

**КЛЮЧИ
ОТ СЕЙФА**
НОВЫЙ РЕЙТИНГ
САМАРСКИХ
«КОРОЛЕЙ»
ГОСЗАКАЗА

**ЗОЛОТОЙ
ПОРТФЕЛЬ**
НОВЫЙ ПРОЕКТ:
ВСЕ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ

**ФИНАНСОВЫЕ
МАРКЕТПЛЕЙСЫ**
ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД
ИЗ ЗАПУТАННЫХ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ

**ИНВЕСТИЦИИ
ВНЕ РЕАЛЬНОСТИ**
ВЕРНЕТ ЛИ ГОСУДАРСТВО
РОССИЙСКИХ
ЛЮБИТЕЛЕЙ КРИПТЫ
В ОФЛАЙН

**20 САМЫХ
ЩЕДРЫХ**
ЗАКАЗЧИКОВ
САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ

**10 ГЛАВНЫХ
КОРМИЛЬЦЕВ
РЕГИОНА**
КТО ДЕЛИТ
МИЛЛИАРДЫ
НА ПОДНОСАХ
САМАРСКИХ
ШКОЛЬНИКОВ



РУКА КОРМЯЩЕГО

КАК КРЕПЛА ТОЛЬЯТТИНСКАЯ «ДРУЖБА» ТАТЬЯНЫ СОЛОДНЕВОЙ —
КРУПНЕЙШЕГО И БОГАТЕЙШЕГО В РЕГИОНЕ
ПОСТАВЩИКА ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ

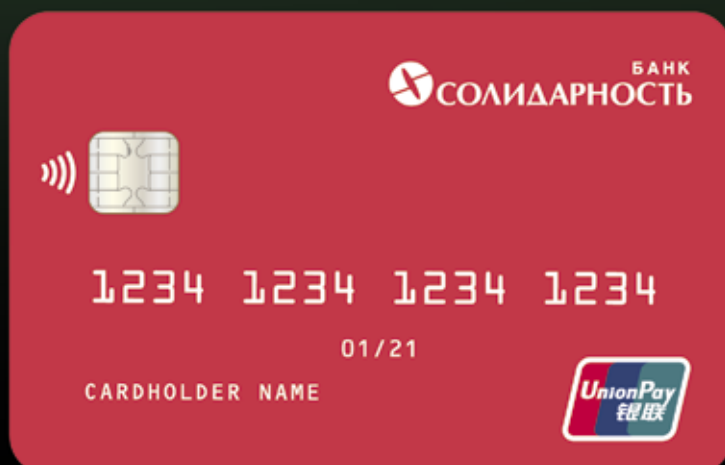
ПОБЕДНАЯ КАРТА

5%

КЕШБЭК

ВЕРНЁМ 5000 РУБЛЕЙ ДЕНЬГАМИ*

8 800 700 92 20 | solid.ru



*КЕШБЭК 5% НАЧИСЛЯЕТСЯ НА СУММУ ТРАТ ОТ 5000 РУБ. ПО КАРТАМ UNIONPAY АО КБ «СОЛИДАРНОСТЬ» В ПЕРИОД АКЦИИ С 01.04.2021 ПО 31.05.2021 ВКЛЮЧИТЕЛЬНО. НАЧИСЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТСЯ ЗА КАЛЕНДАРНЫЙ МЕСЯЦ, В КОТОРОМ БЫЛИ ПРОВЕДЕНЫ ОПЕРАЦИИ В ПЕРИОД АКЦИИ. ВЫПЛАТА ОДНОМУ КЛИЕНТУ - УЧАСТНИКУ АКЦИИ В КАЛЕНДАРНЫЙ МЕСЯЦ ПРОИЗВОДИТСЯ В РУБЛЯХ НЕ ПОЗДНЕЕ СЕДЬМОГО РАБОЧЕГО ДНЯ МЕСЯЦА, СЛЕДУЮЩЕГО ЗА РАСЧЕТНЫМ, МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КОТОРОЙ СОСТАВЛЯЕТ 5000 РУБЛЕЙ. СПИСОК ИСКЛЮЧЕНИЙ И ПОЛНЫЕ УСЛОВИЯ НА САЙТЕ: [SOLID.RU](https://solid.ru). АО КБ «СОЛИДАРНОСТЬ» ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 554 ДЕЙСТВУЕТ БЕССРОЧНО

РЕКЛАМА



КОМУ УДАЛОСЬ
ПОДОБРАТЬ
КЛЮЧИ
ОТ БЮДЖЕТОВ
2020 ГОДА

СТР. 4



ГЛАВНЫЕ ПО ТАРЕЛОЧКАМ

стр. 24



РУКА КОРМЯЩЕГО

стр. 40

Главное

4 Ключи от сейфа

«Дело» представляет новый рейтинг самарских «королей» госзаказа

20 Навстречу миллиардам

Бизнес на господрядах Рамиля Зарипова вырос за год в 15 раз. Как ему это удалось

Разведка

24 Главные по тарелочкам

На подносах самарских школьников — около пяти миллиардов. Кто и как делит рынок школьного питания региона

Золотой портфель

32 Криптоволонтаризм

Инвестиции в отрыве от реальности. Вернет ли государство российских любителей крипты в офлайн

37 Обещание выхода

Станут ли созданные в России финансовые маркетплейсы решением проблем запутанных предложениями потребителей

Story

40 Рука кормящего

Как крепла тольяттинская «Дружба» Татьяны Солодновой — крупнейшего и богатейшего в регионе поставщика школьного питания

Дело. Экономическое обозрение
№3 (882), АПРЕЛЬ (19.04.2021)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова
e-mail: vittop31@mail.ru

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Елена Иволгина
Анастасия Короткова
Даниил Сиднев

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков
Михаил Новоселов

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

Л.Е. Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

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

МЕНЕДЖЕРЫ:

Екатерина Батанова
Людмила Казадаева
Надежда Погорелова
Елена Третьякова

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

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

Телефоны: (846) 334-59-21,
342-50-27.

Факс (846) 334-67-13

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

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

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

Тираж 7 000 экз.

Отпечатано
в ООО «РПБ «ЭФФЕКТ»
(443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)
Сдано в печать 8.04.2021
Дата выхода в свет 19.04.2021
Цена свободная

Обозрение

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

Подписной индекс 31 019

реклама



СПОНСОР НОМЕРА

САМАРАТРАНССТРОЙ

www.samara-sts.ru

ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Кризисный 2020 год поменял все места. Крупнейшими подрядчиками региона по 44-ФЗ было заключено контрактов на сумму 31 млрд рублей. Это на пять миллиардов меньше, чем в 2019-м. Кому удалось заработать

Под ковром

КЛЮЧИ ОТ СЕЙФА

«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ
САМАРСКИХ «КОРОЛЕЙ» ГОСЗАКАЗА

depositphotos/belz

ПРЕДСКАЗУЕМО В 2020 ГОДУ ВЫРОС ОБЪЕМ КОНТРАКТОВ НА ПОСТАВКИ МЕДОБОРУДОВАНИЯ И ФАРМПРЕПАРАТОВ



В 2020 году крупнейшими подрядчиками Самарской области по 44-ФЗ было заключено контрактов на сумму порядка 30 млрд рублей. Это на пять миллиардов меньше, чем в 2019-м. Кому удалось заработать?

ПЕРЕМЕНА МЕСТ

Кризисный 2020 год поменял все места. Лидеры потеряли контракты, а дебютанты ворвались в рейтинг сразу на ведущие позиции. В прошлом году сумма контрактов первой пятерки крупнейших компаний подрядчиков составила 17,5 млрд рублей, в новом рейтинге «Дела» — 9 миллиардов.

Из прошлогодних лидеров свою позицию сохранила компания «Самараэнерго», сумма контрактов которой осталась почти неизменной. Удивительным ростом объема контрактов поразила компания Рамиля Зарипова «ВолгаСтройКонсалт»: по сравнению с 2019-м сумма собранных подрядов выросла в 15 раз. Компании Зарипова по итогам 2019 года не хватило лишь 20 миллионов, чтобы пересечь нижнюю отметку и войти в рейтинг «Дела» самарских «королей» госзаказа. Вероятно, тогда это был низкий старт для рывка на нынешнее второе место в рейтинге «Дела» с результатом почти в два миллиарда.

В новом списке крупнейших бюджетных подрядчиков «Дела» появилось сразу 15 фигурантов, не вошедших в список крупнейших контракторов в прошлом году. Для таких компаний, как, например, «Гуд'Ок» известного самарского девелопера Геннадия Суркова, это дебют.

Поразили и падения. «Хрипунов и К» Сергея Хрипунова, НПФ «XXI век» Алексея Степанова, «ВТС-9» Андрея Костенко рухнули, что привело к практически полному обновлению состава первой десятки лидеров.

50 САМАРСКИХ КОМПАНИЙ — КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ БЮДЖЕТОВ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

по объему контрактов по 44-ФЗ, заключенных в 2020 году

	Компания	Руководитель	Сумма контрактов, млн руб.	
			2019	2020
1	«Самараэнерго»	Олег Дербенев	2 200	2 198
2	«ВолгаСтройКонсалт»	Рамиль Зарипов	115	1 741
3	«ВТС метро»	Сергей Натальчук	741	1 714
4	«БСК-СПБ»	Игорь Князев	521	1 699
5	«Саматрансстрой»	Сергей Сурков	9 957	1 546
6	«Амонд»	Сергей Триер	1 101	1 367
7	«СамГЭС»	Ильнар Сулейманов	1 214	1 347
8	«СК «Олимп»	Дмитрий Малышев	479	1 296
9	«Стройсервис»	Михаил Цибин	732	1 025
10	«КД ПМК»	Маирбег Тибилов	1 597	1 017
11	«Белстрой»	Алексей Дунаев	174	787
12	«ВТС-9»	Андрей Костенко	1 833	678
13	«Сервис-Газ-Консультант»	Юлий Трушкин	374	678
14	«Кедр-1»	Владимир Акимов	643	678
15	«СМТ «Электроцит»	Любовь Егоркина	369	628
16	«СК Сервис-Д»	Анатолий Давидюк	166	578
17	«НПФ «XXI век»	Марат Гумеров	1 875	531
18	«Самарастройальянс»	Сергей Коновалов	676	511
19	«ЦМТ Аналитика»	Валерий Антонов	334	495
20	«АВС»	Олег Советкин	534	484
21	«Континент-Агро»	Сергей Кабанов	262	475
22	«АРК»	Юрий Авдеев	469	451
23	«Вектор 21»	Евгений Князькин	368	448
24	«ТЕТ А ТЕТ «М»»	Денис Фельдблит	460	446
25	«Фарм СКД»	Евгений Литвишков	548	421
26	«Современные системы реабилитации»	Ирина Стенюшкина	127	409
27	«ВМ Групп»	Александр Шпелтер	105	392
28	«ДРСУ»	Сергей Бричиков	нд	390
29	«ССК»	Илья Перцев	290	364
30	«Шард 63»	Алан Хугаев	192	359
31	«ДЖИ-ЭС-ТИ»	Алексей Мальхин	194	354
32	ПКФ «Роспромстрой»	Алексей Малов	203	304
33	ПСК «Регион-строй»	Александр Дягилев	58	273
34	«ЭкоСтройРесурс»	Михаил Захаров	177	247
35	«МЛС»	Александр Штаннов	41	245
36	«Самараспортстрой»	Юрий Лаврентьев	275	243
37	«ВМсервис»	Дмитрий Токарев	265	241
38	«Вест»	Артур Золоев	249	222
39	«Финстрой»	Константин Лежень	нд	215
40	«Строительные системы»	Ирек Хайруллов	27	206
41	«МК Юта»	Олег Баринов	354	193
42	«Хрипунов и К»	Дмитрий Тумаев	1 260	185
43	«Самарская сетевая компания»	Виль Мухаметшин	24	181
44	«Регионспецстрой»	Игорь Лопухов	42	181
45	«Нетлайн»	Дмитрий Песковацкий	200	181
46	«Линия В»	Владимир Седых	150	179
47	«УПС»	Василий Рыманов	нд	159
48	«Гуд'Ок»	Геннадий Сурков	нд	158
49	«ПО КХ г.о. Тольятти»	Олег Маркелов	147	154
50	«Строитель»	Николай Буйновский	209	145

Источники: ИС «СПАРК», данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием

СМЕНА ИНТЕРЕСОВ

В 2020 году наметился рост числа игроков рынка бюджетных контрактов в сфере строительства, ремонта и проектирования. В отраслевых рейтингах «Дела» в этом сегменте появилось семь новых участников, а сумма контрактов 2020 года составила 9,1 млрд рублей, что в три раза больше, чем в 2019 году. Тогда сумма контрактов всех компаний составила 2,7 млрд рублей.

