	98
61	224	«СХП Экопродукт»	Богдановка	Михаил Фаерман	286	302	308	105	102	97
62	231	«Тольятти Транс»	Тольятти	Мария Фейзикова	265	287	301	108	105	97
63	206	«МЛЦ»	Самара	Мария Порядина	186	254	334	137	131	96
64	235	«Самарская Транспортная Компания»	Самара	Андрей Дементьев	219	260	296	119	114	96
65	240	«Городской Аптечный Склад»	Сызрань	Григорий Щербинин	228	265	295	116	111	96
66	247	«ИРН Групп»	Тольятти	Марина Кривонос	270	288	292	106	102	96
67	250	«Горилка-Город 2»	Стройкера-мика	Елена Тихонова	257	280	290	109	103	95
68	241	«Терминал Газ»	Поляков	Владимир Эскин	266	288	295	108	102	95
69	267	«МТК-Поволжье»	Самара	Кирилл Шатаев	215	253	281	118	111	94
70	165	«ТД СВлайн Система»	Самара	Сергей Стрельцов	196	288	398	147	138	94
71	192	«Кондитер-Бест»	Самара	Сергей Кабаков	276	318	344	115	108	94
72	239	«Здоровый Стил»	Самара	Ольга Любавина	144	213	295	148	139	93
73	200	«Арматурный завод «Старт»	Самара	Сергей Колесников	94	184	338	197	183	93
74	232	«Спецремстрой-Т»	Тольятти	Константин Баженов	214	263	301	123	114	93
75	223	«ББС»	Тольятти	Валерий Буцаев	230	277	308	121	111	92
76	264	«Трасса М95»	Новокуйбышевск	Петр Коваленко	163	224	282	137	126	92
77	171	«Медуница»	Самара	Гюзель Федотова	253	328	386	130	118	91
78	210	«Техавто»	Самара	Андрей Климов	207	275	330	133	120	90
79	297	«Васильевское»	Васильевка	Сергей Борзов	144	201	252	139	125	90
80	278	«Аквацентр»	Самара	Сергей Смолин	201	245	269	122	110	90
81	255	«СМД»	Самара	Роман Кочнев	207	257	286	124	112	90
82	194	«Материк»	Самара	Мария Бровкина	214	286	344	134	120	90
83	230	«Мотекс»	Тольятти	Владимир Стратьев	249	290	303	116	104	90
84	233	«Метид-Опт»	Самара	Наира Мнацаканян	256	293	299	115	102	89
85	266	«Гланцпол»	Самара	Артур Аветян	135	208	282	154	136	88
86	225	«Левада»	Новокуйбышевск	Владислав Кузнецов	88	176	308	201	175	87
87	299	«Прана»	Самара	Григорий Потапов	154	211	252	137	119	87
88	282	«Интерстрой»	Новокуйбышевск	Дмитрий Азаров	123	194	266	158	137	87
89	256	«АТР»	Тольятти	Евгений Дедов	54	133	286	247	215	87

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

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

5

Волжский

5

Красноярский

3

Ставропольский

3

Безенчукский

1

Кинельский

1

Сызранский

1

Большеглушицкий

1

Большечерниговский

# 300 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рейтинг в группе	Рейтинг, общий	Компания	Место- нахождение	Руководитель	Выручка, млн руб.			Темп роста, %		Средний темп роста, %
					2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	
90	182	«ЧВМЗ»	Самара	Тельман Эйвазов	302	359	368	119	102	86
91	246	«Эл-Плит»	Тольятти	Илья Горлов	72	156	293	218	188	86
92	291	«Управление Бизнесом»	Самара	Андрей Сурков	216	255	258	118	101	86
93	202	«Пирамида»	Самара	Александр Спичкин	197	280	337	142	121	85
94	188	«Центр Производственно-Бытовых Услуг»	Самара	Тамара Волкова	160	260	358	162	138	85
95	190	«Эко-Технологии Плюс»	Самара	Наталья Артеменко	88	193	356	219	185	84
96	212	«Геосервис»	Самара	УК «СТЕРХ»	210	286	327	136	114	84
97	168	«Эндомаркет»	Самара	Виталий Давыдов	126	242	394	193	163	84
98	199	«СК «Стройэлектро»	Самара	Александр Селезнев	240	314	339	131	108	83
99	189	«Индастриал Холдинг»	Самара	Ольга Кельдибекова	179	281	356	156	127	81
100	237	«Лада-Пресс»	Тимофеевка	Вячеслав Цыганов	231	290	296	126	102	81
101	245	«Ферма»	Самара	Алексей Телелев	143	231	293	161	127	79
102	217	«Авто-Волга»	Самара	Александр Петушков	247	318	321	129	101	78
103	283	«Русинфарм»	Самара	Татьяна Лозинская	164	236	266	144	113	78
104	169	«Линия»	Самара	Александр Трипутень	299	391	393	131	100	77
105	259	«Горизонталь Плюс»	Тольятти	Илья Троилов	123	213	285	174	133	77
106	251	«Открытый Код»	Самара	Олег Сурнин	191	269	288	141	107	76
107	287	«ЦУП»	Самара	Денис Трандин	82	169	262	206	155	75
108	184	«Идеал»	Самара	Эльвира Попова	204	317	364	155	115	74
109	185	«Гранум»	Самара	Сергей Князев	164	285	363	173	128	74
110	167	«СТК»	Самара	Петр Тавкевич	110	247	396	225	160	71
111	279	«СЭР»	Самара	Анна Давлетбаева	158	244	268	155	110	71
112	295	«Весна»	Безенчук	Антон Денисов	123	210	254	171	121	70
113	179	«Темп+»	Самара	Игорь Блохин	152	285	371	188	130	69
114	289	«Интегрита-Самара»	Самара	Алексей Кириченко	135	224	259	166	115	69
115	174	«Трейд-Логистик»	Тольятти	Алексей Уткин	132	272	381	206	140	68
116	176	«Энергостройсамара»	Самара	Александр Кондраков	169	306	374	181	122	68
117	175	«Агролидер»	Самара	Александр Попов	224	353	374	157	106	67
118	209	«РЭМ-Ресурс»	Тольятти	Андрей Байда	181	301	332	167	110	66
119	293	«Онискс»	Тольятти	Вугар Алиев	117	214	257	182	120	66
120	268	«ТРК»	Самара	Дмитрий Подгорский	100	207	281	207	136	65
121	222	«ТТС Закалка»	Тольятти	Рафаэль Мухтаров	108	228	310	211	136	64
122	186	«Экоресурсоволжье»	Тольятти	Сергей Трёшников	140	281	362	200	129	64
123	258	«ВСК»	Самара	Рамиль Зарипов	143	253	285	177	113	64
124	204	«Самэнергосбыт»	Самара	Владимир Пыренков	202	330	336	163	102	62
125	257	«Экка»	Самара	Алексей Писакин	129	246	285	190	116	61
126	277	«АМТ-Логистика»	Тольятти	Андрей Козлов	107	220	271	206	123	60
127	203	«СЛТ Аква»	Тольятти	Михаил Товмасын	117	259	336	222	130	59
128	166	«Формула Здоровья»	Тольятти	Илья Фредрих	145	319	398	219	125	57
129	248	«Мега Лайн»	П. Дубрава	Евгений Володин	85	209	291	247	139	56
130	262	«Волгапродукт»	Тольятти	Денис Фадеев	105	237	283	226	120	53
131	269	«УК ЖК г. Тольятти»	Тольятти	Николай Буянов	119	251	280	211	111	53
132	183	«Нефестройсервис»	Самара	Евгений Сенатов	119	291	366	245	126	51
133	253	«Автомама-Транс»	Тольятти	Марина Ненашева	80	229	288	288	126	44
134	191	«Волга-Трак»	Самара	Сергей Павленко	58	215	349	373	162	43
135	181	«Петролеум Трейдинг-Самара»	Тольятти	Александр Толочко	87	277	369	319	133	42
136	271	«Стройкомплекс-С»	Самара	Анна Бурчевская	74	239	277	324	116	36
137	173	«Альянс-Сталь»	Самара	Дмитрий Солодов	89	358	381	401	107	27

Источник – «СПАРК-Интерфакс»

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

187

Самара

67

Тольятти

11

Сызрань

7

Новокуйбышевск

3

Кинель

3

Жигулевск

1

Чапаевск

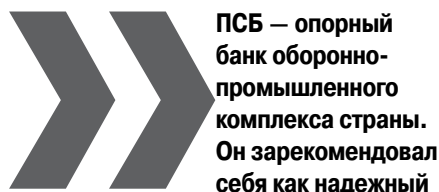
1

Отрадный



# ПОДДЕРЖКА И ОПОРА

В период восстановления бизнесу все еще нужна помощь



**ПСБ — опорный банк оборонно-промышленного комплекса страны. Он зарекомендовал себя как надежный**

**партнер, обеспечивающий поддержку и опору самому широкому спектру клиентов даже в период мирового локдауна. За счет каких инструментов ПСБ сумел сохранить лояльность своих клиентов в период нестабильности? Как на крупном региональном бизнесе отразилась пандемия? На эти вопросы «Делу» ответил Виталий Белоцкий, заместитель регионального директора по работе с корпоративными клиентами операционного офиса «Самарский» ПСБ.**

**— Пандемия коронавируса оказала существенное влияние на все сферы экономики. Как строилась работа с клиентами в этот период?**

— Во-первых, мы не останавливали работу в период карантинных ограничений второго квартала и продолжали принимать решения по выделению лимитов корпоративным клиентам. Эти лимиты и новые проекты послужили дополнительным стимулом для роста портфеля банка во втором полугодии. Второй фактор по порядку, но не по значимости — программы господдержки. Большой фокус был сделан на средний и малый бизнес, но и крупные корпоративные клиенты также могли получить кредит по ставке до 5% в рамках постановления №582. Кроме того, те инструменты поддержки, которые предоставлял банк для МСБ, частично использовали и более крупные корпоративные клиенты, если подходили по критериям. Мы достаточно гибкие в своих решениях, и это позволяет нам расти вместе с потребностями клиентов.

**— Как вы оцениваете состояние крупного бизнеса в России, в Самарской области? Какие отрасли пострадали больше всего?**

— Крупные корпоративные клиенты зачастую представляют собой целые отрасли.

Поэтому сложившаяся ситуация в экономике не могла не отразиться на их деятельности. Степень влияния кризиса была различной. Например, такие отрасли, как производство автомобилей, потребительских товаров и товаров длительного пользования, понесли довольно существенные издержки, связанные с закрытием рынков. Нефтехимическая отрасль, предприятий которой много на территории Самарской области, напротив, достаточно ровно проходила этот год.

Нужно отметить, что, несмотря на сложные прогнозы по автомобильной промышленности, предприятия данной отрасли в Самарской области устойчиво проработали этот период. Во втором полугодии были

## ЛОЯЛЬНОСТЬ СТРОИТСЯ НА ПАРТНЕРСТВЕ

запущены программы, которые позволяют выкупать достаточно большой объем автомобильной техники в интересах госкомпаний. Это поддержало спрос. И уже сейчас мы видим, что ситуация во втором полугодии значительно отличается от ситуации первого полугодия.

Конечно, это сложный год для торговли, подрядных компаний. Но хочу отметить, что ПСБ сохраняет объемы и кредитные лимиты для поддержки компаний из этих отраслей — для ряда клиентов мы открыли дополнительные кредитные линии для того, чтобы они смогли сформировать запас ликвидности.

Многие наши клиенты готовятся к восстановлению отрасли и экономики в целом. Мы же со своей стороны будем открывать для них дополнительные объемы финансирования для развития бизнеса — решения по ряду клиентов уже находятся на рассмотрении.

**— Какие отрасли восстанавливаются в максимальном темпе?**

— Менее всего от локдауна пострадали компании-производители пищевой продукции. Сохранили свои объемы производители газа, электроэнергетики. Значительный прирост показала, конечно же, фарминдустрия — порядка 15% во втором-третьем квартале 2020 года.

Если посмотреть немного вглубь каждой отрасли экономики, то можно увидеть разную степень влияния кризиса на компании в рамках одного сегмента. Лидеры отрасли и те компании, которые занимались работой с издержками, внедряли новые технологии, внимательно относились к финансам и размеру долга, вошли в кризис более подготовленными, и, соответственно, сейчас у них больше возможностей для того, чтобы получить дополнительную долю рынка. Поэтому даже в тех отраслях, которые имеют отрицательные темпы роста, есть компании, которые будут расти более быстрыми темпами.

**— Пользовались ли крупные компании в период снижения экономической активности программами льготного кредитования системообразующих предприятий? Есть ли среди них предприятия Самарской области?**

— В период экономической нестабильности на первом месте у бизнеса любого размера стоит вопрос сокращения издержек и формирования запаса ликвидности. Также не теряют актуальности вопросы сбыта продукции и выхода на новые рынки. Программа господдержки — один из инструментов, позволяющих бизнесу решить первоочередную задачу по сокращению издержек. ПСБ активно использовал те лимиты, которые предоставляло нам Правительство РФ для работы с целевой отраслью в рамках постановления №582. Мы также предлагали клиентам интеграцию в программу поддержки в рамках постановления №696 по субсидированию ставки, в том числе для проектных компаний. Набор решений для бизнеса довольно широк, и предприятия нашей области ими активно пользуются.



**— Сместился ли вектор потребностей в банковских услугах у крупных корпоративных клиентов в период самоизоляции?**

— Чуть ранее мы уже затронули несколько направлений, в которых смещаются потребности компаний. Помимо них, можно отметить возрастающий интерес к нестандартным продуктам, позволяющим получить дополнительное финансирование. В связи с этим мы ведем диалог с нашими клиентами, предлагая им рассмотреть возможность привлечения через инструменты выпуска облигационного займа, поскольку ряд компаний уже фактически пришли к уровню, когда они могут это сделать и с точки зрения объемов портфеля, с которым они работают, и с точки зрения качества отчетности. В рамках использования этого инструмента мы предлагаем компании не только помощь в прохождении всего пути, но также готовы

**В 2020 ГОДУ  
АКТУАЛЬНА  
ПОДДЕРЖКА  
В ВОССТАНОВЛЕНИИ  
ОБЪЕМОВ БИЗНЕСА**

обсуждать гарантии размещения в этих бумагах. Для некоторых клиентов остается важным наличие свободной ликвидности. Поэтому для них мы открывали дополнительные объемы кредитных линий, чтобы они могли более свободно выстраивать свою финансовую политику. Сейчас также актуальна поддержка в восстановлении объемов бизнеса, поскольку мы видим, что ситуация движется по траек-

тории улучшения, и в скором времени им потребуется больше финансов для работы уже с иными объемами бизнеса и инвестиционными программами. В этом направлении ПСБ уже сейчас рассматривает увеличение объемов кредитования по ряду клиентов.

**— За счет каких инструментов вам удается сохранить лояльность корпоративных клиентов в этот непростой период?**

— Лояльность строится на партнерстве. ПСБ внимательно относится к задачам и потребностям своих клиентов и всегда готов обсуждать и находить совместные решения. Мне нравится высказывание одного из них, оно довольно точно описывает тот подход, который мы реализуем в нашем банке, — «внимательное отношение к чужим деньгам». Наша задача — приумножать капиталы, которые долгое время формировались самарским бизнесом. Такое партнерство позволяет нам на протяжении длительного времени сохранять взаимное доверие с клиентами.

**— Каким вы видите конец 2020 года и что нас ждет в дальнейшем?**

— К счастью для всех нас, самые пессимистичные ожидания по развитию ситуации, которые были озвучены в начале года, не оправдываются. Уже сейчас прогнозы 2020 года рейтинговые агентства пересматривают в более позитивном сценарии: прогноз падения ВВП в нашей стране сократился с 6% до 4,9%, постепенно восстанавливается потребительский спрос — это поддерживает различные отрасли экономики. Мы также видим восстановление цен на энергоносители во втором полугодии после просадки в начале года, что позволяет более оптимистично смотреть на пополнение бюджета.

В период восстановления, который продолжится в 2021 году, нашим клиентам нужна будет активная поддержка их роста. ПСБ заинтересован не только в классических инструментах, которые, как правило, предлагает банк для финансирования текущей деятельности бизнеса. Мы также готовы и намерены участвовать в финансировании инвестиционных программ, строительной отрасли, предоставлять различные инструменты господдержки — клиенты всегда найдут в нас надежного партнера.



Игроки

# ОКНА КОНОВАЛЕНКО

## КАК ПРОДАВЕЦ DVD С «КНИЖКИ» ПРЕВРАТИЛСЯ В КРУПНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН И СТАЛ МЕЧТАТЬ О МЕЖДУНАРОДНОЙ ФРАНШИЗЕ

**З**овут меня Олег, а фамилия Коноваленко, если оставить только первые слоги, то получится «ОлКон». Обдумывая название, я понял, что все великие компании когда-то назывались в ассоциации с именем собственника или его семьи, например Mercedes, Johnson&Johnson, — Олег Коноваленко выстраивает ассоциативный ряд с участием своего «Олкона» без ложной скромности. — В них есть метафизика бренда: если вы называете компанию, которая вам дорога, вашим именем, то вы уже не делаете чего-то плохого».

Пока предположение Коноваленко работает — у «Олкона» все довольно неплохо складывается: собственное крупное производство пластиковых окон, широкая дилерская сеть, известность на рынке, продажа франшизы, растущие на 45% в год обороты и даже план «завоевания мира». «В том году мы с маркетологами придумали акцию: «Остеклим весь мир». Решили за 30 лет хотя бы одно окно под нашим брендом поставить в каждую страну мира», — заявляет «Делу» Коноваленко.

Пока мир ждет, окна Коноваленко уже появились в мире виртуальном. Бизнесмен решил на диверсификацию бизнеса, выделив самостоятельное IT-направление. В июле 2020 года он стал собственником TM OLKON GAMES. «Я настоящий игроман, подумал, решил — пора действовать», — рассказывает Коноваленко. За три месяца команда написала игру под названием Olkon Arcade (она уже есть в бесплатном доступе в AppStore и Play Market). «Игра дебютная, мы особо в нее не вкладывались, это просто чтобы заявить о себе и о компании OLKON GAMES», — рассказывает предприниматель. — Мы сделали ее про окна, остальные игры, которые будем выпускать, ничего общего с окнами иметь не будут».

Работа движется стремительно, осенью 2020 года команда «Олкона» писала игру, озвучивать которую, по замыслу авторов, будут американские актеры. «Мы хотим сделать игру сначала на английском языке, а потом на русском — еще одна метаморфоза», — радуется своей задумке самарский предприниматель. По его словам, он плавно погружается в новое дело, ищет пути регистрации компании OLKON GAMES за рубежом. «Мы становимся международной компанией именно через OLKON GAMES, — мечтает Олег Коноваленко. Похоже, самарский бизнесмен пытается открыть новое окно для своего бизнеса. Куда оно ведет и какие окна самарскому оконщику уже пришлось и еще придется закрывать?

### ДИСКОВОД

«Окушечка» до сих пор стоит в одном из гаражей нашей производственной площадки на улице Товарной, я ее не продавал, потому что это реликвия», — не без сентиментальности рассказывает «Делу» Олег Коноваленко. 37-летний самарский предприниматель хранит первый самостоятельно заработанный автомобиль, как хрестоматийные миллиардеры хранили свой первый доллар.

«В нашей стране самые лучшие условия для занятия бизнесом, я свой бизнес начал в 19 лет», — рассказывает бизнесмен.

Идея была незатейливой. В 2002 году предприниматель купил палатку на популярном в Самаре книжном рынке на улице Антонова-Овсеенко и партию DVD-дисков

по 30 рублей каждый. Продавал он диски уже по 70 рублей. Торговля шла бойко, но за три года условия изменились, палатки, рынки и диски уходили в прошлое.

Самара переживала бум строительства и рост сопутствующих отраслей. В 2005 году Олег Коноваленко перешел на работу по найму. Он стал менеджером по продажам фурнитуры для производителей пластиковых окон в федеральной фирме «ТБМ Поволжье».

Самарский рынок оконных конструкций в то время ежегодно рос минимум на 30-40% и был поделен на три сегмента: пластиковых, деревянных и алюминиевых окон. Наибольший объем рынка приходится на продажи пластика — до 60%. Он использовался практически во всех новостройках, офисах, да и рядовые обыватели, делая ремонт в своих квартирах, предпочитали пластик. По оценкам игроков рынка тех лет, озвученным в профильных изданиях, на пластиковые окна приходилось 80% спроса, примерно 15-20% — на алюминий и дерево. Алюминием комплектовалась коммерческая недвижимость, которая массово строилась тогда в Самаре.

На рынке работали более 120 компаний, в основном в розничном сегменте, корпоративных клиентов могли вести только крупнейшие из них. Рост розницы определяла еще и растущая популярность, а также доступность пластиковых окон. Если в начале 2000-х их покупали только обеспеченные самарцы, то в середине нулевых спрос сместился в слои населения с доходом ниже среднего. ПВХ-окна эконом-

---

«Я НАСТОЯЩИЙ ИГРОМАН, ПОДУМАЛ, РЕШИЛ — ПОРА ДЕЙСТВОВАТЬ»



**МЕТАФИЗИКА**  
Олег Коноваленко назвал компанию по первым слогам своего имени и фамилии

класса стоили от 3 тыс. за кв. м, стандартные — 3,5-9 тыс. рублей за кв. м, а элит-класса — от 10 тыс. рублей за кв. м. При стоимости доллара на уровне 32 рублей. Лидеры рынка («С.О.К.», «Свет», «Окна Петровича», «ОкНаБис», «Евродом», «Окна Диссы», «Ромакс», «Мастер») предлагали в основном средний сегмент.

Большинству оконщиков на рынке фурнитуру продавали Олег Коноваленко и его коллеги. В 2010 году рост рынка оконных конструкций замедлился, но экономисты продолжали прогнозировать рост на 2011-2012 годы на уровне 20-25%. Тогда изучивший рынок в статусе поставщика

Коноваленко снял гараж на Заводском шоссе и «открыл окно» в собственное производство.

## СУПЕРМЕН

В 2010 году Олег Коноваленко со своим товарищем Михаилом Стальновым зарегистрировали фирму «Констал», процесс нейминга был аналогичен «Олкону». Сначала партнеры наладили гаражное производство москитных сеток. «Мы ходили по подъездам, клеили объявления, и после того, как получали заказы, сами изготавливали и устанавливали сетки», — рассказывает Коноваленко. Затем фирма «Кон-

стал» занялась еще и установкой жалюзи. Компания заключала и небольшие госконтракты с учреждениями системы ФСИН и Росрезерва на сотни тысяч рублей. Фирма зарабатывала порядка 1,5 млн рублей ежегодно и приносила совсем небольшую прибыль. Однако спустя два года работы партнеры разорвали отношения. «Это случилось потому, что разошлись деловые взгляды на ведение бизнеса, у нас была разная тактика, не смогли сработаться, — уточняет Коноваленко. — Не делай бизнес вместе с друзьями».

«Констал» и по сей день работает, в ЕГРЮЛ Коноваленко до сих пор зна-



чится собственником фирмы. Однако, по его словам, не имеет к ней никакого отношения.

После разрыва с партнером в 2012 году Олег Коноваленко испытал настоящий производственный бум. «Я почувствовал себя суперменом и чуть не потерял все», — с улыбкой вспоминает Коноваленко. Он продавал стальные и межкомнатные двери, в гараже расположилось производство натяжных потолков, вел бизнес по обслуживанию очистных сооружений, разрабатывал сайты и даже открыл магазин детских товаров. Все это за один год. В результате порядка 4 млн рублей заемных средств стали приносить проблемы. «Коллекторы стали моими любимыми друзьями», — шутит Коноваленко. Закрывать кредитные линии удалось лишь к 2014 году, закрыл Коноваленко и все непрофильные направления. Тогда и была зарегистрирована компания «Олкон» по производству пластиковых окон.

## ЧЕЛЛЕНДЖ

«Это был челлендж — эксперимент, получится у меня или все рухнет», — говорит Олег Коноваленко. Изначально он задался целью сделать свою компанию узнаваемой, надежной, быстрорастущей, выйти на федеральный, а в дальнейшем на международный уровень. Свой челлендж с момента начала и по сей день Коноваленко освещает на собственном YouTube-канале.

В 2014 году рынок оконных конструкций значительно трансформировался и замедлил свой рост. Однако запас емкости, по оценкам игроков, все еще присутствует.

«Возможность роста еще есть. Порядка 40% домов в Самаре еще не остеклено пластиком», — говорит «Делу» Алена Николаева, руководитель компании «Атмосфера», одного из лидеров регионального рынка, по данным профильного портала Окнаорг.ру. Портал представляет рейтинг игроков рынка Самарской области из порядка 200 участников. «Олкон» в этом рейтинге занимает вторую строчку. Различные информационные системы представляют разные данные по числу игроков этого рынка: от 180 до 350. Большинство экспертов признают, что собственное производство работает лишь у трети игроков. Помимо производства рынок включает в себя сегменты услуг по монтажу и ремонту оконных конструкций. Эти компании работают по принципу рынка перевозок. Работают агрегаторы, передающие заказы фирмам по установке или ремонту окон, которые в свою очередь заказывают необходимые конструкции у коллег,



### ЧЕЛЛЕНДЖ

Свой бизнес Олег Коноваленко освещает как своеобразный челлендж в соцсетях

владеющих собственным производством. Некоторые игроки заключают дилерские договоры, как правило, с несколькими производителями, предоставляя потребителю выбор.

Лидеры рынка начала 2000-х если и не прекратили работу, как «Окна Петровича», то значительно трансформировались. Как переживший несколько смен собственников и управленческих команд, завершившихся скандальным банкротством, «С.О.К.» и разросшийся до группы компаний «Свет».

Сегодня лидерами рынка его игроки называют компании «Алвин», «Редлайн», «Град» и, конечно, «Олкон». В рейтинге Окнаорг.ру присутствует и близкий к владельцу «Олкона» бренд «Добрые Окна» (его развивает компания «Отличные

окна», где у Коноваленко половина бизнеса), вошедший в пятерку лидеров рынка Самарской области. Очевидно, челлендж пока удастся.

## МАСШТАБ

«Мы выходим на 1 млрд рублей общей выручки всей сети всего нашего бренда по итогу этого года», — говорит Олег Коноваленко, подразумевая обороты и своих франчайзи-партнеров. Собственные активы предпринимателя значительно скромнее. На рынке оконных конструкций работает четыре принадлежащих ему компании. «Олкон», «Отличные окна» (открыты в 2015 году), «Олкон плюс» (запущена с 2016 года) и «Олкон-М» (заработала в 2019 году). «Олкон» (выручка 100 млн рублей в 2019 году) и «Олкон плюс» (выручка 50

млн рублей в 2019 году) на 100% принадлежит Олегу Коноваленко, а «Отличные окна» (выручка 23 млн рублей в 2019 году) он развивает в равноправном партнерстве с исполнительным директором «Олкона» Ильей Васильевым. Фирма, как уже упоминалось выше, работает под брендом «Добрые Окна». Их совокупный оборот в 2019 году, по данным ИС «СПАРК», не превысил и 200 млн рублей. Однако с момента открытия динамика роста каждой компании варьировалась в среднем от 30 до 60%.

Стоит учитывать, что на рынке оконных конструкций около трети оборота может проходить неучтенной. Зачастую, чек на заказ и установку пробивается заказчику на 70% от стоимости всех работ. Этот объем заказчик официально вносит в кассу фирмы в качестве предоплаты. Оставшиеся 30%, по словам собеседников «Дела», заказывающих окна, в разных фирмах Самары, заказчики, как правило, оплачивают после доставки, передавая сумму доставщикам наличными или переводя на карту. Используют ли эту схему «Олкон» не известно.

Все фирмы Коноваленко, кроме «Олкон-М» (подразделение «Олкона» в Москве), показывают небольшую, но стабильную прибыль. В Москве дело самарского оконщика не пошло: не сложилась управленческая команда. «Нас обокрали в пух и прах», — говорит Олег Коноваленко. Судьба московского филиала сегодня не ясна. Операционная деятельность приостановлена. «Но нам можно туда позвонить, если какие-то рекламации возникают, по гарантии, например, у нас там есть на подряде люди, они могут сделать замер и монтаж», — говорит предприниматель. В конечном итоге Коноваленко решил продать московский офис по франшизе, на момент сдачи номера в печать процесс был на стадии переговоров. «Если сложится, то к следующему сезону он у нас уже откроется», — планирует Коноваленко.

## ОБЩИЙ БРЕНД

Сайт «Олкона» рассказывает о 20 городах России, в которых работают франчайзи «Олкона». Продажа франшизы началась в 2017 году. Требование при покупке

одно — «Олкон» открывается в городе с населением от 420 тыс. человек.

Сегодня франшизы «Олкона» работают в Екатеринбурге, Новосибирске, Казани, Сызрани, Ульяновске, Нижнем Новгороде, Челябинске, Краснодаре, Воронеже, Тюмени, Красноярске, Иркутске, Чебоксарах, Уфе, Твери, Санкт-Петербурге, Саратове, Барнауле, Новосибирске, Омске.

Общие инвестиции при открытии — от 1,5 до 3 млн рублей. В стоимость входят: офис «под ключ» (мебель, техника, оформление); бюджет на рекламу и рекламные материалы; оборотные средства на ведение бизнеса; паушальный взнос 400 тыс. рублей. «Паушальный взнос включает в себя плату за предоставление доступа к фирменной системе CRM, колл-центр,



список стандартов, которые мы оттачивали и внедряли более пяти лет, сайт и продвижение в интернете: от Яндекс.Директа и Google AdWords до ведения социальных сетей, готовые маркетинговые инструменты, обучение персонала», — говорит Олег Коноваленко. Роялти по его франшизе — 3% от оборота в первый год и 4% — второй и последующие.

«Наша франшиза — это упаковка розничного бизнеса, в которую входит наш самарский колл-центр, доступ в разработанную лично нами CRM-систему, возможность обучения в корпоративном университете, а также мы ведем маркетинг». «Олкон» обещает покупателям франшизы рентабельность бизнеса — 10-15%. Получить комментарии от партнеров Коноваленко по франшизе «Олкона» на момент сдачи материала «Делу» не удалось.

## ЗА ОКНОМ

Сегодня компания «Олкон» располагает производством площадью 2500 кв. м и объемом выпуска 300 окон в день. Долю компании на самарском рынке определить сложно, но игроки рынка признают ее одним из лидеров, хотя мнения высказывают весьма противоречивые.