Стоит отметить, что наибольшее число прекращенных контрактов в 2020 году помимо дорожной сферы оказалось в строительном сегменте.

В списках крупнейших подрядчиков Самарской области в сфере финансов в 2020 году появился Совкомбанк. Сумма контрактов Сбера и Совкомбанка превысила два миллиарда рублей.

В то время как количество вошедших в рейтинги «Дела» компаний, специализирующихся на поставках продуктов питания, сократилось в Самарской области в два раза, общая сумма контрактов снизилась всего на 320 млн рублей.

Уменьшилось в рейтингах «Дела» и число фирм, специализирующихся на поставках энергоресурсов и работе в городском хозяйстве. В 2019 году их было 13, а в 2020-м — только 9, хотя общая сумма контрактов составила при этом 5,1 миллиарда, что больше 2019 года в 2,6 раза.

КОШЕЛЕК ИЛИ ЖИЗНЬ

Предсказуемо в 2020 году вырос объем контрактов на поставки медоборудования и фармпрепаратов. Весь год прошел под знаком борьбы с пандемией.

Количество поставщиков, однако, сократилось в два раза. Сумма контрактов в этом сегменте выросла на 700 млн рублей. Одним из лидеров года стала крупная федеральная компания «Р-Фарм», которая лидировала и в 2019 году. Сумма



ПОСТРОИЛИСЬ
«Финстрой» Любви Аристовой выиграл подряды по переселению из аварийного жилья

контрактов «Р-Фарм» выросла почти в два раза. Самарская «Фарм СКД», занимавшая по итогам 2019 года второе место, опустилась в нынешнем рейтинге «Дела» на седьмую строчку.

ПО ДОРОГЕ

Наименьшие изменения претерпела сфера дорожного строительства. Большинство компаний в отраслевых рейтингах «Дела» сохранили свое присутствие. Лишь «Еврострой» и «Такт» покинули позиции, уступив место молодым компаниям «ДРСУ» и «ПСК».

Однако сумма контрактов бюджета Самарской области в дорожном строительстве сократилась в 2020 году почти в два раза, упав с отметки в 13,5 млрд рублей до 7,6 миллиарда. В основном сокращение произошло за счет падения объемов лидеров отрасли прошлого года «Самаратрансстрой» и «Хрипунов и Ко».

НА СВЯЗИ

В 2020 году в Самарской области к транспортным компаниям, лидерам рынка господрядов, присоединилось

предприятие «Группа Март», работавшее в 2019 году только с муниципальным бюджетом Самары.

Общая сумма бюджетных контрактов в отрасли резко сократилась. В 2020 году она составила всего 158 млн рублей. В 2019 году объем контрактов с бюджетом области одной компании «Авто-транссервис», занимавшей первое место, превышал эту цифру в четыре раза. Суммарно стоимость контрактов в Самарской области четырех компаний в 2019 году составила 671 млн рублей.

Десяток компаний в Самарской области в сфере связи и IT покинули список контракторов бюджета. В 2020 году осталось всего девять фирм, сумма контрактов которых составила 3,4 млрд рублей. Огромную долю в секторе получил «Ростелеком», сумма его контрактов с бюджетом Самарской области составила 1,9 млрд рублей.

Комментировать итоги тендерной кампании 2020 года отважились немногие игроки рынка. Делиться планами на будущее пожелало еще меньше участников. Не все они среди лидеров. Подстегнут ли рынок выборы 2021 года и как изменится первая десятка лидеров подрядного рынка, читайте в следующих выпусках журнала «Дело».

ЛИДЕРЫ ПОТЕРЯЛИ КОНТРАКТЫ, ДЕБЮТАНТЫ ВОРВАЛИСЬ В РЕЙТИНГ СРАЗУ НА ВЕДУЩИЕ ПОЗИЦИИ

20 КРУПНЕЙШИХ ЗАКАЗЧИКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

по 44-ФЗ, 2020 год, млн руб.

Заказчик	2019	2020	динамика, %
1 Министерство транспорта и автомобильных дорог Самарской области	21 916	9 244	-58
2 «Самарафармация»	3 387	8 743	158
3 ФКУ «Приволжское окружное управление материально-технического снабжения МВД России»	2 789	6 273	125
4 Департамент городского хозяйства и экологии администрации городского округа Самара	4 958	3 863	-22
5 Департамент градостроительства администрации городского округа Самара	3 302	3 700	12
6 МБУ «Управление градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства» Волжского района Самарской области	2 350	3 153	34
7 ГБУЗ СО «Тольяттинская городская клиническая больница №5»	1 753	2 858	63
8 Государственное казенное учреждение Самарской области «Управление капитального строительства»	4 115	2 763	-33
9 ГКУ СО «Управление капитального строительства»	4 115	2 763	-33
10 Администрация городского округа Тольятти	4 737	2 617	-45
11 ГБУЗ «Самарский областной клинический онкологический диспансер»	2 513	2 528	1
12 БЕЗОПАСНЫЙ РЕГИОН	1 373	2 120	54
13 ГБУЗ «Самарская областная клиническая больница имени В.Д. Середякина»	1 108	2 082	88
14 ГКП Самарской области «АСАДО»	1 686	1 812	8
15 ГУ МВД России по Самарской области	524	1 648	214
16 ФГБОУ ВО «Самарский государственный медицинский университет»	1 237	1 540	24
17 ГБУЗ «Самарский областной клинический кардиологический диспансер»	1 113	1 188	7
18 Министерство управления финансами Самарской области	959	978	2
19 Министерство управления финансами Самарской области	959	978	2
20 Департамент финансов и экономического развития администрации городского округа Самара	1 208	705	-42

Источники: данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием, ИС «СПАРК»

«Самараэнерго»

1 место

2198 млн*

«2020 год поставил ПАО «Самараэнерго» перед крайне непростыми вызовами работы в условиях пандемии, спада экономической активности субъектов регионального рынка и снижения платежной дисциплины юридических лиц и домохозяйств. С начала апреля 2020 года значительная часть потребителей-юридических лиц приостанавливала или существенно сокращала свою деятельность, в результате упал объем продаж электроэнергии», — комментирует непростую ситуацию прошлого года Олег Дербенев, руководитель компании «Самараэнерго».

Крупное системообразующее предприятие уже не первый год занимает лидирующую позицию в рейтинге «Дела». Компания поставляет электроэнергию в детские сады, школы, больницы и админи-

стративные здания Самары и области. «В период самоизоляции ПАО «Самараэнерго» продолжало работать и выполнять поставленные задачи, обеспечивая непрерывный процесс покупки/продажи электроэнергии для своих потребителей», — утверждает Олег Дербенев.

Первый квартал 2021 года уже порадовал «Самараэнерго» 757 контрактами общей суммой на 1074 миллиона.

«ВолгаСтройКонсалт»

2 место

1741 млн

В 15 раз вырос объем контрактов «ВолгаСтройКонсалт» Рамиля Зарипова по сравнению с 2019 годом. Огромный рост произошел благодаря двум заключенным в 2020-м контрактам с МВД России по Самарской области и с ГКУ УКС. Компания Зарипова строит и проектирует различные объекты в Самаре и по области уже 14 лет. На счету компании крупные объекты, в том числе реконструкция площади Славы. В 2021 году УГЖКХ Волжского района заключило контракт стоимостью более 216 млн рублей на строительство детского сада в поселке Стройкерамика Волжского района.



ОБЪЕМ КОНТРАКТОВ КОМПАНИИ АЛЕКСЕЯ СТЕПАНОВА СОКРАТИЛСЯ В ТРИ РАЗА

ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



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

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

«ВТС Метро»

3 место

1714 млн

«ВТС Метро» Сергея Натальчука, входящее в группу «Волгатрансстрой» Вячеслава Сонины, за последние пять лет заключило контрактов на сумму более 4 млрд рублей.

В 2017 году компания освоила первый контракт департамента градостроительства Самары на 808 миллионов. Сейчас подрядов больше, а суммы выше. В 2020 году было заключено шесть контрактов с УГЖКХ Волжского района Самарской области.

В 2021 году уже заключен контракт суммой 213 млн рублей с УС ЖКХ по строительству детского сада на 250 мест в Красноярском районе Самарской области.

«БСК-СПБ»

4 место

1700 млн

В три раза по сравнению с 2019 годом вырос объем контрактов компании, принадлежащей АО «ВТС» Вячеслава Сонины. Фирма с 2011 года заключает контракты на строительство и ремонт автомобильных дорог.

Около 90% контрактов в 2020 году составили контракты с министерством

транспорта на ремонт участков дороги межмуниципального значения в Ставропольском районе. Министерство транспорта на протяжении нескольких лет остается одним из крупнейших заказчиков «БСК-СПБ». В 2021 году компания пока не заключила ни одного контракта.

«Самаратрансстрой»

5 место

1547 млн

В прошлом году в рейтингах «Дела» среди крупнейших подрядчиков региона «Самаратрансстрой» («СТС») занимал 1-е место: в 2019 году общий объем контрактов, выигранных компанией по 44-ФЗ, достигал 13 млрд рублей. В 2020 году «СТС» досталось только четыре миллиарда. Из них более 2 млрд рублей — контракт по реконструкции автомобильной дороги М5 «Урал» от Москвы через Рязань и четыре небольших контракта с министерством транспорта общей суммой 1 млрд рублей. Остальная часть подрядов пришлась на Федеральное управление автомобильных дорог «Большая Волга» Федерального дорожного агентства. «Самаратрансстрой» продолжает привлекать субподрядчиков, ориентируясь на местных игроков дорожного рынка, работающих на региональную экономику.