«Олкон» — одна из самых успешных оконных компаний в Самаре, взять хотя бы то, что они продают франшизы», — считает Алена Николаева из «Атмосферы». Представитель фирмы «Классика стиля» в телефонной беседе с «Делом» выступает против: «Мы стараемся держаться от этой компании как можно дальше». Так или иначе перспективы развития «Олкона» и оконного рынка в целом игроки оценивают как «сдержанно оптимистичные», несмотря на «виток спирали вниз» в 2019 году.

Рынок пластиковых окон сегодня находится на подъеме и испытывает ситуативное повышение спроса. «В этом сезоне спрос был больше ожидаемого, что привело к задержкам поставок стекла и увеличению сроков изготовления», — рассказывает о ситуации на рынке руководитель компании «Атмосфера». «Это произошло благодаря ограничительным мерам борьбы с пандемией, как ни парадоксально это звучит», — объясняет представитель компании «Южные Окна». По его словам, как и многих собеседников «Дела», не пожелавших, чтобы названия их компаний упоминались в материале, рост обусловлен тем, что большой процент потребителей отменили путешествия во время отпуска и вложили деньги в ремонт и строительство.

На волне спроса в 2020 году Олег Коноваленко анонсировал партнерам и подписчикам в социальных сетях запуск производственной франшизы и расширение географии присутствия до 50 городов.

«Команда начнет продавать производственную франшизу, чтобы снабжать потребителей окнами уже не с производства партнеров, а с собственных производств брендированным профилем «Олкон». Мы одна из немногих российских компаний, кто может этим похвастаться», — улыбается Олег Коноваленко.

Будет ли повод похвастаться «Олкону» в следующем году, в условиях обнищания населения и падения экономики, неизвестно. Возможно, тогда ему и поможет окно в онлайн, открытое OLKON GAMES, если, конечно, компания будет зарегистрирована и заработает. □

— Анна Прокопович

**«ОЛКОН» ОБЕЩАЕТ  
ПОКУПАТЕЛЯМ  
ФРАНШИЗЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ  
БИЗНЕСА — 10-15%**



# БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО БАНК

**Сбербанк продолжает помогать предпринимателям пережить пандемию без потерь бизнеса**



**Прошло 9 месяцев со старта действия государственных программ по поддержке**

**представителей малого и среднего бизнеса. Весной этого года Сбербанк одним из первых протянул руку помощи корпоративным клиентам, в том числе ввел расширенную программу кредитных каникул для заемщиков, относящихся к отраслям, наиболее пострадавшим от COVID-19. Как Сбербанк помогал предпринимателям Самарского региона сохранить свое дело, несмотря на текущий кризис, как строилось взаимодействие с корпоративными клиентами и какие цифровые сервисы стали самыми полезными в этом году, рассказал заместитель управляющего Самарским отделением Сбербанка Михаил Никишин.**

**— В каких государственных программах поддержки малого и среднего бизнеса участвовал Сбербанк в 2020 году? Какова динамика востребованности этих программ предпринимателями? Какие отрасли они представляют?**

— Сбербанк участвует во всех программах поддержки бизнеса, предлагаемых правительством. Начиная с апреля самарские предприниматели получили в Сбербанке около 4 тыс. льготных кредитов на сумму порядка 5 млрд рублей. Наибольшим спросом у этой категории заемщиков пользовалось кредитование на поддержание деятельности по ставке 2%. Всего Самарским отделением Сбербанка заключено 3215 таких договоров, вы-

дано более 3,88 млрд рублей. За данным кредитом в Сбербанк чаще всего обращались предприятия торговли, культуры и сферы услуг. Главное преимущество госпрограммы кредитования под 2% — возможность получения кредита, который в дальнейшем может стать безвозмездной помощью при условии сохранения 90%-й занятости сотрудников организаций-заемщиков.

Также пользовалась спросом у представителей МСБ нашего региона государственная программа по выдаче кредитов под 0% на зарплату. Данные кредиты предназначены для малого и микробизнеса в соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ и предоставляются только клиентам пострадавших отраслей, перечень которых утвержден правительством. Кредит выдается на срок до 12 месяцев с предоставлением отсрочки основного долга на 6 месяцев, при этом ставка по кредиту составляет 0% на период 6 месяцев. За время действия программы Самарским отделением Сбербанка выдано около 600 льготных кредитов под 0% региональным предпринимателям на общую сумму более 1,1 млрд рублей.

**— Какие еще инициативы Сбербанка помогут небольшим организациям выстоять в это непростое время и продолжить развитие своего дела?**

— В рамках действия сервиса «Сбер-Бизнес» для наших корпоративных клиентов доступны различные пакеты услуг. Например, «Легкий старт», куда входит бесплатное открытие счета в рублях, платежи физлицам без комиссии (до 150 тыс. руб. для ИП), выдача моментальной бизнес-карты с лимитом на сумму 50 тыс. рублей в сутки









по каждой карте, 500 тыс. рублей в течение календарного месяца по счету и некоторые другие опции. Также платежи контрагентам в «СберБизнес» можно осуществлять бесплатно при подключении любого пакета услуг, кроме «ВЭД без границ».

До конца 2020 года будет действовать акция «СберРядом» — это проект для поддержки малого бизнеса, призванный обратить внимание людей на локальных бизнесменов в их городе и стимулировать к покупке у них. Все предприниматели, которые присоединились к этому проекту по всей стране, отмечены на специальной карте, размещенной на сайте Сбербанка, и дублируются в системе 2ГИС. Расплачиваясь картой Mastercard Сбербанка, участники проекта получают повышенные бонусы — до 10%. Участие в про-

## МЫ АКТИВНО РЕАЛИЗУЕМ АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

екте «СберРядом» бесплатное. Также в качестве мер поддержки были снижены ставки по подключению интернет-эквайринга для предприятий, реализующих социально значимые товары и услуги через интернет. Кроме этого, оказалась востребована и реструктуризация действующих кредитов — как по государственной программе, так и по собственной про-

грамме банка. Начиная с марта у нас проведено уже более 700 реструктуризаций кредитов малого и микробизнеса на сумму порядка 1,3 млрд рублей. Наибольший приток заявок мы получили от клиентов из регионального центра. Кстати, в основном клиенты направляли заявки на реструктуризацию по кредитному договору через сервис «СберБизнес».

**— Сбербанк продолжает развитие цифровых сервисов, предоставляя все больше разнообразных дистанционных услуг, в том числе для корпоративных клиентов. Какие это услуги?**

— Все сервисы экосистемы Сбербанка изначально создавались, чтобы предприниматели могли организовать свой бизнес в удаленном режиме. Напри-

мер, открыть расчетный счет можно без посещения офиса банка. Для торговых предприятий — это CRM-система, организация электронного документооборота, создание интернет-магазина. Мы даем предприятиям возможность организовать свою платежную инфраструктуру удаленно, с использованием наших онлайн-сервисов — это и интернет-эквайринг, который организуется от одного до трех дней, и прием платежей с помощью QR-кода. Еще одно новшество — Сбербанк предлагает клиентам малого бизнеса услугу онлайн-регистрации недвижимости в Росреестре. Сервис актуален для компаний, получающих кредит в банке под залог недвижимости. При оформлении кредита под залог недвижимости вместе с кредитным договором оформляется договор ипотеки, который необходимо регистрировать в Росреестре. Теперь это можно сделать онлайн без посещения МФЦ и офисов регистратора. Снятие обременения с недвижимости при закрытии кредита также происходит онлайн. Этот сервис начал работу полгода назад и сейчас доступен клиентам по всей стране. Сервис предоставляется компанией «Дом-Клик», входящей в экосистему Сбера. Сервис по снятию обременения бесплатный. Он создан для оперативного снятия залога с учета в Росреестре по запросу клиента банка. Сервис по регистрации обременения платный. Воспользоваться сервисами можно обратившись к своему клиентскому менеджеру или оформив заявку на кредит в приложении «СберБизнес».

**— Каков кредитный портфель Сбербанка в Самарской области в сегменте МСБ? Что помогло вам сохранить устойчивость?**

— По итогам 3 квартала 2020 года портфель кредитов, предоставленных клиентам малого и микробизнеса, составил более 6 млрд руб. Несомненно, в непростое для бизнеса время рост портфеля сохранился в том числе за счет реализации кредитов в рамках госпрограмм, которые предприниматели Самарской области оформляли на выплату заработной платы, на расходы, связанные с возобновлением хозяйственной деятельности, в том числе

на пополнение оборотных средств. В меньшей степени, по отношению к аналогичному периоду 2019 года, реализуются инвестиционные проекты в рамках стандартных условий кредитования. Тем не менее сохраняется стабильная потребность в кредитовании в сфере сельского хозяйства. Так, Сбербанк одним из первых банков активно включился в работу с государственной программой развития сельского хозяйства, которая установила новые правила льготного кредитования АПК через выделение субсидий уполномоченным банкам. Данный порядок позволяет сельскохозяйственным производителям получать краткосрочные и инвестиционные кредиты по ставке не более 5% годовых.

**ПРЕЖДЕ ВСЕГО,  
НАШИ КЛИЕНТЫ  
ПОЛУЧАЮТ  
ВЫГОДНЫЕ  
УСЛОВИЯ ПО  
ПРОДУКТАМ БАНКА**

**— А как развиваются зарплатные проекты Сбербанка?**

— На текущий момент Самарским отделением открыто свыше 21 тыс. зарплатных проектов в регионе. Конечно, в рамках работы с зарплатными проектами мы не ограничиваемся исключительно процессом перечисления денежных средств на банковскую карту. Наши клиенты получают целый набор различных дополнительных услуг, бонусов. В этом проекте выигрывают все — и компании (работодатели), и сотрудники данной организации. Прежде всего, наши клиенты получают выгодные условия по продуктам банка. К примеру, это повышенные ставки по вкладам и пониженные — по потребительским и ипотечным кредитам. Кроме того, оформление кредита займет гораздо меньше времени: для получения займа уже не требуется собирать документы, поскольку все, что будет нужно — это паспорт и зарплатная карта. Одно из главных преимуществ зарплатного проекта Сбербанка для работодателя — это то, что все операции

происходят онлайн, а значит, не придется работать с наличными средствами, что может сократить расходы, связанные с их хранением, перевозкой и непосредственно выдачей.

**— Внедряет ли Сбербанк цифровые технологии у зарплатных проектов в регионе?**

— За текущий год Сбербанк запустил шесть кампусных проектов в учебных заведениях Самары. Например, в преддверии нового учебного года мы запустили кампусный проект в Самарском государственном институте культуры — это удобная система управления инфраструктурой высшего учебного заведения, объединяющая различные университетские платформы в единую систему на основе кампусной карты. В рамках этого сотрудничества выпущено почти 2000 кампусных карт платежной системы МИР для студентов, преподавателей и сотрудников вуза. Обслуживание карт для всех участников проекта бесплатное. Карты выполнены в индивидуальном дизайне с использованием работ самарских авангардистов. Кампусный проект Сбербанка для СГИК предполагает создание удобной и технологичной экосистемы для учебного заведения, что позволит использовать банковскую карту не только для получения зарплаты и стипендии, но и для доступа во все инфраструктурные подразделения высшего учебного заведения. Для держателей кампусных карт доступны все онлайн-сервисы Сбербанка, такие как мобильный банк и Сбербанк Онлайн. Карты оснащены бесконтактной технологией PayPass, которая позволяет оплатить покупки одним касанием. Также карты поддерживают оплату через Apple Pay, Android Pay и Samsung Pay. Список услуг по карте будет дополняться.

**— Какие задачи стоят перед Сбербанком в 2020 году, учитывая непредсказуемость текущей экономической ситуации?**

— Сегодня мы значительно больше, чем просто банк. Мы продолжаем развитие продуктов цифровой экосистемы, которые позволяют предпринимателям более комфортно трансформировать свой бизнес с учетом текущих реалий.



# СДЕЛАТЬ ЧИЩЕ — СТАТЬ ЛУЧШЕ

За 16 лет существования ГК «ЭкоВоз» стала лидером не только в сфере обращения с отходами, но и в области продвижения экологической культуры

В начале 2000-х «ЭкоВоз» начал работать как небольшая фирма с парком техники, состоящим из пяти мусоровозов. Эффективный менеджмент предприятия обусловил стремительный рост, расширение комплекса услуг и лидерские позиции в сфере экологии. Сейчас экопроекты компании звучат на весь регион, а отдельные направления получили награды федерального уровня. «ЭкоВоз» сотрудничает с ведущими компаниями, внедряющими мировые технологии по переработке ТКО, выводя регион на новый уровень обращения с отходами. А социальные кейсы компании становятся эталоном для социально ориентированного бизнеса.

## От мала до велика

Практически в самом начале своего пути «ЭкоВоз» запустил первый в России мусороперерабатывающий комплекс «Поволжские вторичные ресурсы», который сейчас больше известен как «ЭкоРесурсПоволжье». Это мусоросортировочный и мусороперерабатывающий завод, через который проходят и получают «вторую жизнь» различные виды вторсырья: пластик, стекло, бумага, металл и многое другое. Сегодня завод перерабатывает порядка 16% всех бытовых отходов Самарской области в год. Со временем «ЭкоВоз» полностью перешел на новые евроконтейнеры, современные мусоровозы, оснастил спутниковой навигацией подвижной состав. Кроме того, за время работы предприятие придерживается активной социальной позиции, ведет деятельность, которая построена на вовлечении подрастающего поколения в проблемы окружающей среды.



## Изменения — к лучшему

С 2019 года принято решение о переходе на новую систему отношений между образователями отходов и компаниями, которые занимаются их сбором, перевозкой, переработкой и захоронением. Система эта в принципе логичная и работает уже во

многих странах. Теперь сфера обращения с твердыми коммунальными отходами в регионе закреплена за одной организацией — единым региональным оператором. Система работает таким образом, что регоператор аккумулирует все средства, полученные от жителей и предприятий за сбор, транспортировку, переработку и захоронение ТКО, а далее заключает договоры с компаниями, транспортирующими и перерабатывающими отходы. С 2019 года «ЭкоВоз» обслуживает Автозаводский и Центральный районы Тольятти, а также Ставропольский район. Сегодня с уверенностью можно сказать, что «ЭкоВоз» в новых реалиях сохранил лидирующие позиции и весомую долю рынка, продолжив курс на модернизацию материально-технической базы предприятия и повышение эффективности менеджмента.



## Еще один шаг

В сентябре «ЭкоВоз» заключил соглашение с ведущим производителем оборудования для переработки отходов «Экомашгруп» на поставку нового оборудования для мусороперерабатывающего завода «ЭкоРесурсПо-

волжье». Сумма инвестиций только в 2020 году составит 100 млн руб. Общая стоимость работ по модернизации комплекса по переработке, включающей оснащение новыми сепараторами, автоматическими и полуавтоматическими линиями, составляет 450 млн руб. Это и многое другое, что необходимо для современного мусороперерабатывающего комплекса.

На сегодняшний день завод перерабатывает около 200 тыс. тонн ТКО в год, после модернизации планируется довести эту цифру до 300 тыс. тонн. При этом из смешанных отходов извлекается до 20 тыс. тонн полезных фракций. Впоследствии вторсырье получает вторую жизнь: из отходов пластика производят бордюры, люки, тазы, ведра и пр., металл и стекло отправляются на переплавку, а из картона изготавливается кровля.

Оборудование для модернизации завода закупают в рамках инвестиционной программы «Совершенствование системы обращения с ТКО на территории Самарской области». Все работы ведутся без привлечения бюджетных средств. Это большая поэтапная работа. Уже в этом году первая часть оборудования будет доставлена в Тольятти, и специалисты начнут разрабатывать проект по модернизации и реконструкции завода. «Да, это не самый быстрый процесс, но это инвестиции в будущее — сейчас мы работаем на благо наших детей и внуков», — считает гендиректор ГК «ЭкоВоз» Денис Волков.

### Больше, чем бизнес

Бизнес должен быть социально ответственным, особенно если он работает в рамках экологической повестки. «Социальная политика нашей компании имеет много направлений: это экопросвещение, благоустройство, восстановление леса, благотворительность», — рассказывает Денис Волков. Немалое значение придается поддержке спортивного направления. В январе 2020 года, за несколько дней до того, как на сочинском стадионе «Фишт» прошел стартовый матч чемпионата Европы по регби между командами России и Испании, Денис Волков и руководство Федерации регби РФ заключили соглашение о стратегическом партнерстве. За то время, что «ЭкоВоз» был генеральным партнером самарской команды регби, спортсмены показали блестящий спортивный результат и вошли в пятерку ведущих команд страны.

## ЭКОРЕГИОН

Масштаб экологических проектов ГК «ЭкоВоз» в Самарской области

### УЧАСТВУЮТ В ПРОЕКТАХ

- 50 дошкольных учреждений
- более 100 школ в проекте «Школа — ЗА разДЕЛЬНЫЙ сбор»
- 82 000 участников всех проектов
- 6000 детей приняли участие в различных конкурсах
- 1200 школьников посетили с экскурсиями мусороперерабатывающий комплекс «Повтор»
- 15 000 участников мероприятий по восстановлению леса

### ОБЪЕМЫ СОБРАННОГО ВТОРСЫРЬЯ ЭКОМОБИЛЕМ

- 180 000 куб. м собрано всего
- 2300 куб. м собрано пластика
- 9419 кг батареек
- 9000 ртутных ламп и градусников

### УСТАНОВЛЕНО

- 290 контейнеров для сбора пластика
- 3 стационарных пункта приема раздельно собранного сырья
- 15 стационарных контейнеров для сбора батареек

### ЭКОПРОСВЕЩЕНИЕ

- 110 экологических занятий
- 2000 проведено экоуроков и выставок
- 380 создано экосказок и иллюстраций
- 2500 экз. — тираж книг «Эко воз сказок»
- 60 театральных постановок
- 36 видеороликов экологической тематики
- 300 работ для создания экологической азбуки

### ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЛЕСА И СУББОТНИКИ

- 42 мероприятия по восстановлению тольяттинского леса
- 160 000 саженцев высажено на 40 гектарах леса
- 500 субботников

Источник — данные компании

Кроме того, «ЭкоВоз» поддерживает собственную любительскую команду по мини-футболу. Клуб является многократным победителем тольяттинской лиги, призером областных соревнований.

«Спортивное развитие региона — важный элемент в достижении цели по оздоровлению нации, — считает Денис Волков. — Мы всегда отзываемся на просьбы поддержать наших спортсменов. И гордимся их результатами. Например, Александр Солдаткин, тольяттинский борец, которому мы оказывали поддержку, стал победителем Кубка мира по рукопашному бою».

С 2012 года «ЭкоВоз» стал активно развигивать проекты, направленные на повышение экологической грамотности населения, привитие экокультуры. На сегодняшний день в них задействованы все возрастные слои населения: дошкольники, школьники, студенты, взрослые.

Один из самых масштабных проектов — «Школа — ЗА разДЕЛЬНЫЙ сбор» — реализуется с 2015 года. В нем участвуют более ста образовательных учреждений Самары и Тольятти. Сейчас «Школа — ЗА разДЕЛЬНЫЙ сбор» признан лучшим образовательным проектом в сфере экологии





по итогам конкурса «Надежный партнер — Экология». Это целая образовательная программа, которая включает в себя не только теоретические знания, но и практические. В школах-участниках устанавливаются контейнеры для раздельного сбора пластиковых отходов, проводятся экомуроки, выставки, конкурсы. В рамках проекта выпущен уникальный спектакль «Опасное путешествие Пакета по свалке», постановкой которого занимался ТЮЗ «Дилижанс» в тесном сотрудничестве с ГК «ЭкоВоз». В кейсе компании такие известные в нашей области проекты, как региональный творческий проект «Школьная экологическая мозаика», «Экологическая азбука», «Экомобиль», благотворительный проект «Крышки-невалашки». Ежегодно компания проводит работы по восстановлению тольяттинского леса. Не-

## В НОВЫХ РЕАЛИЯХ «ЭКОВОЗ» СОХРАНИЛ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ И ВЕСОМУЮ ДОЛЮ РЫНКА

смотря на непростую ситуацию в мире, 2020 год не стал исключением — под эгидой компании состоялось традиционное мероприятие «Лес памяти». Общественники, экологи, волонтеры и обычные горожане высадили более 15 000 саженцев. Помимо своих социально значимых проектов «ЭкоВоз» поддерживает многие экологические волонтерские объединения.

Осенью 2019 года началось партнерство с «КолСоветом», движением, которое создал советник губернатора Самарской области Дмитрий Азаров по экологии и молодежной политике Дмитрий Колчин. Помогает в организации и проведении многих субботников на территориях Тольятти и Самары, поддерживает проект «Вторсырье на благо-творительность», проект по раздельному сбору общественной организации «Нам дорог город» и многие другие. Еще десять лет назад мало кто задумывался, зачем выбрасывать картон отдельно от пищевых отходов, какова роль пластика в нашей жизни, о ресурсах нашей планеты, сейчас же сохранение здоровья Земли стало очень правильным, современным трендом, а значит, и «ЭкоВоз» движется в правильном направлении.

### Вклад в жизнь

Не оставила равнодушной руководство ГК «ЭкоВоз» и ситуация, сложившаяся в Самарском регионе в связи с пандемией COVID-19. Компания посчитала своим долгом поддержать тех, кто оказался в наиболее сложной жизненной ситуации. Летом этого года «ЭкоВоз» в рамках всероссийской социальной акции #МыВместе закупил наборы с продуктами первой необходимости общим весом порядка пяти тонн, которые неравнодушные люди ежедневно разносили по квартирам пожилых граждан, малоимущих и многодетных семей. Также в обсерваторе на базе пансионата «Радуга», где находились тольяттинцы, прибывшие из зарубежных стран, силами «ЭкоВоза» было установлено оборудование по обезвреживанию медицинских отходов. Летом этого года компания обеспечивала медперсонал горячими обедами, необходимыми средствами защиты — масками, перчатками, антисептическими средствами. А недавно для городской поликлиники №3 были закуплены пульсоксиметры — аппараты, которые измеряют уровень насыщенности крови кислородом. «ЭкоВоз» приобрел специально для медработников 50 таких аппаратов. В условиях повышенной нагрузки для врачей это стало существенным подспорьем в работе. Каждый элемент этой многолетней трудоемкой работы складывается в общую картину последовательной социальной политики компании «ЭкоВоз», девизом которой мог бы стать призыв «Изменим жизнь к лучшему вместе».



Игроки

# ЗАПРАВКА ТЕРЕХОВА

## БОЛЬШЕ ТРЕХ МИЛЛИАРДОВ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ: КАК СТРОИТ БИЗНЕС НА РЫНКЕ БУНКЕРОВКИ ЭКС-МЕНЕДЖЕР «ВОЛГОТАНКЕРА»

**К** сожалению, мы вынуждены вам отказать», — Данила Филин, директор самарской компании «СВ Бункер плюс», оказывающей услуги бункеровки судов, получив вопросы от редакции «Дела», был более чем сдержан в комментариях. Фирма, которой руководит Филин, заняла 11-е место в общем рейтинге трехсот лучших компаний среднего бизнеса и 16-е место в группе от 800 млн до миллиарда, показав средний темп роста почти 83% за три года. Выручка «СВ Бункер плюс» в 2019 году превысила 879 млн рублей, при чистой прибыли 10,8 миллиона. Единственный собственник компании Константин Терехов не новичок на рынке. Попавшая в топ «Дела» фирма работает уже 10 лет. Ее совокупный доход за последние пять лет превысил 3,8 млрд рублей. Как строит свой бизнес на реке самарский предприниматель?

### НЕБОЛЬШАЯ ГЛУБИНА

Бункеровка представляет собой заправку судна на воде топливом и моторными маслами в емкости для обеспечения движения и других потребностей судна.

Рынок бункеровки судов на внутренних водных путях (ВВП) России в целом оценивается экспертами информационно-аналитического агентства «ПортНьюс» в объеме около 600 тыс. тонн в год. Это преимущественно светлые сорта нефтепродуктов — дизельное топливо и судовое маловязкое топливо. Сложности, с которыми сталкиваются участники рынка, зачастую связаны с изношенностью бункеровочной инфраструктуры. Не только в Самаре, но и по России в целом, это «слабое место» отрасли. Обновление требует значительных инвестиций, что сложно окупить ввиду невысоких объемов рынка.

«В деньгах по ценам октября 2020 года этот объем можно оценить примерно в 25 млрд рублей», — рассказывает «Делу» Надежда Малышева, директор по развитию ИАА «ПортНьюс». Судовладельцы заказывают топливо у бункеровочных компаний и бункеруют либо в местах погрузки, либо в устьевых портах, где осуществляется выгруз-

ка. Бункеровка осуществляется чаще всего с помощью танкера-бункеровщика. «В некоторых компаниях есть отсрочка оплаты за бункерованного топлива на срок до месяца. Но случаются и другие варианты — закупка бункерного топлива заранее, навигационным сезоном», — описывает судовую кухню Надежда Малышева.

Рынок речной бункеровки продолжал расти вместе с ростом рынка речных перевозок. Вместе с рынком растет и бизнес Константина Терехова.



### ПОЛНОВОДОЬЕ

«СВ Бункер плюс» далеко не первая бункеровочная компания на счету Константина Терехова. Еще в 1997 году он занимал должность руководителя и был миноритарным акционером самарской бункеровочной компании «Речбункер», принадлежавшей в начале нулевых печально известному своим банкротством «Волготанкеру».

Немногим менее 20 лет назад Константин Терехов ушел в свободное плавание, обзаведясь собственным бизнесом. ОКВЭД его активов содержали разные коды, но все компании работали на реках. В Самаре была зарегистрирована фирма «Самарские рыбаки», в которой у Терехова было 60% уставного капитала, организующая желающих отдых. В 2011 году Константин Терехов и Данила Филин в равных долях зарегистрировали бункеровочную компанию «Приволжье». К тому времени партнер Терехова, руководитель его компании «СВ Бункер плюс» Данила Филин, был еще и директором бункеровочной фирмы «Альфафлот», в которой Терехову принадлежало 16%.

Основная компания в речном бизнесе Терехова и Филина «СВ Бункер плюс» пришла на смену ликвидированной одноимен-

ной фирме, упомянутой выше. В 2011 году «СВ Бункер плюс» показал более 300 млн рублей выручки, нарастив ее за два года вдвое. Самарский бункеровщик работает в портах Самары, Сызрани, Астрахани, Ярославля, Казани, Саратова, Волгограда, Санкт-Петербурга, Череповца и Ростова-на-Дону. Флот компании состоит из 15 технических средств различного назначения, в число которых входят танкер-бункеровщик, нефтеналивной теплоход, бункеровочная станция, нефтеналивная баржа, буксир-толкач, теплоход и разъездной теплоход.

Преимущественную долю в структуре оборота компании занимают контракты с частными структурами, но и на рынке госпредприятия «СВ Бункер плюс» также присутствует. С 2017 года фирма получала по госконтрактам от 30 млн до 60 млн рублей ежегодно. Среди крупнейших заказчиков «СВ бункер плюс» «Администрация Волжского бассейна» и «Порт Самара».

### ПО ТЕЧЕНИЮ

«В Самаре расположены НПЗ, осуществляется погрузка экспортных нефтепродуктов на суда «река-море», кроме того, по Волге проходит большая часть трафика речных перевозок. Самару вполне можно считать значимым пунктом бункеровки, хотя она и не входит в тройку крупнейших», — говорит «Делу» Надежда Малышева, обозначая перспективы дальнейшего развития рынка. На самарском рынке бункеровки, по данным «Российской Ассоциации морских и речных бункеровщиков», работают такие крупные федеральные операторы, как «Газпромнефть Марин Бункер» и «РН-Бункер». Сегодня бункерный флот обновляется, возрастные суда (которые эксплуатируются свыше 25 лет) утилизируются — еще один позитивный тренд. Даже не крупные пункты бункеровки в российских регионах тоже будут развиваться. «Для внутренних водных путей обычно используется флот местных баржинговых компаний, так как это выгодно с точки зрения экономии финансовых средств и времени», — говорит Надежда Малышева. Сохранятся ли позитивные тенденции в посткризисном 2021 году?

Прогноз, как говорят эксперты, умеренно оптимистичный. ▢

— Елена Иволгина



Власть&amp;Бизнес

# СЛАБОЕ ЗВЕНО

«ТЕРРИТОРИИ РОСТА-2020»: ГДЕ РАСТЕТ,  
А ГДЕ ЧАХНЕТ БИЗНЕС В САМАРСКОЙ  
ОБЛАСТИ





**М**ы довольны местом в рейтинге «Дела». Считаю, что это справедливо: проделана огромная работа, и в этом году мы сохранили вектор развития даже несмотря на пандемию. Сызранские организации быстро среагировали, перестроились, хотя для всех новая ситуация была шоком», — Нина Енщикова, исполнительный директор «Ассоциации малого и среднего предпринимательства» Сызрани, в разговоре с

«Делом» не скрывает радости. Еще три года назад Сызрань во главе с Николаем Лядиным занимала последнее место в рейтинге «Территории роста» «Дела», показывая худший результат сразу по четырем критериям. Спустя год город взлетел на вторую строчку, а в этом году Сызрань заняла первую ступень пьедестала «Дела». Главы городов и районов региона соревнуются в красочности рассказов о программах поддержки предпринимателей на своих территориях. Однако если где-то и растет бизнес в Самарской области, то, конечно, далеко не повсеместно. Где быстрее? «Дело» представляет новые рейтинги

лучших с точки зрения развития бизнеса городов и районов Самарской области.

## ВПЕРВЫЕ ПЕРВЫЙ

Экономика Сызрани и одноименного муниципального района давно известна в первую очередь крупными предприятиями нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и смежных отраслей. Когда-то здесь работали гиганты — поставщики предприятий автомобильной промышленности России. Однако и средний бизнес в небольшом провинциальном городе представлен достаточно широко.