«В 2021 году раньше срока будет введен в эксплуатацию объект «Реконструкция мостового перехода через реку Сок на км 0+250 автомобильной дороги Волжский — Курумоч — «Урал» муниципального района Красноярский Самарской области, — рассказывает «Делу» генеральный директор «Самаратрансстрой» Сергей

АВТОМОБИЛИ/ГСМ/ОБОРУДОВАНИЕ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2020 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Асадо»	2 962
2	«РН-Карт»	838
3	«Центральная СТО»	445
4	«ГЭМБЛ»	84
5	«Средневолжская газовая компания»	78
6	«Автомобильная компания»	74
7	«СТ-Авто»	53
8	«Грилен-карт»	25
9	«Эхо-Н»	18
10	ТК «Викинг»	14
11	«Автодор»	8
12	«Нефко-карт»	8
13	«АРГО-Моторс»	8
14	«Пальмира»	4
Самарская область		
1	«Асадо»	2 962
2	«РН-Карт»	782
3	«Центральная СТО»	424
4	«ГЭМБЛ»	80
5	«Автомобильная компания»	74
6	«СТ-Авто»	53
7	«Средневолжская газовая компания»	32
8	«Грилен-карт»	22
9	«Эхо-Н»	16
10	ТК «Викинг»	13
11	«АРГО-Моторс»	8
12	«Автодор»	6
13	«Нефко-карт»	4
Самара		
1	«РН-Карт»	56
2	«Центральная СТО»	18
3	«Средневолжская газовая компания»	15
4	«ГЭМБЛ»	4
5	«Пальмира»	4
6	«Грилен-карт»	3
7	«Нефко-карт»	3
8	«Эхо-Н»	2
Тольятти		
1	«Асадо»	2 962
2	«РН-Карт»	838
3	«Центральная СТО»	445
4	«ГЭМБЛ»	84
5	«Средневолжская газовая компания»	78
6	«Автомобильная Компания»	74
7	«СТ-Авто»	53
8	«Грилен-карт»	25
9	«Эхо-Н»	18
10	ТК «Викинг»	14
11	«Арго-Моторс»	8
12	«Нефко-Карт»	7
13	«Автодор»	6
14	«Пальмира»	4

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Все бюджеты		
1	«Сбербанк»	1 873
2	«Совкомбанк»	1 290
Самарская область		
1	«Сбербанк»	745
2	«Совкомбанк»	1 290
Самара		
1	«Сбербанк»	1 127

Источники: ИС «СПАРК», данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием



«ВТС-МЕТРО» ГК **ВЯЧЕСЛАВА СОНИНА** В ТРОЙКЕ КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ БЮДЖЕТА



*Любимый,
я уменьшила
платеж!*



Реклама

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ



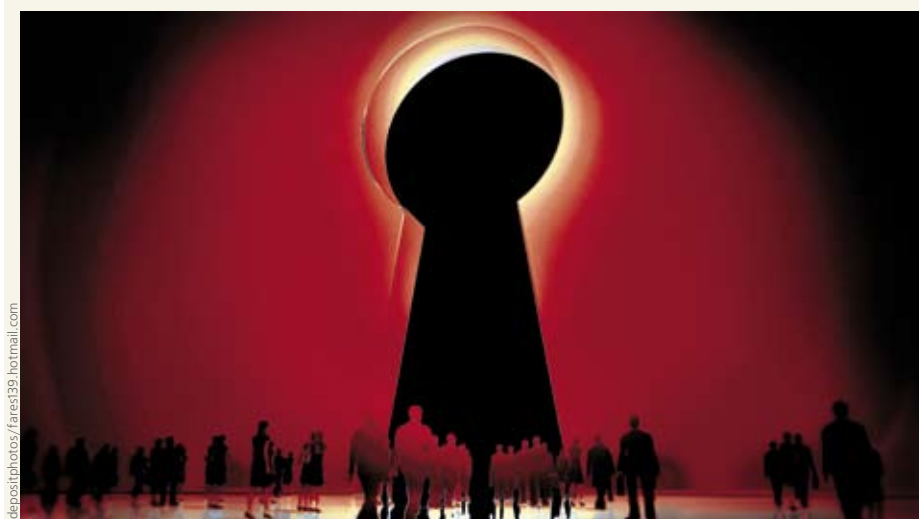
Рефинансирование ипотечных и
иных кредитов, объединение в
один кредит по выгодной ставке

г. Самара, ул. Осипенко, д.11
8(846)270-25-74

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

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

КРУГЛОСУТОЧНО,
ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ



ДОСТУП ОГРАНИЧЕН

СЕМЬ ЛИДЕРОВ РЕЙТИНГА «ДЕЛА» ПРОШЛОГО ГОДА НЕ ЗАКЛЮЧИЛИ В 2020 ГОДУ НИ ОДНОГО КОНТРАКТА. ШЕСТЬ ИЗ НИХ — СТРОИТЕЛИ

Возможно, нам не помешает тайм-аут, как и многим в этом рынке», — не унывает в беседе с «Делом» один из выбывших.

Компания «ДОРИС» известных самарских строителей Любови Аристовой (глава компании «Финстрой»), Эдуарда Шматкова и Александра Банникова (группа «Град») в прошлом рейтинге «Дела» занимала лидирующую 10-ю позицию благодаря нескольким контрактам общей суммой в 780 миллионов. Один из крупнейших контрактов 2019 года — строительство школы на 1200 мест в Мехзаводе стоимостью более 665 миллионов. Еще 114,5 миллиона «пришло» «ДОРИС» от контракта с департаментом градостроительства г.о. Самара на строительство дорог в районе «Новой Самары». В 2020 году компания не заключила ни одного контракта, а в марте 2021 года контракт на строительство школы на 1200 мест был «прекращен по соглашению сторон». Выручка «ДОРИС» в 2020 году сократилась по сравнению с 2019 годом с 1,5 до 1,3 млрд рублей. Тем не менее Аристовой и Ко удалось сохранить и даже приумножить прибыль. В 2020 году она составила 27,5 млн рублей, в то время как в 2019-м едва превышала 17 миллион.

В июле прошлого года «ушел» в Москву из Самарской области «Авиакор» группы известного застройщика, девелопера, депутата и изблочителя областного министра Владимира Кошелева. С 2017 года в компании под управлением Алексан-

дра Балашова наблюдается тенденция к снижению объема контрактов: в 2017 году сумма контрактов практически достигала 2 миллиардов, в 2019 году составила 301 миллион, после чего ни одного нового контракта заключено не было. Доходы компании за 2019 год сократились в четыре раза с 1,3 миллиарда до 357 млн рублей.

Выпала из рейтинга и тольяттинская «Экосфера». С 2014 года компания Дениса Дороднова по сбору отходов работала с переменным успехом. Если в 2018 году объем ее контрактов составил всего 6 млн рублей, то в 2019-м вырос до 365 млн. В прошлом году фирма не заключила ни одного бюджетного контракта.

Не помешало отсутствие госзаказа в 2020 году увеличить выручку почти на 200 млн рублей в сравнении с 2019 годом (с 500 до 692 млн рублей) строительной компании «ПСМ-С» Ирины Перефелевой. Хотя, как и у многих строителей региона, выигранный в 2019 году «ПСМ-С» контракт (реконструкция канализации и очистных сооружений в Сызрани) был в прошлом году прекращен.

Выигравшие в 2019-м 3,8 млрд рублей «Шард», СК «Ладья», «ПСМ-С», «Строительные технологии», «ДОРИС», «Авиакор» и «Экосфера» в 2020-м не заключили ни одного контракта. По закону сохранения энергии, эти средства, конечно, перераспределены.

Сурков. — На объекте «Строительство мостового перехода «Фрунзенский» через реку Самару с выходом на автомобильную дорогу «Автомобильный маршрут «Центр — Поволжье — Урал» городского округа Самара II этап (очередь): от ул. Шоссейная до границы городского округа Самара» до конца этого года планируется запустить движение. В дальнейших планах — участвовать в торгах, побеждать и строить».

«Олимп»

8 место

1296 млн

Компания «Олимп» Дмитрия Малышева увеличила сумму заключенных контрактов за год практически в три раза. «Дело» уже сообщало, что головокругительная удача улыбнулась малозаметной компании в 2016 году после появления в ней Олега Котякова в качестве владельца. Сын Олега Котякова, министр труда РФ Антон Котяков во время подъема компании возглавил министерство экономики и финансов Московской области, а с середины 2017 года стал заместителем министра финансов правительства Российской Федерации. После череды случайностей в 2019 году «Олимп» оправдал свое название, став одним из крупнейших подрядчиков бюджета в Самарской области. В 2020 году Антон Котяков возглавил федеральное Министерство труда, «Олимп» отозвался резким ростом объема контрактов.

В прошлом году «Олимп» заключил два контракта с ОЭЗ ППТ «Тольятти» и департаментом строительства администрации г.о. Чапаевск общей суммой на 1024 миллиона. Однако имя Олега Котякова из списка учредителей исчезло. Вместо него в качестве собственников «Олимпа» стали появляться имена его бывших партнеров.

В 2021 году компания уже заключила два контракта общей суммой на 312 млн рублей. Это ли вершина «Олимпа»?

«Стройсервис»

9 место

1025 млн

По сравнению с 2019 годом объем бюджетных контрактов «Стройсервиса» в 2020-м вырос в полтора раза. В прошлом году компанией было заключено 10 новых контрактов, 40% от



МЕДИЦИНСКИЙ ЛУЧЕВОЙ ЦЕНТР

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ
МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ

Работаем с 2009 года



БОЛЕЕ 700 МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

МАГНИТНО-РЕЗОНАНСНАЯ ТОМОГРАФИЯ (МРТ)
КОМПЬЮТЕРНАЯ ТОМОГРАФИЯ (КТ)

/ на томографах 16, 64 и 128 срезов /

ЦИФРОВАЯ РЕНТГЕНОГРАФИЯ

Все виды УЗИ; ФГДС; ЦДК БЦС; ЭКГ; Эхо КГ

Прием врачей (более 60 врачей)

Лабораторная диагностика



КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ ОБСЛЕДОВАНИЯ

«ЗДОРОВЬЕ ЖЕНЩИНЫ ДО 40 ЛЕТ»

- Первичный прием терапевта, гинеколога, невролога, кардиолога, эндокринолога
- ЭКГ, ЭХО КГ
- Рентгенография легких в 2-х проекциях
- 5 видов УЗИ
- Комплекс анализов «Ежегодный обязательный»
- Повторный прием терапевта, гинеколога

22490 руб.

«ЗДОРОВЬЕ МУЖЧИНЫ ДО 40 ЛЕТ»

- Первичный прием терапевта, уролога (с забором анализов), невролога, кардиолога
- ЭКГ, ЭХО КГ
- Рентгенография легких в 2-х проекциях
- 4 вида УЗИ
- Комплекс анализов «Ежегодный обязательный»
- Повторный прием уролога, терапевта

18590 руб.

«ЗДОРОВЬЕ ЖЕНЩИНЫ ПОСЛЕ 40 ЛЕТ»

- Первичный прием терапевта, гинеколога, невролога, кардиолога, эндокринолога
- ЭКГ, ЭХО КГ
- Рентгенография легких в 2-х проекциях
- 5 видов УЗИ
- Комплекс анализов «Ежегодный обязательный»
- ЦДК БЦС
- Комплекс анализов «Онкологический скрининг женский»
- Повторный прием терапевта, гинеколога

27300 руб.