На фоне доминирования самарской и тольяттинской прописки участников рейтинга «Дела» «300 лучших компаний среднего бизнеса», в число которых попадают только прибыльные и постоянно растущие организации, больше десятка — зарегистрированы в Сызрани. Крупнейшая из них — фирма «СЭД» (шестое место), принадлежащая Любове Филимоновой. На производстве литевых изделий, обработке автокомпонентов из АБС-пластика и из металла защитно-декоративными покрытиями работают 300 человек. Свою продукцию «СЭД» поставляет на предприятия автомобильной и пищевой промышленности, производителям бытовой и сельскохозяйственной техники. Выручка компании в 2019 году превысила 940 млн рублей. Ежегодно компания платит более 50 млн рублей налогов, в прошлом году сумма налоговых отчислений превысила 70 млн рублей.

Поддерживали рост Сызрани в рейтинге лучших городов «Дела» предприятия, близкие к семьям известных сызранских бизнесменов Владимира Симонова и Юрия Тайдакова. Некоторые из них вошли в новый список «Дела» трехсот лучших компаний «зо-

лотой середины» региона, например «Пластик» (28-е место, выручка 808 млн рублей в 2019 году) и «Спецнефте-сервис» (81-е место, выручка 625 млн рублей в 2019 году). Однако основная часть сызранских компаний — участники нового рейтинга «Дела» вошла в группы выручки менее 600 млн рублей. Среди них производство автомобильных и мебельных обивочных тканей «Таврия» Александра Бычкова, обороты которого выросли за последние пять лет с 223 до 470 млн рублей.

Сами сызранские предприниматели — участники рейтинга «300 лучших компаний среднего бизнеса», с которыми удалось поговорить «Делу», в оценках влияния местных властей на развитие бизнеса довольно сдержанны и с публичными заявлениями не спешат: «Не надо ничего размещать от моего имени, чем меньше мы напоминаем о себе чиновникам, тем проще работать».

Нина Енщикова видит путь к росту в активности самих бизнесменов. «Предприниматели сами поддерживают и мотивируют друг друга, в том числе в рамках работы нашей «Ассоциации», — говорит руководитель бизнес-объединения, надеясь на системный подход к развитию бизнеса

## Методика

### КАК МЫ СЧИТАЛИ

Данные для анализа были получены из отчетов Самарстата 2019, 2018 годов и рейтингов муниципальных образований минэкономразвития и инвестиций Самарской области 2019, 2018 годов.

За основу рейтингов муниципальных районов и городов Самарской области с точки зрения развития бизнеса были взяты следующие критерии оценки: Динамика (индекс) промышленного производства (%); Динамика объема отгруженных товаров 2019/2018 (%); Динамика инвестиций в основной капитал 2019/2018 (%); Динамика роста среднемесячной з/п 2019/2018 (%); Динамика уровня официально зарегистрированной безработицы 2019/2018 (%); Динамика оборота розничной торговли 2019/2018 (%) — на основе рейтингов минэкономразвития и инвестиций Самарской области; Динамика количества организаций 2019/2018 (%); Динамика численности работников предприятий 2019/2018 (%), Численности прибыльных организаций — на основе данных Самарстата.

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

## Д ТЕРРИТОРИИ РОСТА: ГОРОДА

Рейтинг городских округов Самарской области по итогам 2019 года

Городские округа	Сызрань	Самара	Отрадный	Ново-куйбышевск	Похвистнево	Чапаевск	Тольятти	Октябрьск	Жигулевск	Кинель
<b>Итоговое место в рейтинге</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7-8</b>	<b>7-8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Индекс промышленного производства (%)	91	100	104	110	121	99	99	129	98	87
<b>Место в категории</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
Динамика объема отгруженных товаров* (%)	19	4	1	8	18	11	2	26	7	3
<b>Место в категории</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
Динамика инвестиций в основной капитал* (%)	7	36	167	-34	104	-0	28	203	-11	3
<b>Место в категории</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>7</b>
Динамика роста среднемесячной заработной платы* (%)	8	7	5	5	4	6	6	7	8	5
<b>Место в категории</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>8</b>
Динамика уровня офиц. зарег. безработицы* (%)	0	0	0	0	1	0	0	2	2	1
<b>Место в категории</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>8</b>
Динамика оборота розничной торговли* (%)	13	5	22	11	27	10	8	7	8	16
<b>Место в категории</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>
Количество прибыльных организаций**	1058	25 706	268	1057	114	328	12 744	46	444	406
<b>Место в категории</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Динамика численности работников организаций*** (%)	1	-2	3	1	-3	2	-1	-4	1	6
<b>Место в категории</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>1</b>

\*Показатель рассчитан на основе данных (2019 г. к 2018 г.) по указанному критерию рейтингов муниципальных образований СО регионального минэкономразвития 2018, 2019 гг.

\*\* Источник — Самарстат

\*\*\*Показатель рассчитан на основе данных (2019 г. к 2018 г.) по указанному критерию Самарстата

и со стороны властей. «Думаю, в поддержке бизнеса важен порядок. Порядок во всех сферах. Сейчас много нелегальных организаций, за которыми никто не следит, что создает проблемы легальному бизнесу. Конкуренция должна быть честная. Тогда и бизнес сможет развиваться честно», — рассуждает Нина Енщикова.

Вторую и третью строчки нового рейтинга «Дела» «Территории роста» заняли Самара и Отрадный. Самара обычно присутствовала в первой половине рейтинга «Дела», редко поднимаясь выше четвертого места. Сегодняшняя вторая позиция — результат наибольшего числа прибыльных организаций в регионе и одного из наименьших темпов роста безработицы (0,59%, меньше этот показатель только в Сызрани — 0,52%). Кроме того, в Самаре ожидаемо быстрее, чем в большинстве городов области, растет среднемесячная заработная плата (темп роста 7,6% — третье место по этому критерию).

Отрадный традиционно остается в лидерах рейтинга «Дела» — с высокими показателями динамики инвестиций в основной капитал, оборота розничной торговли и роста численности сотрудников организаций. В телефонной беседе с корреспондентом «Дела» представители администрации Отрадного объяснили такое постоянство ростом «числа субъектов предпринимательства и эффективными программами поддержки бизнеса».

## ПАДАЛИ И ПОДНИМАЛИСЬ

«Есть к чему стремиться», — комментирует место Чапаевска в рейтинге «Дела» Владимир Чекулаев, заместитель главы городского округа по экономике и финансам — руководитель финансового управления городской администрации. Город с наибольшей концентрацией оборонных предприятий занял в этом году шестую строчку рейтинга, что ниже результатов последних двух лет. «Стало сложнее вести бизнес, особенно в последний год, из-за ограничений, связанных с COVID-19, и введения обязательной маркировки ряда товаров: лекарств, шин, обуви, табачных изделий», — описывает ситуацию Владимир Чекулаев.

Надежды на восстановление роста (в 2018 году Чапаевск был лидером рейтинга «Дела») руководитель город-



**СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ**  
Нина Енщикова («Ассоциация МСП» Сызрани) видит возможность роста в активности бизнеса

развития территории.

«Среди самых значимых событий в экономике 2019-го и первой половины 2020 года стало выпол-

нение декомпозированных показателей в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и развитие предпринимательской инициативы», — продолжает рассказ о развитии бизнеса в Чапаевске Владимир Чекулаев.

Декомпозированные показатели по муниципальным образованиям Самарской области региональной составляющей национального проекта предполагают в 2020 году прирост численности занятых в сфере МСП в Чапаевске на 360 человек, 66 из которых — легализовавшиеся предприниматели, вышедшие из теневых секторов экономики; 180 самозанятых, зафиксировавших свой статус с учетом введения налогового режима для самозанятых; шесть субъектов МСП Чапаевска должны получить льготные займы на сумму 12,6 млн рублей. Все еще ожидают чапаевские предприниматели открытия Центра «Мой бизнес», где услуги субъектам МСП оказываются в режиме «единого окна».

ского управления торговли, транспорта и содействия развитию малого и среднего предпринимательства Алексей Суров возлагает на развитие ТОСЭР (территории опережающего социально-экономического развития) «Чапаевск». «Присвоение городскому округу Чапаевск статуса ТОСЭР и ее развитие — самые существенные события в экономике города последних двух лет. Самые яркие достижения компаний на территории города — получение статуса резидента ТОСЭР двумя субъектами МСП», — считает Алексей Суров. Резиденты ТОСЭР «Чапаевск» получают преференции. При инвестициях на минимальном уровне 2,5 млн рублей и создании не менее 10 новых рабочих мест в первый год реализации проекта они могут рассчитывать на административную поддержку со стороны управляющей компании и региональных властей, снижение налога на прибыль в размере двух процентов в первые пять лет получения прибыли, обнуление налога на землю и имущество в течение 10 лет, а также сокращение страховых выплат с 30 до 7,6%, что теоретически может привлечь бизнес в город и стать началом нового этапа



## КРАСНОЯРСКИЙ РАЙОН МИХАИЛА БЕЛОУСОВА — ЛИДЕР РЕЙТИНГА «ДЕЛА»



Помимо государственных программ поддержки предпринимательства, по мнению экономистов, развитию бизнеса в регионах могли бы способствовать более стабильные правила игры, которые имеют тенденцию меняться. «Развитию бизнеса в провинции не хватает дешевых кредитных ресурсов», — отмечает Владимир Чекулаев. — Кроме того, чтобы бизнес развивался на территориях, необходим мораторий на изменения налогового законодательства». Возможно ли это? Вопрос открыт.

Сдал позиции в рейтинге «Дела» «Территории роста» городской округ Похвистнево под управлением Сергея Попова. Город расположился на пятой строчке рейтинга с самой низкой динамикой роста средней заработной платы и одним из самых высоких показателей сокращения числа работников организаций (-3,27%). Большой отток сотрудников городских предприятий только в Октябрьске (-3,94%).

Несмотря на лучшие показатели индекса промышленного производства, динамики объема отгруженных товаров и инвестиций в основной

# 96%

## УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ПРИБЫЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВ АПК В М.Р. РЕГИОНА, ПО ДАННЫМ МЭРИ СО

капитал (показатели, зависящие в основном от состояния крупного бизнеса), Октябрьск, где недавно после длительного противостояния местных парламентариев с городской администрацией отправили в отставку главу города Александру Гожую, занял лишь восьмую строчку рейтинга «Дела». В городе самый высокий темп роста официально зарегистрированной безработицы, наименьшее число прибыльных организаций и один из самых низких среди городов Самарской области показатели роста оборота розничной торговли.

## ОСОБОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Самый большой город в России, не имеющий статуса областного центра, — Тольятти. Здесь работает крупнейшее предприятие Самарской области АвтоВАЗ, производящее самые продаваемые в стране автомобили. В конце 90-х — начале 2000-х предпринимательская активность в Тольятти едва ли не опережала самарскую. Здесь появился первый коммерческий банк в регионе. Первый мусороперерабатывающий завод. Стоит ли говорить об автобизнесе? Еще 15 лет назад, чтобы купить Jaguar или Alfa Romeo у официального дилера, самарцы отправлялись в Автоград, а топ-менеджер влиятельной самарской ФПГ тех лет рассказывал в 2007 году корреспонденту «Дела» о привычке возить свой Porsche за 100 км в Тольятти даже для мелкого ТО.

Что-то пошло не так после кризиса 2008 года. В Тольятти пришла депрессия, царящая в городе, несмотря на помощь федерального центра и усилия вот уже трех губернаторов.

## Д ТЕРРИТОРИИ РОСТА: РАЙОНЫ

Рейтинг муниципальных районов Самарской области по итогам 2019 года

Муниципальный район	Красноярский	Волжский	Сергиевский	Кинель-Черкасский	Безенчукский	Ставропольский	Сызранский	Похвистневский	Исаклинский	Елховский	Хворостянский	Красноармейский	Большечерныговский
<b>Итоговое место в рейтинге</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>
Индекс промышленного производства (%)	107	101	113	105	106	105	53	220	100	113	426	119	115
<b>Место в категории</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>26</b>	<b>2</b>	<b>14</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Динамика объема отгруженных товаров* (%)	-2	-21	3	7	16	-7	-2	296	-16	20	-1	19	12
<b>Место в категории</b>	<b>12</b>	<b>26</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>23</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
Динамика инвестиций в основной капитал* (%)	43	-38	41	-62	-5	3	-22	-54	57	-7	-25	-60	35
<b>Место в категории</b>	<b>4</b>	<b>19</b>	<b>5</b>	<b>25</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>17</b>	<b>21</b>	<b>2</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>7</b>
Динамика роста среднемесячной з/п* (%)	9	12	8	7	5	7	9	5	9	3	3	9	3
<b>Место в категории</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>19</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>3</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>5</b>	<b>25</b>
Динамика уровня офиц. зарег. безработицы* (%)	0	0	1	0	0	0	0	11	2	1	1	2	4
<b>Место в категории</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>16</b>	<b>26</b>
Динамика оборота розничной торговли* (%)	11	10	2	21	6	14	13	1	16	18		10	4
<b>Место в категории</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>19</b>	<b>1</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>21</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>16</b>
Количество прибыльных организаций**	466	861	143	109	175	905	103		31	30	43	51	86
<b>Место в категории</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>9</b>
Динамика численности работников*** (%)	-7	4	-0	1	0	-1	1	3	6		-0	-5	0
<b>Место в категории</b>	<b>27</b>	<b>4</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>25</b>	<b>11</b>

\*Показатель рассчитан на основе данных (2019 г. к 2018 г.) по указанному критерию рейтингов муниципальных образований СО регионального минэкономразвития 2018, 2019 гг.

\*\* Источник — Самарстат. \*\*\*Показатель рассчитан на основе данных (2019 г. к 2018 г.) по указанному критерию Самарстата



**НЕ ВЫШЛО**  
Приволжский район Евгения Богомолова в тройке аутсайдеров этого года

предпринимательства. Так, муниципальным фондом развития субъектов МСП, микрокредитной компанией городского округа Тольятти в рамках льготной программы микрофинансирования предоставляются местным бизнесменам целевые займы сроком до двух лет, по ставке от 10% годовых. Займы выдают для развития собственного бизнеса, пополнения оборотных средств, приобретения оборудования на возвратной и возмездной основе. «За девять месяцев 2019 года муниципальным Фондом поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства, микрокредитной компанией городского округа Тольятти выдано 20 займов на сумму 26,3 млн рублей», — сообщает администрация Автограда. Кому-то это наверняка помогло. Тольятти второй год сохраняет седьмое место в рейтинге.

Несмотря на работу ОЭЗ «Тольятти» и на то, что город сохранил лидерство в некоторых отраслях (здесь работают крупнейшие химвиробуды и предприятия по торговле автомобилями, ломом металлов), в рейтинге «Территории роста» «Дела» Тольятти зани-

мает нижние строчки последние семь лет, постепенно утягивая за собой соседний Жигулевск, который еще в 2015 году возглавлял рейтинг «Дела».