«ЗДОРОВЬЕ МУЖЧИНЫ ПОСЛЕ 40 ЛЕТ»

- Первичный прием терапевта, уролога (с забором анализов), невролога, кардиолога
- ЭКГ, ЭХО КГ
- Рентгенография легких в 2-х проекциях
- 4 вида УЗИ
- Комплекс анализов «Ежегодный обязательный»
- ЦДК БЦС
- Комплекс анализов «Онкологический скрининг мужской»
- Повторный прием уролога, терапевта

23490 руб.

« Г А С Т Р О Э Н Т Е Р О Л О Г И Я »

- Первичный осмотр врача гастроэнтеролога • ФГДС • УЗИ брюшной полости • PH-метрия желудочного сока
- «Хелпил-тест» • Лабораторные исследования • Повторный осмотр гастроэнтеролога с результатами обследования

9500 руб.

ДИАГНОСТИКА — ЭТО НАША СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ!

ул. Солнечная, 59 (напротив СОКОД)
ул. Базарная, 30 (К. Маркса / ул. Владимирская)
ул. Медицинская, 4К (территория ГБУЗ №10, 116 км)

mlc_samara

medcentrmlc

mlcenter163

8 (846) 373-30-30
www.ml-center.ru

СТРОИТЕЛЬСТВО/РЕМОНТ/
ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2020 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«ВОЛГАСТРОЙКОНСАЛТ»	1 741
2	«ВТС Метро»	1 714
3	СК «ОЛИМП»	1 296
4	«Белстрой»	787
5	«Волгастройальянс»	787
6	«ВТС-9»	678
7	«Сервис-Газ-Консультант»	678
8	«Электрощит»	628
9	«СК «СЕРВИС-Д»	578
10	«Самарастройальянс»	511
11	«АВС»	484
12	«Вектор 21»	448
13	«ТЕТ А ТЕТ «М»	446
14	«ВМ ГРУПП»	392
15	«ССК»	364
16	СЗ «Шард 63»	359
17	ПКФ «РОСПРОМСТРОЙ»	304
18	ПСК «РЕГИОН-СТРОЙ»	273
19	«Самараспортстрой»	243
20	СК «Вест»	222
21	«ФИНСТРОЙ»	215
22	«СТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»	206
23	«РЕГИОНСПЕЦСТРОЙ»	181
Самарская область		
1	«ВОЛГАСТРОЙКОНСАЛТ»	1 741
2	«ВТС Метро»	1 714
3	«Белстрой»	787
4	«Волгастройальянс»	787
5	«Сервис-Газ-Консультант»	678
6	«Электрощит»	628
7	«АВС»	484
8	«ТЕТ А ТЕТ «М»	446
9	«ВМ ГРУПП»	392
10	«Самарастройальянс»	280
11	СК «ОЛИМП»	276
12	ПСК «РЕГИОН-СТРОЙ»	273
13	«Самараспортстрой»	197
14	СК «Вест»	162
15	«СТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»	75
16	«РЕГИОНСПЕЦСТРОЙ»	24
Самара		
1	«СК «СЕРВИС-Д»	577
2	«Вектор 21»	448
3	«ССК»	364
4	СЗ «Шард 63»	359
5	«ФИНСТРОЙ»	215
6	«РЕГИОНСПЕЦСТРОЙ»	157
7	«СТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»	130
8	СК «Вест»	60
9	«Самараспортстрой»	40
Тольятти		
1	СК «ОЛИМП»	1 020
2	«ВТС-9»	678
3	ПКФ «РОСПРОМСТРОЙ»	304
4	«Самарастройальянс»	231

Источники: ИС «СПАРК»,
данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием



ЗАКАТАЛИ

Компания Сергея Хрипунова выиграла в 2020 году контрактов в 7 раз меньше, чем годом ранее

ЖКХ/ГОРОДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО/
ЭНЕРГОРЕСУРСЫ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2020 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Самараэнерго»	2 198
2	«Т Плюс»	1 146
3	«СамГЭС»	1 347
4	«Самарские коммунальные системы»	341
5	«ЭкоСтройРесурс»	247
6	«Генерация. Связь. Автоматика»	142
7	«Энергетик»	129
8	«Волжские коммунальные системы»	112
9	«БЕРСО»	101
10	«Чистый город»	84
Самарская область		
1	«Самараэнерго»	2 174
2	«Т Плюс»	1 047
3	«СамГЭС»	847
4	«Самарские коммунальные системы»	322
5	«ЭкоСтройРесурс»	235
6	«Генерация. Связь. Автоматика»	142
7	«Энергетик»	129
8	«Волжские коммунальные системы»	111
9	«БЕРСО»	101
Самара		
1	«СамГЭС»	499
2	«Т Плюс»	90
3	«Чистый город»	84
4	«Самараэнерго»	22
5	«Самарские коммунальные системы»	19
6	«ЭкоСтройРесурс»	12
Тольятти		
1	«Т Плюс»	9
2	«Самараэнерго»	2
3	«Волжские коммунальные системы»	1

Источники: ИС «СПАРК»,
данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием

этого количества составили подряды минтранса по ремонту автомобильных дорог общего и регионального пользования. Остальные, более мелкие, контракты заключены с разными городами Самарской области, включая Чапаевск и Новокуйбышевск, в которых фирма Гайдукевича ремонтировала автомобильные дороги общего пользования.

В первом квартале 2021 года сумма заключенных контрактов уже превысила объем 2020 года. Пять контрактов с министерством транспорта, заключенные в марте нынешнего года, суммарно составили 1228 млн и еще один контракт с УКС ГКУ Самарской области, датируемый февралем 2021 года, принес 268 млн рублей.

НПФ «XXI век»

17 место

532 млн

С 2011 по 2019 год компанией Алексея Степанова было заключено полсотни контрактов на 6,6 миллиарда, 2019 год стал рекордным. В 2020 году объем контрактов сократился в три раза.

НПФ «XXI век» специализируется на муниципальных контрактах, в основном с администрацией Самары.



С 1 ПО 30 АПРЕЛЯ

КИБЕРСКИДКИ

ДЛЯ БИЗНЕСА

до **40%**



Акция для юридических лиц

**пр. Ленина, 25, ТОЦ «Звезда»;
Московское ш., 163а, ТЦ «Империя» | Тел. +7 (846) 2-5555-71**

АКЦИЯ ПРОВОДИТСЯ С 1 ПО 30 АПРЕЛЯ 2021 Г. АКЦИЯ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. УЧАСТВУЮЩИЕ В АКЦИИ ТОВАРЫ ДОСТУПНЫ ДЛЯ ЗАКАЗА ЧЕРЕЗ САЙТ WWW.CITILINK.RU. КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ ОГРАНИЧЕНО. ВОЗМОЖНО ДОСРОЧНОЕ ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ ПО УКАЗАННЫМ ЦЕНАМ ПРИ ПРОДАЖЕ ВСЕХ ТОВАРОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В АКЦИИ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ, СРОКАХ, МЕСТЕ, ПРАВИЛАХ И УСЛОВИЯХ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ НА WWW.CITILINK.RU.
ООО «СИТИЛИНК», ОГРН 1147746461422. ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС: 105122, Г. МОСКВА, ЩЕЛКОВСКОЕ ШОССЕ, Д. 7, СТР. 1, ЭТАЖ 1, ПОМ. I, КОМ. 51. РЕКЛАМА



НЕ ХВАТАЕТ ВИТАМИНОВ
«АВС» Рафаэла Алеяна в 2020 году сократила объем господрядов на 50 млн рублей

В 2020 году компания занималась исполнением контрактов с УГЖКХ Волжского района Самарской области, которые подразумевали под собой строительство автомобильных дорог с дождевой канализацией и локальным очистным сооружением на территории седьмой очереди застройки поселения Лопатино в два этапа.

За первый квартал 2021 года НПФ «XXI век» успела заключить контракт на 462 миллиона с ДГХИЭ администрации г.о. Самара на выполнение ремонта дорог местного значения.

Алексей Степанов, совладелец НПФ «XXI век», имеет долю и в компании «Вектор 21», которая в 2020 году сумела увеличить объем контрактов в два раза по сравнению с 2019 годом. Первый квартал 2021 года для компании прошел не менее удачно — уже заключен небольшой контракт на 70 миллионов с ДГХИЭ администрации г.о. Самара по благоустройству общественной территории «Сквер памяти борцам революции». В 2020 году «Вектор 21» стал неким балансом, заполнив пробелы, образовавшиеся в объемах контрактов НПФ «XXI век». В совокупности сумма контрактов двух компаний составила 979 млн рублей.

«Финстрой»

39 место

215 млн

Дебютное появление в рейтинге «Дела» передовой компании «Финстрой» Любови Аристовой — результат программы переселения из ветхого и аварийного жилья. «Финстрой» и ранее заключал контракты, однако их сумма не превышала 7 млн рублей. В 2020 году 17 небольших контрактов были заключены с департаментом градостроительства г.о. Самара на приобретение дешевых квартир для переселения граждан из аварийного жилищного фонда. В конце того же года контракты были завершены. Комментировать дальнейшие планы работы «Финстрою» на рынке господряда в компании отказались.

СВЯЗЬ/IT

Место	Компания	Сумма контрактов в 2020 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Ростелеком»	1 981
2	«ДЖИ-ЭС-ТИ»	354
3	«МЛС»	245
4	НПО «Криста»	220
5	«Самарская сетевая компания»	181
6	«Нетлайн»	181
7	«Открытый код»	135
8	«Фактум Сервис»	130
9	«АйЭсТи»	109
Самарская область		
1	«Ростелеком»	1 976
2	«ДЖИ-ЭС-ТИ»	354
3	«МЛС»	245
4	НПО «Криста»	218
5	«Самарская сетевая компания»	42
6	«Нетлайн»	181
7	«Открытый код»	135
8	«Фактум Сервис»	130
9	«АйЭсТи»	108
Самара		
1	«Ростелеком»	4
2	НПО «Криста»	2
3	«АйЭсТи»	1
Тольятти		
1	«Самарская сетевая компания»	139
2	«Ростелеком»	1

Источники: ИС «СПАРК», данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием

ЛЕКАРСТВА/МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ/РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2020 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Р-Фарм»	1 500
2	«Ланцет»	587
3	«Фармлайн»	583
4	«ДМ-групп»	541
5	«ЦМТ Аналитика»	495
6	«АРК»	451
7	«Фарм СКД»	421
8	«Современные системы реабилитации»	409
9	«ВМСервис»	241
10	«Альбатрос»	217
Самарская область		
1	«Р-Фарм»	1 500
2	«Ланцет»	587
3	«Фармлайн»	583
4	«ДМ-групп»	541
5	«ЦМТ Аналитика»	495
6	«АРК»	451
7	«Фарм СКД»	421
8	«Современные системы реабилитации»	409
9	«ВМСервис»	241
10	«Альбатрос»	217

Источники: ИС «СПАРК», данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием

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

Место	Компания	Сумма контрактов в 2020 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«КД «ПМК»	1 017
2	«БСК-СПБ»	1 699
3	«Самаратрансстрой»	1 546
4	«Амонд»	1 367
5	«Стройсервис»	1 025
6	«ПСК»	767
7	«Кедр-1»	678
8	«НПФ «XXI ВЕК»	531
9	«ДРСУ»	390
10	«Хрипунов и К»	185
Самарская область		
1	«БСК-СПБ»	1 699
2	«Самаратрансстрой»	1 546
3	«Амонд»	1 124
4	«КД «ПМК»	1 017
5	«Стройсервис»	997
6	«НПФ «XXI ВЕК»	531
8	«ДРСУ»	332
9	«ПСК»	208
10	«Хрипунов и К»	185
Самара		
1	«Кедр-1»	678
2	«ПСК»	559
3	«Амонд»	243
4	«Стройсервис»	28
Тольятти		
1	«ДРСУ»	58

Источники: ИС «СПАРК»,
данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием

**ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ /
ОРГАНИЗАЦИЯ ПИТАНИЯ**

Место	Компания	Сумма контрактов в 2020 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Континент-Агро»	475
2	«Омега»	185
3	«Линия В»	179
4	«АВК»	162
5	«Летниковское Сельпо»	156
6	«Калинка-95»	110
7	«Арахна»	88
8	«Космос»	64
9	«Тольятти-Продукт»	63
10	«Профит»	58
Самарская область		
1	«Континент-Агро»	432
2	«АВК»	161
3	«Летниковское Сельпо»	149
4	«Калинка-95»	110
5	«Арахна»	88
6	«Космос»	64
7	«Тольятти-Продукт»	24
8	«Профит»	9
Самара		
1	«Континент-Агро»	22
2	«Летниковское Сельпо»	7
3	«Профит»	2
Тольятти		
1	«Омега»	185
2	«Линия В»	179
3	«Профит»	47
4	«Тольятти-Продукт»	38
5	«Континент-Агро»	21

Источники: ИС «СПАРК»,
данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием

ТРАНСПОРТ

Место	Компания	Сумма контрактов в 2020 г., млн руб.
Все бюджеты		
1	«Самарское речное пассажирское предприятие»	64
2	«Автотранссервис»	63
3	«Тольяттинское пассажирское автотранспортное предприятие №3»	44
4	«Группа Март»	24
5	«Самарский областной аэроклуб ДОСААФ России»	22
6	«Трамвайно-троллейбусное управление»	7
Самарская область		
1	«Самарское речное пассажирское предприятие»	64
2	«Автотранссервис»	63
3	«Самарский областной аэроклуб ДОСААФ России»	22
4	«Трамвайно-троллейбусное управление»	7
5	«Группа Март»	2
Самара		
1	«Группа Март»	22
Тольятти		
1	«Тольяттинское пассажирское автотранспортное предприятие №3»	44

Источники: ИС «СПАРК»,
данные сайта zakupki.gov.ru, обработанные изданием

«Гуд'Ок»**48 место**

159 млн

Впервые в рейтинге «Дела» появилась компания «Гуд'Ок» — оператор крупного ТЦ в Железнодорожном районе Самары под руководством Геннадия Суркова. Ранее компания работала с бюджетными организациями, но в гораздо меньших объемах. В 2015 году сумма контрактов составила всего 9 млн рублей. Заказчиком выступил «Ростелеком». «Гуд'Ок» тогда



twitter.com/MintrudRF/

ОБЪЕМ ПОДРЯДОВ КОМПАНИИ,
ПРИНАДЛЕЖАВШЕЙ ОТЦУ **АНТОНА
КОТЯКОВА**, ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

предоставлял помещение во временное пользование. Лишь в 2020 году подобная практика возобновилась.

«В настоящее время между компанией «Гуд'Ок» и Самарским областным краеведческим музеем имени Алабина заключен договор аренды площадей на третьем этаже ТК, — комментирует «Делу» представитель пресс-службы холдинга Global Vision. — В помещении располагалась экспозиция Исторического парка «Россия — Моя история». Исторические парки «Россия — Моя история» — самый масштабный экспозиционный комплекс в России. По мере возможностей «Гуд'Ок» планирует и дальше участвовать в аналогичных проектах, в том числе предоставляя площадки в ТК для их реализации».

— Елена Иволгина

* Сумма контрактов в Самарской области в 2020 году

БИЗНЕС СМОГ АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ

Более 98% заемщиков ПСБ выполнили условия льготной программы

Как российская экономика прошла период спада, за счет каких инструментов удалось стабилизировать ситуацию и какую роль в этом сыграли банковский сектор и реализуемые им меры государственной поддержки бизнеса, «Делу» рассказала заместитель регионального директора по работе с малым бизнесом операционного офиса «Самарский» ПСБ Елена Козеева.

— Завершен сложный во всех отношениях год. Как он повлиял на поведение и потребности клиентов малого бизнеса? Как сегодня себя чувствуют предприниматели?

— Да, 2020 год действительно оказался очень насыщенным событиями. Впервые за последние десятилетия бизнес региона так же, как и экономика в целом, оказался в столь сложной ситуации. В условиях неопределенности никто не мог точно спрогнозировать, как поведет себя бизнес наших клиентов, насколько губительным окажется влияние пандемии и с какими результатами мы подойдем к 2021 году. Очень многое зависело от мер государственной поддержки, эффективности работы банковского сектора и, самое главное, от действий самих предпринимателей. И, как показала практика, слаженная работа и быстрая реакция на текущие события всех участников рынка позволили избежать глобального спада. Так, по мнению агентства Bloomberg, российская экономика в 2020 году прошла мировой кризис, вызванный пандемией коронавируса, с наименьшими потерями по сравнению с большинством крупнейших мировых экономик.

По данным индекса RSBI (индекс деловой активности малого и среднего бизнеса России (Russia Small Business Index), который совместно публикуют общественная организация «Опора России» и ПАО «Промсвязьбанк». — Прим. ред.), в январе 2021 года

деловая активность бизнеса, которая растет уже третий месяц подряд, приблизилась к допандемийным показателям. Более того, большинство предпринимателей, несмотря на всю сложность прошлого года, получили прибыль по его итогам. Это позволяет говорить о том, что российский бизнес в целом смог адаптироваться к новым реалиям.

**ПСБ ПРИНИМАЕТ
ЗАЯВКИ
НА КРЕДИТЫ
ПО ЛЬГОТНОЙ
ГОСПРОГРАММЕ
ФОТ 3.0**

— Насколько вырос региональный портфель кредитов малого бизнеса по итогам 2020 года?

— Кредитный портфель малого бизнеса Самарского офиса ПСБ в прошедшем году показал рекордный рост и превысил 5 млрд рублей. Достичь таких показателей мы смогли как за счет государственных программ поддержки, выдачей по которым занимались достаточно активно все лето, так и благодаря нашей классической продуктовой линейке — факторинг, овердрафты, льготное кредитование в рамках программы Министерства экономического развития РФ.

— Каковы, по вашему мнению, основные факторы конкурентоспособности банка в сегменте малого бизнеса, которые позволили вам показать такой рост?

— Мы давно поняли, что исключительно ценовые факторы — это не та история, с помощью которой можно увеличивать объем бизнеса в этом сегменте. Очевидно, что все крупные банки сейчас работают примерно в одном ценовом диапазоне. Но наша бизнес-модель настроена не просто на выдачу кредитов и открытие расчетных счетов малому

бизнесу — мы помогаем предпринимателям решать их вопросы, связанные с банковскими сервисами, предугадываем запросы, оперативно реагируем на изменения рынка и законодательства.

В наше время «индивидуальный подход» превратился уже в клише, однако по нашим наблюдениям это то, чего действительно сегодня не хватает бизнесу. Очень часто от наших потенциальных клиентов мы слышим, что им важно быть не одними из многих, а ключевыми, значимыми и важными для банка. Именно поэтому задача каждого менеджера нашей команды — для своего клиента быть единым окном входа в банк, буквально предупреждая его вопросы еще до их возникновения.

— В 2020 году банк ПСБ вошел в число лидеров по реализации государственной программы поддержки малого бизнеса в России и в Самарской области в частности. За счет чего вам это удалось?

— В момент старта программы было очень важно оперативно выпустить продукт, позволяющий в сжатые сроки охватить максимальный объем заявок предпринимателей из пострадавших от пандемии отраслей. Сегодня можно говорить о том, что это действительно получилось. Немаловажную роль сыграл быстрый запуск продукта «Без бумаг 2.0», позволяющий финансировать клиентов онлайн и буквально по нескольким документам, предоставленным также дистанционно, до 10 млн рублей. Через этот канал мы профинансировали 688 предпринимателей Самарской области на сумму более 600 млн рублей. Но и это еще не все, общая сумма выдач ПСБ малым и средним компаниям региона в рамках программы составила 2,8 млрд рублей.

— Соблюдает ли малый бизнес условия госпрограмм поддержки в части сохранения количества рабочих мест? Каким образом это контролирует банк?

— В декабре мы подвели итоги базового периода, проанализировав данные по численности сотрудников, предоставленные ИФНС. Более



98% заемщиков ПСБ выполнили условия льготной программы и были переведены в период наблюдения. Это хороший показатель, который также является индикатором, отражающим финансовую ситуацию в пострадавших отраслях в целом.

— Сейчас ситуация в экономике стабилизовалась, но все равно еще остается достаточно сложной, и одна из ключевых задач для бизнеса — оптимизация расходов. Какие сервисы может предложить ПСБ, чтобы помочь бизнесу сэкономить?

— Об оптимизации расходов стоит говорить не только в разрезе сложности экономических условий. Экономия и, как следствие, рост прибыли — основная задача бизнеса в любой временной период. Сегодня ПСБ предлагает клиентам МСБ широкую линейку транзакционных продуктов и услуг — от расчетно-кассового обслуживания до высокотехнологичных решений — на максимально комфортных условиях. Кроме того, у клиентов, которые стали надежными партнерами ПСБ, есть возможность «настроить» тарифные планы как на

расчетно-кассовое обслуживание, так и, например, на торговый или интернет-эквайринг под индивидуальные особенности бизнеса.

Для клиентов, имеющих импортные контракты, банк часто предлагает акции на их сопровождение. Например, в данный момент действует акция, которая предусматривает бесплатное открытие первого счета в ПСБ в иностранной валюте (долларах США, евро, китайских юанях), отсутствие комиссии за проведение конверсионных операций, льготные условия на переводы и валютный контроль. Кроме инструментов прямой экономии ПСБ предлагает продукты и услуги, направленные на сокращение расходов через увеличение скорости движения денежных средств на предприятии. Например, клиенты, получающие выручку наличными средствами, могут воспользоваться услугой «электронный инкассатор». Она позволяет практически мгновенно вернуть наличность в деловой оборот через зачисление на расчетный счет клиента.

— Не так давно ваша продуктовая линейка пополнилась двумя продуктами — «Без бумаж | Оборотный» и «Без бумаж | Контрактный». Расскажите подробнее о новых предложениях.

— Кредит «Без бумаж | Контрактный» ориентирован на участников государственных закупок, в частности на исполнение госконтрактов по 44-ФЗ. Продукт «Без бумаж | Оборотный» стал результатом усовершенствования внутренних автоматических систем. Благодаря этому клиентам банка стал доступен продукт, учитывающий индивидуальные финансовые показатели бизнеса, что позволяет получить кредит на любые цели на наиболее выгодных условиях.