Администрация города во главе с Сергеем Анташевым рапортует о работающих механизмах поддержки

## ПОСЛЕДНИЕ СТАНУТ ПЕРВЫМИ

Рост безработицы, составляющий 2,45%, и снижение динамики отгруженных товаров на 15,51% не помешали Иса克林скому муниципальному

Нефтегорский	Большегугушский	Кинельский	Кошкинский	Алексеевский	Пестравский	Камышлинский	Клявлинский	Челно-Вершинский	Богатовский	Шенталинский	Приволжский	Борский	Шигонский
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
100	91	93	97	88	96	81	93	93	113	96	87	33	72
13	21	20	15	22	16	24	18	19	5	17	23	27	25
-5	-2	-3	3	-12	-7	-18	-7	-4	-12	-17	-8	-62	-13
15	11	13	7	20	17	25	18	14	21	24	19	27	22
27	51	15	39	-17	25	61	14	-10	-51	-77	-61	-96	-58
8	3	10	6	16	9	1	11	15	20	26	24	27	22
-0	8	-5	5	9	5	4	5	5	5	4	7	10	5
26	9	27	15	7	20	21	14	17	13	22	11	2	18
0	3	0	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1
6	25	8	15	17	23	11	18	19	21	10	22	20	14
5	3	-6	1	4	-1	21	-9	9	0	9	7	3	-1
14	18	25	20	15	24	2	26	11	22	10	12	17	23
83	57	147	51	40	62	20	30	55	36	42	52	65	52
10	13	5	17	21	12	26	24	14	22	20	15	11	15
0	0	4	-6	0	1	-1	4	-3	-2	-1	-2	-2	-2
12	9	3	26	10	8	19	2	24	22	18	23	21	20



району рвануть с последнего на девятое место в рейтинге «Территории роста». Руководитель управления экономического развития, инвестиций и финансами администрации района Владимир Макаров не скрывает гордости: «Считаю, все справедливо. Да, есть к чему стремиться, но у нас

неплохой результат, который как раз мотивирует».

По словам Макарова, район как может помогает развитию бизнеса, хотя ресурсов, судя по всему, у муниципалитетов сегодня немного. «Мы проводим обучение предпринимателей. В связи с нынешней ситуацией

сократили арендную плату. Предпринимателям оказывается моральная поддержка, то есть мы освещаем все достижения в СМИ, устраиваем пресс-конференции, групповые встречи, вручаем награды, чтобы мотивировать работать и дальше», — рассказывает Владимир Макаров. По его словам, в районе плохо растет бизнес в сфере бытового обслуживания. «Не хватает фотоателье и парикмахерских, но есть чем похвастаться — у нас уникальная мастерская насосного оборудования, в которую приезжают из разных районов», — радуется за Исаклы Макаров.

Вырос за три года с последнего до восьмого места в рейтинге «Дела» Похвистневский район. Судя по количеству вакансий продавцов-консультантов, кассиров и торговых представителей на сайте HH.ru, в Похвистневском районе быстрее всего развивается сфера торговли, которая нуждается лишь в квалифицированных профессионалах. Работники требуются, но безработица продолжает расти. Ее рост достиг 11,1%, а это самый высокий показатель среди всех муниципальных районов Самарской области.

Замедлил темпы роста занявший 12-е место в рейтинге «Дела» Красноармейский район Самарской области. В 2018 году он был предпоследним среди «Территорий роста». В прошлом году дошел до четвертой позиции, чему, по мнению местной администрации, способствовало участие в национальном проекте в сфере МСБ и увеличение плотности субъектов МСП на тысячу жителей. Итоги 2019 года оказались не столь внушительными, несмотря на то, что в третьем квартале прошлого года рост субъектов МСБ продолжился (плюс 34% по сравнению с аналогичным предыдущим периодом), из них количество малых предприятий увеличилось на 10%, количество предпринимателей без образования юридического лица — на 41%.

«Есть одна ошибка в части развития инвестиционной привлекательности района — отсутствие положения о налоговых льготах по местным налогам юридическим лицам и предпринимателям, осуществляющим инвестиционную деятельность на нашей территории», — сетуют в беседе с «Делом» сотрудники администрации района. Это не уникальная, можно

## Мнение

# «ПРОГНОЗ — НИЧЕГО ХОРОШЕГО»

**НОВЫЙ БИЗНЕС-ОМБУДСМЕН САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ЭДУАРД ХАРЧЕНКО КОНСТАТИРУЕТ ОТСУТСТВИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕГИОНА**

В 2020 году предприниматели строят осторожные прогнозы в отношении собственного бизнеса и экономики в целом, причем ожидания бизнеса наихудшие за последние пять лет. Негативно на деловой активности малого бизнеса сказались повышение НДС, сокращение льгот и преференций, ускорение инфляции до 5%, падение реальных доходов населения и увеличение доли государства в экономике.

Экономическая ситуация в целом свидетельствует о низком уровне покупательского спроса в экономике. Малый бизнес продолжает работать в неблагоприятных условиях внешней среды, а внутренние резервы находятся в «замороженном состоянии».

Наибольшие проблемы испытывают сектора, ориентированные на розничного потребителя и развивающиеся за счет потребительского спроса. Количество малых и средних предприятий сокращается в большинстве российских регионов, из-за чего число занятых в сфере малого и среднего бизнеса снизилось в прошлом году на 1,3%.

Сокращение вызвано низким уровнем доступности финансовых средств. По данным Банка России, объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса, в 2018 году увеличился на 11,4% (до 6,8 трлн рублей). Однако доля кредитов, приходящихся на малый и средний бизнес, составляет всего лишь 15% от объема всех кредитов, выданных юрлицам и индивидуальным предпринимателям, уступает МСБ и по темпам роста кредитования. Позитивную роль сегодня может сыграть проведенная правительством Самарской области докапитализация Гарантийного



фонда Самарской области на сумму 500 млн рублей. В том числе получены средства из федерального бюджета на предоставление льготных микрозаймов. Что важно, микрозаймы предоставляются независимо от того, входит ли деятельность организации в перечень пострадавших отраслей.

Если совсем кратко, прогноз звучит так — ничего хорошего. Сейчас все проблемы принято списывать на пандемию и коронавирус. Рост заражений COVID-19 оказывает негативное влияние на потребительский спрос, а новые карантинные ограничения в регионах болезненны для бизнеса и, безусловно, сказываются на его настроениях. В официальном прогнозе социально-экономического развития России на 2021-2023 годы не заложено новое жесткое закрытие экономики по примеру весны 2020 года и вопрос повторного введения карантинных ограничений деловой активности сейчас «не стоит в повестке». Однако бизнес не ожидает роста и по большей части будет занят оптимизацией затрат.

сказать, системная ошибка большинства российских территорий, усложняющая ведение бизнеса даже в передовых районах.

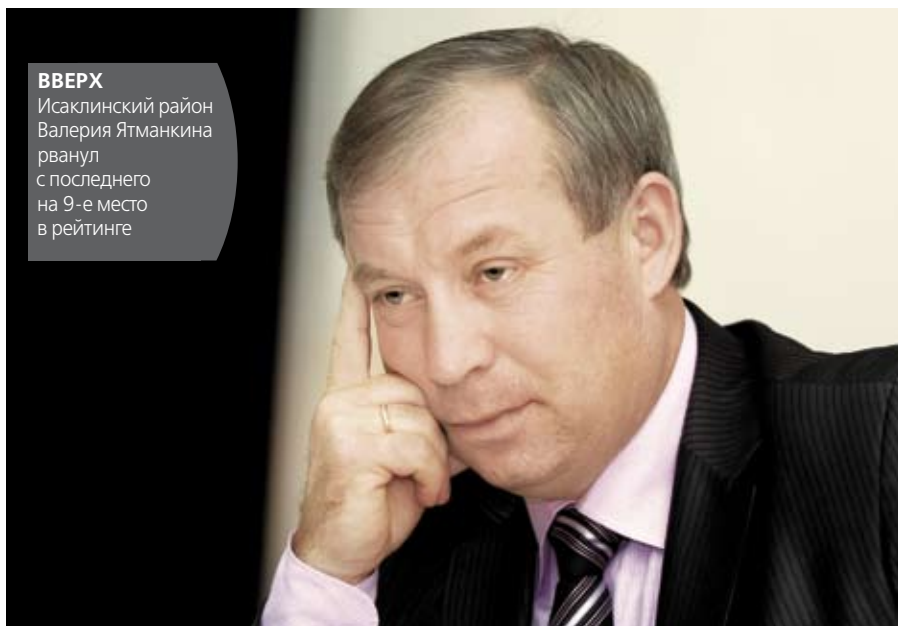
Лучшим среди муниципальных районов Самарской области в этом году стал Красноярский. Его экономическое благополучие обеспечивают близость к областному центру, удобная логистика и достаточное число крупных компаний на территории. «Ключевую роль в экономике района играют промышленность, крупные предприятия района, которые становятся участниками национальных проектов. В 2019 году — это ДСК «Гранит», а в 2020-м — «СладПром» и «Хрипунов и К», — рассказывает представитель районной администрации Екатерина Антоненко. Две из трех названных организаций — представители дорожной отрасли. «Хрипунов и К» Сергея Хрипунова давно обосновалось среди крупнейших предприятий региона. ДСК «Гранит» Грачи Хансанамяна вошел в топ-300 «Золотой середины» «Дела» с выручкой в 2019 году более полумиллиарда рублей. И он не одинок в рейтинге «Дела». Среди компаний Красноярского района, вошедших в новый топ «Дела», — несколько созданных еще в 90-е фирм, таких как, например, НПО «Энергосервис» (15-е место в рейтинге) и «Альянс-Полимер» (179-е место).

«Энергосервис», где работает 67 человек, по объему выручки приближается к представителям крупного бизнеса, последние пять лет фирма зарегистрирована на Валерия Фомина. Компания, проводящая реконструкцию цехов и поставяющая производственное и электротехническое оборудование в том числе на оборонные предприятия, еще в начале 2000-х годов показывала выручку около 100 млн, за 10 лет работы перешла полумиллиардный рубеж, а после падения в 2016 году сумела за три года нарастить выручку со 150 млн рублей до 820 миллионов.

«Альянс-Полимер», принадлежащий Борису Протасову, Александру Серову и Павлу Головину, — один из крупнейших региональных произво-

#### ВВЕРХ

Исаклинский район  
Валерия Ятманкина  
рванул  
с последнего  
на 9-е место  
в рейтинге



# 688

#### МЛРД РУБ.

оборот розничной торговли  
2019 г. по региону  
в сопоставимых ценах,  
по данным МЭРИ СО

дителей полиэтиленовых пакетов и упаковочной пленки (серийно и на заказ). В городском поселении Новосемейкино Красноярского района у предприятия крупная производственная площадка, где трудится 55 сотрудников. Выручка предприятия последние пять лет непрерывно растет и в 2019 году превысила 370 млн рублей.

Более мелкие предприниматели, как и везде, испытывают сложности, с которыми зачастую не справляются. На сайте «Циан» — около 115 объявлений о продаже готового бизнеса на территории Красноярского муниципального района.

Отрицательная динамика объема отгруженных товаров, инвестиций в

основной капитал и численности работников организаций, а также рост безработицы существенно понизили рейтинг аграрного Приволжского района под руководством Евгения Богомолова. Однако сельхозпроизводство продолжает в районе расти. «Динамика производства по сравнению с предыдущим годом увеличилась за счет малых предприятий. Нельзя не отметить, что ограничения, наложенные на отдельные виды экономической деятельности в период распространения коронавирусной инфекции, привели к снижению некоторых показателей развития в сфере малого предпринимательства», — комментирует Ольга Аргасцева, отвечающая за содействие и развитие предпринимательства и торговли Приволжского района. По мнению администрации, в Приволжье определились стабильно работающие группы предпринимателей, в основном сконцентрированные в сфере торговли и сельского хозяйства, а для дальнейшего развития бизнеса в региональной глубинке не хватает лишь идей. «Для организации развития бизнеса нужны конкретные идеи — как и чем предприниматель будет заниматься, чтобы получать прибыль, развивать свое производство, — говорит Ольга Аргасцева. — Любое дело требует активных, продуманных действий».

Какой будет бизнес-активность в муниципалитетах Самарской области в следующем году, расскажет новый проект «Территории роста».

— Елена Иволгина

## МСБ В РАЙОНАХ ТОРМОЗИТ ОТСУТСТВИЕ ЛЬГОТ ПО МЕСТНЫМ НАЛОГАМ



# НЕУЯЗВИМЫЕ

Пандемия обнажила зоны цифровой уязвимости предприятий

«Коронакризис» и вызванный им массовый перевод сотрудников на удаленную работу подстегнули цифровизацию бизнеса. Она стала залогом выживания для многих предприятий: большинство компаний было вынуждено выработать или переработать принципы организации удаленного подключения своих сотрудников к корпоративным бизнес-системам, усилив методы аутентификации и защиты каналов связи. Это вызвало рост интереса к решениям по защите удаленных рабочих мест и облачных экосистем. Пандемия трансформировала понятие информационной безопасности от затрат, которые когда-то, возможно, позволят спасти бизнес от потенциальной угрозы, до одной из самых важных составляющих по поддержке жизнеобеспечения своего предприятия.

В рамках этого материала мы предлагаем ознакомиться с несколькими проектами, которые были реализованы в этом году в условиях пандемии. Внедрением решений занималась компания «АйЭсТи» — российский системный интегратор, работающий в сфере информационных технологий и информационной безопасности. Несмотря на то, что головной офис «АйЭсТи» расположен в Самаре, а представительства есть в Оренбурге и Уфе, компания реализует проекты по всей России.

## Линия обороны

На волне импортозамещения в «АйЭсТи» обратился один из российских холдингов по производству микроэлектроники. В организации остро встал вопрос о замене зарубежного оборудования межсетевого экранирования на российский аналог на

головном предприятии и на остальных производствах. Межсетевой экран — программа или устройство, фильтрующее проходящие через него данные в соответствии с установленными правилами. Это первая линия обороны, которая защищает периметр локальной сети от внешнего нежелательного трафика. Организации предстояло решить непростую задачу подбора по функционалу и производительности отечественного аналога импортного решения, которое зарекомендовало себя одним из лучших в мире. Кроме того, отечественный межсетевой экран должен был соответствовать всем требованиям российского законодательства по информационной безопасности к данному классу устройств для применения на подобном предприятии. Вариант, соответствующий всем требованиям заказчика, предложила команда «АйЭсТи», имеющая многолетний опыт в работе с отечественными средствами защиты информации и вопросах импортозамещения.

## КОРОНАВИРУС В РАЗЫ УВЕЛИЧИЛ ИНТЕРЕС К ВОПРОСАМ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Для того чтобы заказчик убедился в надежности выбранного решения перед покупкой, было предложено провести пилотное внедрение устройства в инфраструктуру головного предприятия в Подмоскovie. Специалисты «АйЭсТи» изучили инфраструктуру предприятия, произвели монтаж и включение нового межсетевого экрана отечественного производства. Для максимальной полноты

эксперимента на новое устройство были перенесены настройки со старого оборудования. В процессе переноса пришлось актуализировать правила фильтрации, поскольку за годы эксплуатации часть из них дублировала друг друга, а часть была уже не нужна из-за изменений в корпоративной сети. Кроме того, новое оборудование позволило дополнительно получить защищенный внешний доступ к внутренней сети предприятия с учетом требований российского законодательства к обеспечению безопасности информации, благодаря чему более 30% сотрудников предприятия для снижения риска заболевания коронавирусом были переведены на дистанционный режим работы.

Работы по пилотному внедрению заняли всего три дня, и по результатам опытной эксплуатации заказчиком было принято решение о тиражировании решения на остальные предприятия холдинга.

## Безопасный бизнес

Вопрос безопасного доступа к системам управления предприятием из любой точки мира был актуален и до пандемии, но коронавирус увеличил интерес к этой теме в разы. Во втором кейсе речь пойдет о крупном промышленном холдинге, который обратился в «АйЭсТи» с первоначальным запросом о создании защищенной сети с возможностью безопасного внешнего подключения, чтобы руководство предприятия могло в любой момент времени и из любой точки мира наблюдать за состоянием производственного цикла. Данные требования обуславливались необходимостью предоставить доступ к мониторингу за производством зарубежным партнерам, которые активно участвовали в его создании.

«Предполагалось транслировать данные из 16 центров мониторинга производственных процессов на единый web-интерфейс, к которому имело до-



ступ руководство предприятия, в том числе и зарубежные его участники, — рассказывают в «АйЭсТи» о поставленных задачах. — Но изучив исходные данные, мы предложили оптимизировать проект путем сокращения количества центров мониторинга с 16 до одного, путем объединения всех сотрудников службы мониторинга в едином центре».

Задачу решили за счет шифрования данных между системами управления технологическими процессами и системами центра мониторинга с применением специализированного криптографического оборудования. Используя шифрование, специалисты «АйЭсТи» смогли создать защищенную сеть и обеспечить устойчивые к взлому и перехвату данных каналы даже вне пределов контролируемой территории, которые позволили

## РЕШЕНИЕ ПОЗВОЛИЛО ЗАКАЗЧИКУ ЕЖЕГОДНО ЭКОНОМИТЬ БОЛЕЕ 20 МЛН РУБ.

объединить все системы мониторинга в едином месте.

Это позволило предоставлять прямой доступ к информации в защищенной сети только из трех мест: из единого центра мониторинга и управления; со стороны конечного оборудования, осуществляющего непосредственное управление производством; из центра управления защищенной сети.

При построении защищенной сети использовалось сертифицированное ФСБ России криптографическое оборудование отечественного производства, которое исключает возможность проникновения в защищенную сеть.

Несмотря на то, что для реализации проекта потребовалось построить дополнительные резервные каналы передачи данных, повысить отказоустойчивость за счет дублирования оборудования, переобучить персонал, выбранное решение позволило заказчику существенно сократить бюджет на реализацию проекта — как на строительстве центров мониторинга, так и на персонале. Кроме того, ежегодно предприятие сможет экономить более 20 млн рублей, которые были бы необходимы на эксплуатацию центров мониторинга в первоначальном варианте.

— Татьяна Анзонгер



## Story

# МИСТЕР Х

*Высокоточные станки и биодобавки из хлореллы. Как работает бизнес одного из самых закрытых предпринимателей региона Сергея Сироты?*

**Я** не разрешаю вам ничего о нас писать», — требовательный голос Сергея Сироты прозвучал в телефоне журналиста «Дела» буквально за пару дней до сдачи этого номера в типографию. На протяжении нескольких недель перед этим владелец тольяттинской компании «Широн Рус», явно уверенный в том, что он может указывать журналистам, о чем можно писать и о чем нельзя, игнорировал любые попытки издания связаться с ним, чтобы получить комментарии о его бизнесе. Не удалось получить их «Делу» и после этого более чем странного звонка Сироты, главная цель которого была, судя по всему, в том, чтобы поставить под сомнение принципы свободы слова в РФ.

Сергей Сирота, несколько лет назад работавший советником президента АвтоВАЗа, сегодня управляет в Тольятти бизнесом, совокупный доход которого, по данным ИС «СПАРК», с 2015 по 2019 год превысил 2 млрд рублей, а чистая прибыль достигла 380 млн. В рейтингах «Дела» самых успешных компаний «золотой середины» его «Широн Рус» появился впервые в 2018 году на 127-м месте. В 2019-м крупнейшая фирма Сироты была уже на 105-м месте рейтинга «Дела», а в нынешнем — дошла до 63-го.

В чем секрет роста успешного бизнесмена? Узнать это непросто. «Я категорически против публикации», — заявляет «Делу» Сергей Сирота. Что он скрывает и почему?

## ПОД ВОДОЙ

Едва ли не единственный комментарий о своем крупнейшем бизнесе Сергей Сирота дал организаторам выставки «Металлообработка» в 2014 году: «Защита своих производителей, любая индустриально развитая страна диктует условия присутствия на своем рынке. Она требует не просто продавать, а инвестировать в производство, чем мы фактически и занимаемся».

В публичную плоскость бывший совладелец печально известного предприятия «Винзавод «Тольяттинский», один из самых закрытых предпринимателей Автограда, о

котором очень мало знают даже его многолетние партнеры по бизнесу, был вынужден выйти накануне запуска своей производственной компании «Широн Рус».

«Наша компания больше инжиниринговая, чем продающая. Многие проекты компании Chiron мы внедряли самостоятельно: техпроцессы, оснастку, управляющие программы, системы ЧПУ, оказывали сервисную поддержку. Поэтому локализация производства станков Chiron в России стала качественным скачком в наших взаимоотношениях с заказчиками», — рассказывал Сергей Сирота.

С момента открытия и по сей день станкостроительное предприятие Сергея Сироты динамично развивается, занимая ведущие позиции в ежегодных рейтингах «Дела» среди самых прибыльных компаний Самарской области и стабильно растущих компаний среднего бизнеса. «Он дистанцировался от всех направлений и с головой ушел в свой «Широн Рус», — объясняет «Делу» секрет успеха Антон Салов, бывший бизнес-партнер Сергея Сироты из Санкт-Петербурга.

Однако три года назад Сирота снова решил на диверсификацию, открыв компанию «Х-Био» по продаже биологически активных добавок для людей и животных на основе живой чудо-водоросли. Производственная площадка «Х-Био» располагалась в Жигулевске, по адресу принадлежавшей Сергею Сироте местной кондитерской фабрики «Лукоморье». Сегодня немецкие интернет-магазины под слоганом «Сделай себе что-нибудь хорошее» продают продукцию «Х-Био» под маркой Newbix®: витамин D3 с живой хлореллой по цене 24 евро за зеленую баночку, некую «запатентованную смесь для духа и мозга» по 100 евро за упаковку и многое другое. Фирма совсем молодая, пока убыточна и вкладывает доходы в развитие.

Для кого-то 800 млн рублей совокупного оборота в 2019 году всех близких к Сергею Сироте компаний покажется не очень большой суммой. Но это явно только начало. С чего начинался и как выстраивался бизнес тольяттинского «Мистера Х» международного масштаба?

## ПОЧЕМУ БЫ И НЕТ

«Регулярные выставки по металлообработке, проходящие ежегодно в Москве и за рубежом, на примере немецких, швейцарских, японских и других станков доказывают, что инженерный труд в мире востребован и хорошо продается. Сразу же возникает вопрос: почему бы и в России не изготовить качественное, высокоточное оборудование с чьей-то помощью или самостоятельно?» — объяснял Сергей Сирота идею «Широн Рус» несколько лет назад. Первая зарегистрированная в 2004 году Сергеем Сиротой совместно с Александром Рудем торговая тольяттинская фирма «Астра+» работала в духе этой идеи. Партнерам принадлежало по 50% компании. С 2006 года Сергей Сирота дистанцировался от «Астры+». Фирма приносила выручку от 2 до 17 млн рублей в год вплоть до 2008 года, когда ее отчетность пропала из информационных систем, а хозяйственная деятельность, по всей видимости, остановилась. Закрывал компанию Александр.

«В Тольятти было много мелких производств автокомпонентов, что-то продавал или производил Сергей Николаевич, сложно уже вспомнить, но познакомились мы по этой линии, — сетует на забывчивость в разговоре с «Делом» Антон Салов. — Я был совладельцем «Киров-Станкомаш» и увидел в Сергее грамотного специалиста, перспективного партнера, мы начали сотрудничать». В результате команда «Киров-Станкомаш» и Сергей Сирота открыли несколько пред-

**«ОН ДИСТАНЦИРОВАЛСЯ ОТ ВСЕХ НАПРАВЛЕНИЙ И С ГОЛОВОЙ УШЕЛ В «ШИРОН РУС»**

СЕРГЕЙ СИРОТА, НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД РАБОТАВШИЙ СОВЕТНИКОМ ПРЕЗИДЕНТА АВТОВАЗА, СЕГОДНЯ УПРАВЛЯЕТ В ТОЛЬЯТТИ БИЗНЕСОМ, СОВОКУПНЫЙ ОБОРОТ КОТОРОГО, ПО ДАННЫМ ИС «СПАРК», С 2015 ПО 2019 ГОД ПРЕВЫСИЛ 2 МЛРД РУБ.





приятный, образовавших группу «КСМ». «Я живу в Санкт-Петербурге, руководил «КСМ Северо-Запад», Сергей Николаевич — «КСМ Поволжье», — рассказывает «Делу» Антон Салов.

## ЗНАК КСМ

«КСМ-Поволжье» Сирота зарегистрировал в Тольятти в 2006 году. Предприятие специализировалось на разработке проектов промышленных процессов и производств. «Они поставляли станки и узлы станков с того же немецкого Chiron, какие-то процессы обрабатывали сами», — вспоминает Салов. Совместный с петербургскими партнерами бизнес Сергея Сироты разрастался. У «КСМ Северо-Запад» появилась тольяттинская «дочка» «Пикард», специализирующаяся на обработке металлов. Кресло генерального директора «Пикарда» занял Сергей Сирота. Сведения о выручке компании в информационных системах и памяти владельцев не сохранились.

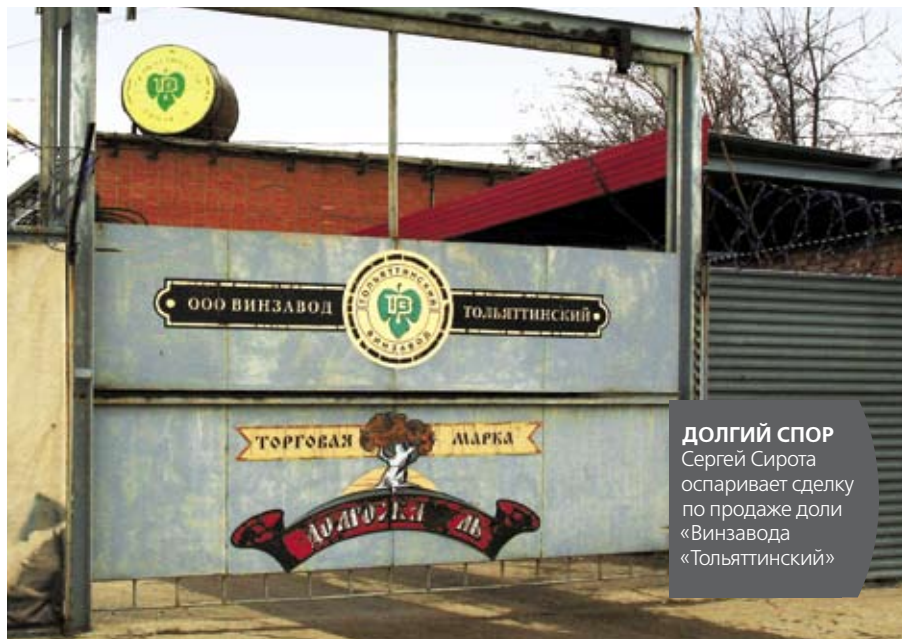
«Еще у нас было производство химических веществ для автопрома», — рассказывает Антон Салов. Предприниматель говорит о зарегистрированной в 2007 году Сергеем Сиротой компании по торговле промышленными и техническими химическими веществами «Новатио-Поволжье». В 2009 году в состав учредителей с долей 70% вошел и Антон Салов.

«Новатио-Поволжье» установило контроль над работавшим с 2009 года в Тольятти предприятием «Биопластара». «Мы изготавливали и поставляли заглушки для шарнира кардана на сызранский завод «Кардан», — делится с «Делом» воспоминаниями восьмилетней давности один из бывших руководителей «Биопластара». К тому времени «Новатио-Поволжье» принадлежало в равных долях Сергею Сироте, Александру Подолинскому (ставшему впоследствии директором «Широн Рус») и Александру Кузнецову, у которого уже был свой бизнес по торговле ломом металлов и производству сельскохозяйственных кормов.

«Мы разошлись. Спокойно, на взаимовыгодных условиях, — поясняет смену учредителей «Новатио-Поволжья» Антон Салов, — подробности я сообщать не стану. У меня остался свой бизнес, у него — свой». «Биопластару» партнеры продали. «Предприятие владело пресс-формой для изготовления нужной детали. У сызранского завода из-за кризиса сократились обороты, соответственно, у нас — заказы. Сызрани стало неинтересно работать с поставщиком. «Кардан» купил у нас форму, делает детали сам. «Биопластара» сменила налоговый регион, выпускает иную продукцию», — рассказывает экс-руководитель компании.

## ПОСОВЕТУЙТЕ

В период бурного развития группы «КСМ» в 2010 году Сергей Сирота и был приглашен в



### ДОЛГИЙ СПОР

Сергей Сирота оспаривает сделку по продаже доли «Винзавода «Тольяттинский»

качестве советника президента на АвтоВАЗ. Чем занимался в этом качестве бизнесмен — точно не известно, но полезными связями он обзавелся там точно. Как вспоминают источники «Дела», в это время на ВАЗе была попытка создания рабочей группы по ряду вопросов развития предприятия. «Это было что-то вроде структуры наподобие «Центра управления преобразованиями» в «Норникеле» времен Михаила Прохорова, — предполагает один из источников «Дела». — В так называемый вазовский ЦУП, вероятно, могли входить четыре советника президента АвтоВАЗа: экс-председатель правления холдинга «Объединенные автомобильные технологии» («ОАТ»), член совета директоров «Лада-Сервис» Михаил Кучинский; экс-глава регионального министерства имущественных отношений Юлия Степнова; бывший генеральный директор «Вазинтерсервис», а ныне директор холдинга «Мотор-супер» Евгений Ротман и Сергей Сирота».

Стоит отметить, что в это время Сирота в партнерстве с Максимом Шломом зарегистрировал компанию «РС-Технолджи». Компания пришла на смену остановившей деятельность одноименной фирме Сергея Сироты, которую он открывал еще в 2007-м. Возглавлял «РС-Технолджи» первого поколения как раз Максим Шлом.

«РС-Технолджи» второй инкарнации занималась разработкой технологий обработки металлов. Спустя год выручка предприятия составила 45 млн рублей. В 2015 году Сергей Сирота полностью контролировал производство. В 2016-м выручка компании выросла до 280 млн рублей. В том же году Сирота дистанцировался от фирмы: его доля перешла владельцу тольяттинского производства штампов и пресс-форм, технологической оснастки для промышленных предприятий «Анклав» Ивану Коурову. К тому времени родственница нового владель-

ца «РС-Технолджи» Екатерина Коурова уже была партнером Сергея Сироты по металлообрабатывающему бизнесу в компании «СВ-Пром», из которой Сергей Сирота вышел в том же 2016 году, по информации ИС «Спарк». «Неверная информация», — заявил Сирота «Делу», но что именно неверно и как было на самом деле не уточнил.