Эти два продукта дополнили нашу бизнес-платформу «Без бумаж», позволяющую получить кредит онлайн, без посещения офиса банка. Что особенно важно в условиях непростой эпидемиологической обстановки.

— Какие еще нововведения ждут клиентов ПСБ в 2021 году?

— 27 февраля было подписано постановление Правительства РФ №279, запустившее новую программу льготного кредитования малого и среднего бизнеса. В первых числах марта мы открыли прием заявок по данной программе. Первые выдачи в размере 57 млн рублей уже прошли в Самаре, Кемерово, Уфе и Хабаровске. В Самаре кредит получила федеральная сеть клиник «Реацентр», основным направлением деятельности которой является детская неврология и рефлексотерапия. Новая программа господдержки позволяет предпринимателям получить финансирование на восстановление деятельности после пандемии по льготной ставке. Первые шесть месяцев бизнесу предоставляется отсрочка по уплате основного долга и процентов, в следующие полгода клиент возвращает кредит и проценты, причем проценты, начисленные за период отсрочки, капитализируются и переносятся в основной долг по кредитному договору.

Воспользоваться программой могут предприятия МСБ, оформлявшие в 2020 году льготные кредиты и деятельность которых относится к перечню пострадавших отраслей. Важными требованиями предоставления для клиента льготных условий являются соблюдение целевого использования средств и сохранение численности работников на уровне не менее 90% от численности, заявленной при расчете лимита кредитования. 

Рекорды года

НАВСТРЕЧУ МИЛЛИАРДАМ

БИЗНЕС НА ГОСПОДРЯДАХ РАМИЛЯ ЗАРИПОВА ВЫРОС ЗА ГОД В 15 РАЗ. КАК ЕМУ ЭТО УДАЛОСЬ

Компания Рамиля Зарипова в 2020 году в рейтинге крупнейших подрядчиков бюджета «Дела» заняла второе место с суммой контрактов 1,7 млрд рублей, что почти в 15 раз больше объема госзаказов «ВСК» 2019 года. С бюджетом Зарипов работает уже долго и плотно. «Госзаказы — 90% доходов компании», — признается предприниматель. Выручка «ВСК» с 2017 года постоянно растет (со 143 млн рублей в 2017 году до 478 млн в 2020-м). Совокупный оборот компании бизнесмена за четыре года превысил 1,1 млрд рублей при выигранных подрядах на 2,3 миллиарда. Как устроен его бизнес?

ЗАВОДИ МОТОР

«Первая запись в моей трудовой книжке — «мастер в строительном кооперативе», — с улыбкой рассказывает Рамиль Зарипов о начале своей карьеры в 90-х годах прошлого века. Организации как таковой, по словам Зарипова, и не было вовсе. «Была группа выпускников Самарского строительного-архитектурного университета, молодых ребят, которые подряжались на субподряды, строили и ремонтировали частные дома», — вспоминает Зарипов.

Кроме строительства Рамиль Зарипов пробовал себя в торговле. В 1998 году он открыл торговую компанию «Мотор-Центр». Как шел торговый бизнес, Зарипов не уточняет. Раскрывала финансовые показатели компания только с 2002 по 2003 год. Выручка «Мотор-Центр» тогда увеличилась с 19,5 млн в 2002 году до 40,7 млн рублей в 2003-м. Прибыль фирмы за два года оказалась небольшой на уровне 100 тыс. рублей.

«Пришло осознание, что такой работы недостаточно. Решили организовать более систематизированный, строительный бизнес», — вспоминает Зарипов. В 2007 году



«ВолгаСтройКонсалт»

1740 млн руб.

сумма контрактов

в Самарской области в 2020 году

478 млн руб.

выручка в 2019 году

Рамиль Зарипов в равных долях с Рафаэлем Зулькарнаевым зарегистрировал компанию «ВолгаСтройКонсалт». Спустя два года Зарипов установил полный контроль над «ВСК». Что было достаточно дальновидно.

Уже в 2008 году вновь созданная «ВСК» заключила первый контракт с департаментом управления делами губернатора правительства Самарской области на 14,1 млн рублей, за которые Зарипов должен был отремонтировать четвертый этаж здания одного из министерств самарского правительства на улице Складенко. Через год «ВСК» в этом же здании отремонтировала крышу. Этот контракт в сумме с еще несколькими госзаказами составил уже более 25,7 млн рублей в 2009 году. А спустя еще один год объем бюджетных заказов увеличился в 15 раз и достиг 375 млн рублей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ РЕСУРС

Примерно в это же время Рамиль Зарипов стал владельцем 20-процентной доли

МАСТЕР
Бизнес Рамиля Зарипова начинался со строительного кооператива

в нефтесервисной компании «Ресурс». Партнерами Зарипова по проекту с долями 30 и 50% стали Радий Валеев и Роман Иванов.

Вскоре доли между

партнерами были перераспределены. Зарипов консолидировал 40% предприятия, а его партнер Иванов, владелец торгующей топливом «Компании Эко-ТМ» — 60%. В 2011 году «Ресурс» получил лицензию Росприроднадзора на деятельность по обезвреживанию и размещению отходов I-IV классов опасности. Насколько успешен был этот опыт диверсификации бизнеса для Зарипова, сказать сложно. Сам он этот момент не комментирует, а финансовые показатели работы компании раскрываются только за 2013 и 2014 годы, когда предприятие показывало небольшую выручку и незначительный убыток.

Основным направлением бизнеса Рамиля Зарипова оставались ремонт и строительство. В 2011 году Рамиль Зарипов вывел на рынок господрядов еще одну строительную компанию — «Роспецстрой». Уже после первого года работы «Роспецстрой» выиграл контрактов на 60,2 млн рублей. Стоит отметить, что крупнейшим заказчиком компании стал упоминавшийся уже выше департамент управления делами губернатора.

Вторым по объему заказов «Роспецстрой» Рамиля Зарипова стало казенное учреждение Самарской области «Агентство по обеспечению деятельности мировых судей Самарской области», с которым в 2012 году предприятием было заключено пять контрактов на ремонт зданий судебных участков в Самаре и Самарской области.

В 2013 году Зарипов начал работать с «Приволжским окружным управлением материально-технической базы МВД», получив два небольших контракта на ремонт ведомственных сооружений.

Фирма просуществовала два года, ее финансовые показатели не раскрываются,



depositphotos/Andy Di

известен только объем заключенных компанией госзаказов. За все время работы он составил около 140 млн рублей.

ШОКОЛАДНАЯ КОЛБАСА

«Сильный духом человек. Масштабный и организованный. Благодаря этому он и добился успехов в своем деле», — с гордостью говорит о Зарипове Ирина Котмышева. Владелица известного в Самаре спа-центра «Пять ключей» и Рамиль Зарипов дружили семьями. В 2015 году они стали партнерами (по 10%) владельца паба «Свобода» Валерия Перевозчикова по проекту производства кондитерских изделий.

Перевозчиков зарегистрировал под проект в 2012 году две компании: производственную «Шокко» и дистрибуторскую «ТД «Шоколадная колбаса». Была зарегистрирована собственная торговая марка «Шоккохауз».

Компания «Шокко» обладала лицензиями на производство герметично упакованных мягких кондитерских изделий. Производили Зарипов, Котмышева и Перевозчиков, как гласила реклама, «эксклюзивный новый «шоколадный» продукт России — «Шоколадная колбаса».

Сливочные колбаски из печенья, какао и масла готовили едва ли не в каждой советской семье. Похожий продукт с новыми вкусами (капучино, пломбир с вареной сгущенкой, миндаль, фундук, грецкий орех, арахис) и продавали партнеры. Позиционирование сладкой продукции основывалось на «приятных воспоминаниях из детства». «Наши кон-

Д НЕ ПРЕДЕЛ

Ежегодно растущий объем контрактов «ВСК» тянет обороты компании вверх, млн руб.



дитеры провели огромную работу по воссозданию рецепта этого уникального шоколадного изделия. Уникальный вкус, уникальный рецепт, высокое качество, ностальгия», — сообщали обьявления в интернете, призывающие к сотрудничеству с «Шокко» российских и зарубежных оптовых покупателей.

Проект окончательно перестал существовать в 2019 году. Подавать признаки хозяйственной деятельности компании перестали годом ранее. Совокупная выручка «Шокко» и ТД «Шоколадная колбаса» с 2015 по 2017 год составила около 43 млн рублей. Прибыль показывала только производственная компания на уровне 3 млн рублей за три года.

ПО ПРОФИЛЮ

Тем временем основной бизнес Зарипова, компания «ВСК», продолжала активную работу на рынке господрядов.

Правда, во время руководства областью команды бывшего губернатора Николая Меркушкина назвать Зарипова крупнейшим подрядчиком регионального бюджета было нельзя. С 2012 по 2016 год включительно «ВСК» выигрывала от 3 до 77 млн рублей ежегодно.

Перелом произошел в 2017 году, когда «ВСК» заключила контрактов на 312 млн рублей. Начался ремонт знаменитой самарской площади Славы и «выполнение работ по созданию произведения искусства «Мемориальный комплекс «Гордость, Честь и Слава Самарской области».

«В 2017-2018 годах мы принимали активное участие в подготовке Самары к чемпионату мира по футболу, за что были награждены Почетным знаком губернатора Самарской области. Из значимых объектов хочу отметить реконструкцию площади Славы, популярного места отдыха жителей и гостей города Самары. В то же время была проведена реставрация ряда исторических зданий, в частности, университета Наяновой, знаменитого жилого Дома офицерского состава на улице Красноармейской, 62, построенного архитектором Иваном Салоникиди в 1946 году, и многих других зданий», — не без гордости рассказывает Рамиль Зарипов.

Следующие три года принесли фирме Рамиля Зарипова 2,3 млрд выигранных контрактов. Пиковой точкой объемов выигранных конкурсов стал 2020 год, когда было заключено три контракта на сумму 1,7 млрд рублей. Рынок обеспечили два крупных контракта с УМВД России по Самарской области на выполнение строительно-монтажных работ здания полиции в пгт Смешляевка и комплекса Госавтоинспекции в Кировском районе в Самаре.

Еще один небольшой контракт был заключен с УКС ГКУ на проектирование и строительство жилого корпуса учреждения Самарской области «Южный пансионат для ветеранов труда».

Первый квартал 2021-го также уже успел порадовать «ВСК». По итогам электронного аукциона предприятие было определено в качестве подрядчика при строительстве детского сада на 250 мест в пос. Стройкерамика. «ВСК» предложила свои услуги за 216 млн рублей.

«Исполнено уже более двухсот областных и муниципальных контрактов различной степени сложности», — не без удовольствия в голосе сообщает «Делу» об итогах работы своей компании Рамиль Зарипов.

Какой рост покажет его подрядный бизнес к следующему рейтингу «Дела»? **Д**

— Елена Иволгина



ПЛАТИТ ТОТ, КТО ПОД РУКОЙ

Обычно говорят: платит тот, кто заказывает музыку.

Эта расхожая фраза к заказчикам и исполнителям нефтеврезок явно не относится



Нефтеврезчики остаются безнаказанными за свои преступления. Парадоксально, но факт — собственник трубопровода вынужден по

полной расплачиваться за «грехи» преступников. Как выяснилось, парадоксы на этом не заканчиваются.

Бузулукский казус

Криминальные врезки — одна из основных причин разлива нефти и нефтепродуктов и, как следствие, нанесения экологического вреда окружающей среде. Врезки по вине преступников, по данным «Интерфакса», становятся причиной почти двух третей таких инцидентов (около 60%). В основном разливы топлива происходят на лопнувших криминальных отводах, проложенных похитителями на удалении в сотнях метров, а в ряде случаев — и нескольких километров от нефтепроводов.

Один из таких инцидентов произошел весной 2019 года в Бузулукском районе

Оренбургской области, где на территории лесного фонда из-за незаконной врезки в нефтепровод произошел порыв криминального отвода. В итоге около 5 кубометров нефти вылилось на почву. Казалось бы, предприятие, владеющее трубопроводом, является потерпевшей стороной. Однако суд по требованию Оренбургского природоохранного межрайонного прокурора принял решение взыскать с нефтяников материальный ущерб. За нанесенный экологический вред природе трубопроводная компания выплатила значительную сумму — более 60 млн рублей, при этом за свой счет предварительно оперативно утилизировала загрязненный слой почвы. Виновные же в разливе топлива преступники до сих пор не найдены.

Удобные ответчики

И это далеко не единичный случай в судебной практике, когда чиновники надзорных органов считают, что именно собственник трубопровода должен устранять экологический вред и возмещать ущерб. При этом в новейшей российской истории еще не было прецедента, чтобы экологический вред оплатили врезчики, из-за действий которых и наносится вред природе. Отсюда напрашивается вывод: законопослушные предприятия, несмотря на то, что фактически являются потерпевшей стороной, в данном случае по закону выступают «козлами отпущения». Как известно, потерянную на улице ночью монету легче искать там, где есть свет от фонаря. Так и надзорные органы пытаются отыскать истину там, где ее нет. Зачем долго искать виновных в разливе похитителей топлива, если под рукой есть удобный во всех отношениях собственник трубопровода — при деньгах, за которым не нужно бегать. Остается только потребовать с него штраф — и делу конец. Проведенная на месте разлива предприятием рекультивация в зачет не принимается: кто-то же в любом случае должен подчистить за врезчиками.

Парадоксы в законе

Парадоксально, но очевидные факты, подтверждающие, что на момент причинения вреда топливо уже вышло из обладания предприятия, а разлив произошел не из магистрального трубопровода, а из проложенного похитителями шланга-отвода, во внимание почему-то не принимаются. Также в законодательстве игнорируются усилия компаний-операторов по обеспечению безопасной транспортировки топлива — на трассе постоянно ведется наземное и воздушное патрулирование. Парадоксально и то, что штрафы за экологический ущерб нефтяникам назначают после проведения ими масштабной рекультивации земли, когда уже все негативные последствия разлива ликвидированы. Выходит, что дважды без вины виноватые нефтепроводчики сначала в результате криминальных врезок теряют большие объемы топлива, а потом еще и платят штрафы за экологический ущерб. Судебная власть обязывает предприятия платить за последствия деятельности топливных воров и в то же время поощряет преступников мягкими приговорами. За примерами безнаказанности или мягких приговоров далеко ходить не нужно. «Резиновые» статьи — ст. 215.3 п. 2 за самовольное подключение к магистральным нефтепроводам и ст. 158 п. 3 за кражу, совершенную из нефтепровода, — предусматривают наказание от штрафа до реальных сроков лишения свободы. На деле преступникам назначается минимальное наказание в виде штрафов или условных сроков. Они с чистой совестью выходят на свободу, а чиновники из надзорных ведомств, правоохранители и судьи не требуют с них возмещения вреда. При такой государственной «политике» следует ожидать только новых незаконных врезок, масштабных разливов топлива и огромного ущерба государственным владельцам трубопроводов.

— Мария Лазарева

Комментарий



ТАИСИЯ ВОЛКОВА,

к.ю.н., председатель коллегии адвокатов «Бизнес-Партнер»

В настоящее время нет эффективной защиты собственников нефтепроводов от незаконных действий третьих лиц и механизмов возложения на них ответственности за возможные негативные последствия, в первую очередь, окружающей среде. И, как показывает практика, пока данная ситуация всех устраивает: и правоохранителей, и природоохранные органы, и непосредственно тех, кто наносит экологический ущерб, — нефтеврезчиков.

РАЗВЕДКА

Топ-10 крупнейших КШП Самарской области по числу обслуживаемых школ занимают 55% регионального рынка с потенциальной емкостью около пяти млрд рублей. Кто и как колдует у плиты?

Под стеклом

ГЛАВНЫЕ ПО ТАРЕЛОЧКАМ

НА ПОДНОСАХ САМАРСКИХ ШКОЛЬНИКОВ — ОКОЛО ПЯТИ МИЛЛИАРДОВ. КТО И КАК ДЕЛИТ РЫНОК ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ РЕГИОНА

Кажется, мою еду до меня кто-то уже ел», — недовольно говорит самарский школьник, демонстрируя в видеорепортаже из школьной столовой свою тарелку с «чем-то». Довольных школьным питанием детей и родителей найти сложнее, чем тех, кто пока видит на подносах с кашей больше недостатков. Истории о массовых отравлениях детей в школах, увы, до сих пор привычный сюжет выпусков новостей. Между тем на заставленной потертыми кастрюлями кухне рынка школьного питания — миллиарды. Восемь частных компаний, наполняющих тарелки школьников областного центра, показали совокупную выручку в 2019 году более 1,6 млрд рублей. Две тольяттинские компании заработали на питании для школьников Автограда в 2019 году около 700 миллионов. Немногим меньше показатели комбинатов школьного питания, обслуживающих периферийные города и муниципальные районы. Всего, по подсчетам «Дела», участники рейтинга топ-10

крупнейших КШП Самарской области по числу обслуживаемых школ занимают 55% регионального рынка с потенциальной емкостью около 5 млрд рублей. Кто и как колдует у плиты?

С ГОЛУБОЙ КАЕМОЧКОЙ

«...Я не понял, почему мне не сказали, что пришел какой-то журналист? Почему ее пустили? Как мне ее выгонять теперь?» — доносится голос на повышенных тонах (цитата приведена в переводе с отборного нецензурного на русский) из-за дверей приемной директора «Кировского комбината школьного питания» (ККШП), куда журналист «Дела» пришел за комментариями о проблемах и перспективах развития рынка школьного питания Самары. В негостеприимной приемной секретарь объясняет корреспонденту

«Дела», что никаких комментариев она лично дать, конечно, не может, а директора нет. «Не знаю, когда он будет», — вот и весь разговор. Официальный письменный запрос «Дела», отправленный в «Кировский КШП», остался также без ответа.

ККШП, принадлежащий полной тезке супруги бывшего мэра Самары Георгия Лиманского, Елене Лиманской, — крупнейший на рынке поставок школьного питания в Самаре по числу обслуживаемых школ. По версии министерства образования Самарской области он входит в топ-5 крупнейших на региональном рынке с долей 6,8%.

Всего областной рынок школьного питания делят 200 операторов. Более 55% рынка приходится, по информации все того же министерства образования, на десять компаний. Три из них — самарские фирмы, ко-

«КАКОЙ-ТО ЖУРНАЛИСТ?
ПОЧЕМУ ЕЕ ПУСТИЛИ? **КАК**
МНЕ ЕЕ ВЫГОНЯТЬ ТЕПЕРЬ»

ВСЕГО ОБЛАСТНОЙ РЫНОК ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ ДЕЛЯТ 200 ОПЕРАТОРОВ.
БОЛЕЕ 55% РЫНКА ПРИХОДИТСЯ НА ДЕСЯТЬ КОМПАНИЙ





ПО-АНГЛИЙСКИ
Выпускник Оксфорда
Сергей Кабанов
заимствовал
часть технологий
школьного питания
у западных коллег

торые обслуживают только самарские школы, две — тольяттинские, работают в Тольятти и Ставропольском районе. Остальные пять — зарегистрированы в Самаре, но работают в муниципальных районах области.

Объем бюджетного финансирования организации питания в школах региона в 2020 учебном году, по данным минобра, более 622,8 млн рублей. Федеральный бюджет — около 405 млн рублей, остальные 218 миллионов — деньги регионального бюджета. Эти средства получают комбинаты за так называемых льготников. С 1 сентября 2020 года по поручению президента РФ оплачивается из бюджета организация горячего питания для учеников начальных классов. Однако большую часть выручки школьных столовых составляют семейные бюджеты учеников.

В 710 школах Самарской области учатся порядка 331,3 тыс. детей. Примерно 70% из них питаются в школьных столовых 165 дней в году. Около 45% детей не только завтракают, но и обедают в школе.

В разных городах и даже учебных заведениях стоимость обедов и завтраков может быть разной. Родители платят за горячие завтраки учеников средней и старшей школы от 60 до 80 рублей, за обеды независимо от возраста чада от 87 до 120 рублей. Таким образом, емкость этого рынка в Самарской области, по подсчетам «Дела», может состав-



лять около 5 млрд рублей в год — довольно «наваристо». Однако везде есть свои нюансы, в системе общепита их хоть половником хлебать.

ПО-САМАРСКИ

...Несколько крепких мужчин в не очень свежих спецовках таскают в трехэтажное здание советской постройки мешки с мукой и сахаром. На первом этаже — магазин, где можно купить плюшки производства «Комбината школьного питания» (КШП) Татьяны Аврискиной. Нырнув в дверь с торца вслед за

рабочими, корреспондент «Дела» ощутил до боли знакомый, наверное, каждому густой дух еды типичной советской столовой. По крайней мере, в представлениях человека, родившегося около 20 лет назад, в советской столовой еда должна была пахнуть именно так.

Минуя производственные помещения и склады, поднимаясь на третий этаж, оказываешься в современном офисе с прекрасной вытяжкой и свежим интерьером. Хозяйка офиса Татьяна Аврискина управляет реорганизованным в 1997 году советским КШП с 1994 года. «Конкуренция в Самаре на рынке школьного питания достаточно высока. Иногда приходят компании, слабо представляющие специфику работы в сфере детского питания, что негативно отражается на качестве услуг», — жалеет Татьяна Аврискина. Конкурентную борьбу ее комбинат выдерживает вполне успешно.

Когда-то КШП кормил учеников лишь нескольких школ Промышленного района областного центра, пока в результате тендерной кампании 2011 года к ним не добавились ученики сразу семи учебных заведений Советского района. Сегодня комбинат занимает второе место в Самаре по числу обслуживаемых школ — их 38 — и первое место по выручке. Финансовый результат КШП Аврискиной — более 450 млн рублей по последней опубликованной в системе ИС «СПАРК» отчетности за 2019 год. Это почти на 100 млн рублей больше показателя «Кировского КШП» с их 42 школами в заказчиках.

«Последние четыре года мы динамично развивались. Совершенствовали меню, проводили в школах конференции среди учащихся и их родителей по повышению качества оказания услуг, закупили новое технологическое оборудование, — объясняет природу роста Татьяна Аврискина. — К сожалению, пандемия 2020-го эту динамику остановила».