Ассоциации с названием госкорпорации «Ростехнологии» случайны. «Никакого «Ростеха» там, к сожалению, не было, просто название похоже. Если бы «Ростехнологии» нам помогали, жилось бы гораздо веселее», — утверждает в разговоре с «Делом» Иван Коуров. Познакомились они с Сиротой на одной из многочисленных площадок производства автокомпонентов, расположенных вокруг АвтоВАЗа. «Наследие, — с ностальгией говорит Коуров, — когда-то это были цеха завода, поставляющие на ВАЗ детали. В 2010-м там работали поставщики «третьей линии», среди которых были и «РС-Технолджи», и «СВ-Пром». Крупные предприятия заказывали продукцию таким же крупным поставщикам, поставщики распределяли заказ по субподрядчикам, а те, в свою очередь, отдавали еще более мелким игрокам рынка на субсубподряд. Как предположил собеседник «Дела», со временем такая схема стала мелкой и неинтересной для Сергея Сироты, и он от нее избавился.

«Сирота продал мне «РС-Технолджи» в 2016 году, — говорит Иван Коуров. — Сумму сделки не назову, но я покупал только оболочку компании. Активы остались у его «Широн Рус», возможно, завод работает на месте цехов «РС-Технолджи». Продажу фирмы Коуров объясняет тем, что экс-советник президента АвтоВАЗа и владелец «Широн Рус» Сергей Сирота перерос масштаб этого бизнеса. «Емкость рынка совсем другая, у нас было до 100 миллионов рублей в месяц,

у них — миллиарды программ технического перевооружения промышленных предприятий всей страны. Кроме того, у него были хорошие друзья в Германии, с которыми ему комфортно было строить этот бизнес», — делится своим мнением с «Делом» совладелец «РС-Технолоджи».

## РУС-РАЗМАХ

Бизнес Сергея Сироты действительно становился довольно заметным. Компания «КСМ-Поволжье» в 2012 году поставляла спецоборудование для научных исследований в Самарский университет, а в 2016-м — в РКЦ «Прогресс». Предприятие принесло, согласно данным ИС «СПАРК», в 2012 году 472 млн рублей выручки. Ежегодная прибыль сохранялась на уровне 10 млн рублей.

Для развития собственного производства был выбран весьма удачный момент. Аналитики утверждают, что динамика изменения индексов производства и потребления металлообрабатывающего оборудования (МО) и кузнечно-прессового оборудования (КПО) в мире сохраняла в 2012-2015 годах высокие показатели начала нулевых; останутся они, согласно прогнозам, и в третьем десятилетии XXI века. Профильные издания ссылаются на исследования агентства Gardner Publication Inc., которое использует данные ведущих 27 стран, обеспечивающих примерно 95% объема производства и потребления МО. В 2012-2015 годах Gardner Publication Inc. включало Россию в десятку крупнейших стран-потребителей МО. При этом доля импорта в потреблении, по мнению аналитиков, в то время в России также была одной из самых высоких в мире (80-95%).

В тройке лидеров среди мировых производителей, потребителей и экспортеров с начала 2000-х неизменно оставалась Германия. В рейтинге ведущих мировых производителей МО — более 15 компаний из Германии. Chiron, который выбрал в качестве основы развития своего тольяттинского производства станков Сергей Сирота, к моменту открытия «Широн Рус» в этом рейтинге занимал 43-ю строчку. Представительство в России у Chiron было открыто еще в начале нулевых. С ним плодотворно сотрудничал Сирота.

«С компанией Chiron мы работаем уже более восьми лет, и так как наше сотрудничество постоянно расширялось, рамки его стали для нас тесны, — вспоминал во время участия в выставке «Металлообработка-

2015» Сергей Сирота. — Два года назад у меня возникла идея создания «Широн Рус», а уже 31 августа 2013 года с одобрения руководства компании Chiron она была зарегистрирована официально. В Тольятти уже работает офис компании и заканчивается строительство завода. Естественно, все эти действия потребовали серьезных инвестиций, большую часть которых, по договоренности с Chiron, взяла на себя «КСМ-Поволжье». Это явилось своеобразным доказательством того, что наша компания — серьезный партнер, готовый собственными силами организовать и наладить производство без привлечения дополнительных ресурсов. Принцип был очень

# 380

млн

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

«ШИРОН РУС» С 2015  
ПО 2019 ГГ. ПО ДАННЫМ  
ИС «СПАРК»

простой — все, что компания зарабатывала совместно с компанией Chiron, инвестировалось в развитие бизнеса и производства.

«Мы поставляем решения «под ключ», — рассказывал о работе в России в 2015 году Карл Анзельм, директор департамента продаж и сервиса в России и СНГ CHIRON-WERKE GmbH. — Построив завод на территории России, мы можем существенно понизить общую стоимость проекта, при этом уменьшить таможенные пошлины, приспособления и инструмент приобретать в России, здесь же создавать программное обеспечение».

Неудивительно, что «КСМ-Поволжье» постепенно исчезла из бизнес-орбиты Сергея Сироты. В 2019 году выручка компании составила 29 млн рублей, а в 2020-м компания запустила процесс ликвидации.

Запустить крупноузловую сборку своих станков в России, обеспечив потребителям преференции от государства за покупку отечественного оборудования, считали необходимым многие западные компании — производители МО. Так, еще в 2011 году было заявлено о строительстве «Ульяновского

станкостроительного завода» — российско-го производства немецко-японской компании DMG Mori. Сергей Сирота уже обладал производственными активами МО в Тольятти и опытом работы в команде руководства крупнейшего автостроительного предприятия страны. Зарегистрировав компанию «Широн Рус» в 2013 году, он на год опередил конкурента из соседнего региона и запустил производство в 2014 году. Когда на ульяновском заводе гости из Германии и Японии перерезали красную ленточку, тольяттинский «Широн Рус» уже получил по итогам первого года работы прибыль около 2 млн рублей на фоне 120 млн рублей выручки.

В 2015 году показатели выручки «Широн Рус» выросли вдвое, а чистой прибыли — в 10 раз. И это несмотря на колебания рынка (снижение продаж МО в России на 12,7% и 1% по оценке BusinesStat в 2015 и 2016 годах по отношению к предыдущим периодам), вызванные кризисом в российской экономике. В дальнейшем «Широн Рус» показывала непрерывный рост оборотов на 33-22% в год, демонстрируя при этом рентабельность на уровне от 15 до 27%.

Компания Сергея Сироты с начала производства и по сей день — активный участник рынка госзаказов. Так, в 2015 году «Широн Рус» поставила оборудование одной из структур «Газпрома» более чем на 100 млн рублей, в 2016 году сумма контракта возросла до 198 миллионов. Тогда же компания впервые заключила два валютных контракта, поставив оборудование «ВО Станкоимпорт» на 1,5 млн евро, еще на 100 тыс. евро сделала заказ «Компания Сухой». В следующем году «Широн Рус» выручила на госзаказах порядка 80 млн рублей и 200 тыс. евро.

## НЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ

Несмотря на активное развитие производства «Широн Рус», Сергей Сирота в 2015 году инвестировал в лишенный лицензии на производство алкогольной продукции «Винзавод «Тольяттинский». Сергей Сирота, Владимир Синогин и Владимир Решиков, ставшие совладельцами балансирующего на грани банкротства завода, пытались реанимировать «Тольяттинский», но получили лишь долги, суды и три года простоя производства и разбирательств с зарубежными поставщиками сырья, российским регулятором рынка и тольяттинскими кредиторами. Общий долг винзавода составлял порядка 1,5 млрд рублей. Некоторые из кредиторов, в частности Эл банк, не желали идти на мировую, а без этого соглашения невозможно было бы получить лицензию на производство и найти нового инвестора для проблемного актива. Лишь два года назад ситуация сдвинулась с мертвой точки. Виноградники под Тольятти, конечно, не появились, но было подписано мировое соглашение по

БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ  
В СТРОИТЕЛЬСТВО «ШИРОН РУС»  
ВЗЯЛА НА СЕБЯ «КСМ-ПОВОЛЖЬЕ»



долгам, получено 12 лицензий Росалкогольрегулирования и найдены новые владельцы предприятия.

Однако в этом году, похоже, разгорается новый скандал вокруг «Винзавода «Тольяттинский». Сергей Сирота оспаривает сделку по продаже своей доли винзавода в суде. Долю Сергея Сироты (около 30%) должен был приобрести «Винзавод «Тольяттинский», согласно ИС «Спарк» эта часть предприятия принадлежит заводу. «Так как завод не выкупил долю, более чем на год просрочил свои обязательства, доля через суд возвращена мне. Мы реанимировали завод, он заработал. Это очень сложный актив. История с ним еще не закончилась», — пояснил в телефонной беседе с «Делом» Сергей Сирота.

Помимо винзавода, примерно в тот же период Сергей Сирота приобрел кондитерскую фабрику «Лукоморье» в Жигулевске. С 1996 года «Лукоморье» производило сладости, в основном мармелад. Принадлежала фабрика в равных долях Сергею Сироте, Алексею и Сергею Казаковым. Приносила около 30 млн рублей выручки в год. Недвижимостью производства управляла компания «СКК» с тем же составом учредителей. Сегодня, согласно ИС «СПАРК», юрлица «Лукоморье» и «СКК» принадлежат братьям Казаковым. Сергей Сирота вышел из состава учредителей, но расположил на территории фабрики новое интересное и перспективное производство — биодобавок на основе живой водоросли хлореллы, которые, по заверениям производителей, можно использовать не только в питании, но и в растениеводстве, животноводстве, в уходе за домашними животными.

Разработчиком чудо-продукта под торговой маркой Newbix®, возможно, стал второй владелец компании «Х-Био» Владимир Копосов. Ему принадлежит 50% фирмы, которую, по словам источников «Дела», с большим интересом развивает Сергей Сирота. Сайт newbix.ru демонстрирует в качестве контактной информации компании реквизиты ИП, зарегистрированного на сына Сергея Сироты — Антона Сироту.

Исходный штамм культуры № IPPAS C-1 *Chlorella vulgaris* Beijer. var. *vulgaris* — одноклеточной водоросли хлореллы для производства — предоставлен ФГБУН Институт физиологии растений им. К.А. Тимирязева Российской академии наук. К сожалению, «Делу» не удалось получить комментарии авторов разработки о продукте и о том, почему их коллеги из Пензы, Сочи и Екатеринбурга считают себя открывателями живой хлореллы, чем их продукция отличается от препаратов «Х-Био».

Тем не менее за три года существования компания «Х-Био» обзавелась широкой дилерской сетью с частичным партнерством. Newbix® продают дилеры в Германии, Азербайджане и пяти городах России (Ялта, Сочи, Тольятти, Самара, Москва).

В прошлом году направление, вероятно, получило еще одного оператора. В Москве зарегистрирована компания «Х-БИ». Учредителями стали Сергей Сирота (30%) и владелец небольшого бизнеса по продаже металлообрабатывающего оборудования Грант Акопов (70%).

Расширил Сергей Сирота и присутствие в городах России своего основного бизнеса. В 2015 году он зарегистрировал компанию «КСМ СПб» в Санкт-Петербурге, специализирующуюся на производстве стоматологического оборудования, технологическом инжиниринге, мехобработке. Но спустя два года дистанцировался от нее и вышел из состава учредителей, передав свою долю нынешнему директору компании Сергею Филиппову.

Четыре года назад Сергей Сирота зарегистрировал еще одну фирму по производству станков «Индекс Рус». Фактически работать компания начала с 2018 года, когда фирма впервые показала выручку — 43 млн



рублей. В 2019 году финансовый результат «Индекс Рус» был несколько ниже предыдущего — 38 млн рублей. Компания пока убыточна. В 2017 году в состав учредителей вошла немецкая компания «Индекс-Бетайлигунгс-Гмбх», взяв под контроль 70% предприятия.

В прошлом году группа компаний Сергея Сироты снова пополнилась. Открылись фирмы «КСМ-Волга» (специализируется на обработке металлов и выпуске обрабатывающих станков) и «Элитбург» (производство и торговля стройматериалами, в том числе, вероятно, под собственной ТМ «Белая основа»). В сентябре этого года у тольяттинского промышленника появилось еще и ИП.

## ДРУГ ГОСУДАРСТВА

Основная компания группы Сергея Сироты «Широн Рус» показала резкий рост продаж на госторгах в 2018 году, когда выиграла контракты на более чем 300 млн рублей. В том же 2018 году «Широн Рус» выплатила 111 млн рублей дивидендов. Повторить такой успех фирме Сергея Сироты удалось лишь в нынешнем году, когда «ОДК-Кузнецов» закупила в «Широн Рус» оборудование на 300 млн рублей, это половина годовой выручки компании. Положитель-

ную роль сыграли программы по переоборудованию российской промышленности. Кроме того, государство поддерживает развитие внутреннего рынка станкостроения, в том числе МО. Согласно плановым показателям Минпромторга, к 2030 году доля продукции российского машиностроения должна составить 70% внутреннего рынка. К 2025 году запланировано сокращение доли импорта до 35%. Сегодня она, по оценке ассоциации «Станкоинструмент», уже ниже показателя 2015 года и составляет 75-80%.

Тольяттинское производство гармонично вписалось в планы государства. В 2017 году продукция «Широн Рус» решением Минпромторга РФ отнесена к отечественному производству. Даже было принято решение субсидировать отечественные технологии Chiron, но в прошлом году Минпромторг России неожиданно попросил государственные средства обратно, с процентами за их использование. Федеральное министерство обратилось в суд с иском к «Широн Рус» о расторжении договора от 2017 года о предоставлении субсидии из федерального бюджета в 2017-2019 годах (выделенной в целях возмещения понесенных затрат, связанных с производством и реализацией потребителям пилотных партий произведенных на территории РФ станков под названием «Вертикальный двухшпиндельный обрабатывающий центр DZ15W Magnum»). Согласно материалам судебного разбирательства, Минпромторгом была перечислена «Широн Рус» субсидия в размере 62,8 млн рублей, общая сумма требований составляла 70 миллионов. Суд министерству отказал, решение в пользу компании Сергея Сироты было поддержано в нескольких инстанциях.

Однако Минпромторг не сдавался. В 2020 году министерство выступило с иском к «Широн Рус» о неисполнении договора подряда и взыскании субсидии, выплаченной предприятию по договору в размере 70 млн рублей за разработку новой пилотной партии уже другого оборудования. Общий объем требований составил 80 млн рублей. Арбитражный суд города Москвы снова отказал в иске федеральным чиновникам.

Так или иначе, благодаря или вопреки государственной поддержке, основной бизнес Сергея Сироты растет.

Хотя на 2020 год BusinesStat прогнозирует снижение продаж металлообрабатывающих станков в России, вызванное стагнацией в российской экономике, сокращением прироста инвестиций в основной капитал и ослаблением российской валюты, на следующие три года прогноз умеренно оптимистичный. В 2021-2023 гг. ожидается ежегодный рост показателя на 1,2-4,7%.

Судя по темпам развития «Широн Рус», первый миллиард валового дохода Сергея Сироты не за горами. □

— Виктория Петрова



**В ПРОДАЖЕ ТРЕХКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ!**



Проектная декларация опубликована на сайте нашдом.рф  
Застрахован ООО СЗ «Шард»  
Разрешение на строительство № 63-301000-174-2018 от 27.06.2018



## **НОВАЯ ПРОГУЛОЧНАЯ ЗОНА «ЕРИК ПАРК»**

**(846) 311 11 11; (846) 248 08 42**

**Амонд**  
группа компаний



# 30 ЮБИЛЕЙНЫЙ ГОД

8 800 700 92 20 | [solid.ru](https://solid.ru)

АО КБ "СОЛИДАРНОСТЬ". ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ NO 554 ДЕЙСТВУЕТ БЕССРОЧНО.