В целом все школы Самары

**ПРИМЕРНО 70% УЧЕНИКОВ
ПИТАЮТСЯ В ШКОЛЬНЫХ
СТОЛОВЫХ 165 ДНЕЙ В ГОДУ**

делят лишь восемь компаний. Все они — частные. Муниципальные КШП остались только в периферийных городах и районах региона, да и то в абсолютном меньшинстве на региональном рынке. В Самаре последнее такое предприятие — МП «Хлебосол» — закрыли в 2019 году, после массового отравления детей в школе №81.

Возможно, как раз острота темы в контексте скандалов с отравлениями повлияла на то, что из восьми операторов прокомментировать «Делу» ситуацию на рынке школьного питания областной столицы согласились лишь двое.

«Начальство комментарию журналистам не дает. Обратитесь со своим запросом в департамент», — с такими словами выпроводили корреспондента «Дела» из офиса частного комбината «Мега-Сити С» на 116 км, принадлежащего Ольге и Валерию Степкиным. В тот же «департамент» послала «Дело» глава «Кондитерского», выручка которого после ухода «элитной» гимназии №11 к другому оператору в 2020 году сократилась на 60 млн рублей со 177 миллионов в 2019 году.

НЕ ДЛЯ ВСЕХ

«Сразу хочу сказать, мы не КШП. Мы — школьные кафе 2DAY (today — в переводе с английского — «сегодня». — Прим. ред.). КШП на нас войной пошли, когда мы на этот рынок вышли, но зря. У нас нет цели его завоевать. Мы заходим только туда, куда нас зовут, и согласны брать далеко не все шко-



лы», — утверждает вице-президент компании «Континент-Агро» Вера Кабанова. Семейная компания, созданная Сергеем Кабановым в 2008 году, специализируется на лечебном, санаторном питании и кейтеринговых услугах. В структуре доходов компании школьные столовые занимают менее 10%.

Дети супругов Кабановых учились в престижном Самарском медико-техническом лицее (МТЛ), там же учатся их внуки. Больше по личным мотивам, нежели из соображений бизнеса, Кабановы предложили директору МТЛ переоборудовать школьную столовую и в корне изменить подход к питанию детей.

«Была идея сделать школьную столовую точкой притяжения в лицее, с лаунж-зоной, с интересной, вкусной и здоровой пищей. Дать детям на территории школы альтернативу вездесущему «Макдоналдсу», — рассказывает «Делу» Сергей

НАКРЫТЫЙ СТОЛ

«КШП» Татьяны Аврискиной в топ-3 крупнейших поставщиков питания в школы региона

Кабанов, сын основателя компании, возглавляющий направление школьного питания в группе «Континент». Не-

которые технологии одновременно быстрого обслуживания большого количества клиентов для работы в школах выпускник Оксфорда Сергей Кабанов-младший перенял из опыта западных коллег.

В 2017 году потребовавшая более 6 млн рублей инвестиций новая столовая начала работу в лицее. Затем в «Континент-Агро» обратился руководство школы №41 «Гармония». «Там пришлось проектировать столовую за зимние каникулы — сроки экстремально короткие», — рассказывает автор проектов современных школьных кафе Вера Кабанова, профессиональный архитектор. После смены директора в гимназии №11 в «Континент-Агро» поступило предложение о сотрудничестве и от этого заведения. Договор с прежним поставщиком «Кондитерское» был расторгнут.

Помимо формата заранее накрытого стола для младшей школы в заведениях «Континент-Агро» работает линия раздачи со свободным выбором блюд и кафе-терий с выпечкой и кондитерскими изделиями.

В «Континент-Агро» действует система депозита. У учеников старших классов есть карты 2DAY, с которых списывается плата только за выбранные блюда.

«Ребенок в соответствии с его бюджетом и вкусовыми предпочтениями может выбрать сам, что он будет есть. Использовать карту ученики могут только внутри нашего заведения. Карты работают на основе системы лояльности Plazius, входящей в Сберфуд. У системы большой потенциал, будем ее развивать и дальше. Мы работаем в ИКО — передовом ПО для рестораторов, куда добавили и нашу систему карт. Кроме того, в ИКО мы ведем статистику «любимых/нелюбимых» блюд у школьников», — поясняет Кабанов-младший.

В трех школах Самары, обслуживаемых «Континент-Агро», особенный не только процесс организации питания, но и само питание. «Меню стандартизи-

КОРМИЛЬЦЫ

10 крупнейших из двухсот поставщиков школьного питания Самарской области

Название КШП	Доля школ региона, обслуживаемых КШП, %	Владелец	Руководитель	Прибыль 2019 г., млн руб.	Выручка 2019 г., млн руб.
«КШП «Дружба»	9	Татьяна Солоднева	Татьяна Солоднева	11	614
«КШП»	7	Александр Аврискин, Татьяна Аврискина, Алексей Воропаев, Юлия Язева	Татьяна Аврискина	11	451
«Кировский КШП»	7	Елена Лиманская	Владимир Воробьев	5	364
«Кондитерское»	4	Валентина Базаева	Валентина Базаева	9	177
«Технология»	4	Ольга Труханова	Ольга Труханова	29	150
«Гамма-плюс»	4	Татьяна Солоднева	Татьяна Солоднева	0	80
«Красноглинский комбинат детского питания - Север»	4	Екатерина Кузнецова	Екатерина Кузнецова	2	77
«Красноглинский комбинат детского питания - Запад»	6	Ирина Юдина	Ирина Юдина	2	71
«Комбинат питания «Школа здоровья»	7	Всеволод Давыдов	Александр Ушаков	0	71
«Комбинат питания «Южный»	4	Инна Ларионова	Инна Ларионова	0	47

Источники: Министерство образования Самарской области, ИС «СПАРК»

БОЛЬШАЯ ЛОЖКА

Крупнейшие компании-поставщики школьного питания в г. Самара**, млн руб.

	Выручка, 2015*	Прибыль/ убыток, 2015	Прибыль, 2019	Выручка, 2019**
«Комбинат школьного питания»	377,0	17,4	10,8	451,3
«Кировский комбинат школьного питания»	358,9	0,4	4,7	364,0
«Континент-Агро»	210,1	1,9	1,7	272,0
«Кондитерское»	111,05	-0,1	8,6	177,1
«Новая компания» КШП №1	130,7	12,7	13,8	157,5
КШП «Виктория»	20,2	2,2	4,03	73,7
«Красноглинский комбинат детского питания»	49,7	0,2	4,7	61,4
«Мега-сити С»	90,4	6,3	4,08	61,2

* 2015 годом датируется предыдущий рейтинг самарских КШП, составленный журналом «Дело»

** Приведены данные 2019 года - последней финансовой отчетности, опубликованной в системе «СПАРК»

ровано, но мы собираем информацию о детях, у которых есть непереносимость каких-то продуктов, религиозные или этические убеждения. Можем приготовить кашу на воде для детей с непереносимостью лактозы, на линии раздачи есть вегетарианские блюда, по СанПиН получают овощи и фрукты и младшие классы», — говорит Сергей Кабанов-младший. «Мы готовы добавить больше зелени в блюда. Кондитер для наших школ, например, веган, который может готовить десерты и в этом направлении. Можем использовать фермерские продукты, но все это можно делать только в диалоге с родителями школьников и администрацией школ. Потому что нестандартные решения ведут к росту цены», — констатирует Вера Кабанова. Стоит отметить, что стоимость питания в школах «Континент-Агро» — одна из самых высоких в Самаре.

«У нас нет дородных тетушек в грязных фартуках. Мы нанимаем современных квалифицированных специалистов по цене выше рынка школьных поваров. Приглашаем персонал из самарских ресторанов, по соответствующей цене. Так мы боремся с основной проблемой качества школьного питания, да и всего общепита — с воровством», — объясняет один из факторов ценообразования в беседе с «Делом» Сергей Кабанов-старший. Вторая проблема, по версии Кабановых, качество поставляемых продуктов. «У нас свои лаборатории, мы проверяем продукты. Очень сложно найти хорошую говядину, курицу, молочную продукцию. Иногда в начале работы поставки качественные, а со временем все хуже и хуже. Приходится менять поставщиков. За год их несколько может смениться», — признается Вера Кабанова.

СВОБОДА ВЫБОРА

Высокая стоимость и дефицит помещений мешали сотрудничеству «Континент-Агро» с одним из уникальных образовательных учреж-

дений Самары — известной своим нестандартным подходом к образованию и в целом воспитанию детей Вальдорфской школой.

«Экономически нецелесообразно «кормить» школу, где нет места для устройства автономной кухни, — поясняет причины разрыва контракта с «элитным» поставщиком питания директор Вальдорфской школы Ольга Брысякина, — но мы расстались друзьями».

Ольга Брысякина рада возможности самой выбирать оператора питания, делает она это совместно с родительским комитетом. Сейчас школу кормит малоизвестное ИП Харитонов, которое привозит готовую еду в термосах и контейнерах. По словам директора школы, предприниматель всегда идет навстречу школе: готова заменить одни продукты на другие, без труда выполняет просьбы об особом питании (вегетарианском, стандарта халяль и диетическом). «Нам повезло с тем, что мы сами выбираем поставщика, — говорит Ольга Брысякина. — Если посмотреть на опыт школы №81, где из-за некачественной работы КШП пострадали дети, а затем и директор школы, которая утверждала, что ей «навязали» этого поставщика, то становится понятно, насколько важна автономность школ в выборе операторов питания».

Процесс воспитания, обучения, организации питания детей, по мнению Ольги Брысякиной, зависит в первую очередь не от системы, а от людей, которые его реализовывают.

«Однажды пробовала обед в школе №70. Их кормит ООО «КШП». Блюда оказались вкусными, но сам директор признался, что вкус еды зависит от смены: одна бригада поваров готовит очень хорошо, другая — не очень. Кроме того, должен

быть ответственный за питание человек. Если питанием занимается, например, учитель химии и вместо своего дела — учить — он разбирается еще со всякими бумагами, здесь также возникнет вопрос об уровне его заинтересованности, а впоследствии и качестве питания», — говорит Брысякина.

В Вальдорфских школах уже 100 лет горизонтальная система управления (каждый занят непосредственно своим делом), которая помогает сохранять организацию жизни школы на должном уровне. И организацией питания должен заниматься специально обученный человек, а не как в большинстве самарских школ — библиотекарь или учитель.

Приходится признать, что такое разнообразие подходов к организации питания можно увидеть только в Самаре. Но областной центр — лишь половина рынка организации школьного питания Самарской области. Что за его пределами?

ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ

В Тольятти рынок уже более 10 лет делят две частные компании: крупнейший КШП Самарской области «Дружба» Татьяны Солодновой и небольшая фирма «Любава» Любови Уточкиной, Ольги Мухиной и Ларисы Венедиктовой.

«Дружба» занимает 8,9% регионального рынка, обслуживая 62 тольяттинские школы. Прошлый год для компании оказался недружелюбным, выручка сократилась на сотни миллионов рублей. Да и нынешний год не принес удачи. Подробнее о том, как строился бизнес Татьяны Солодновой и что с ним происходит сейчас, читайте в этом номере в рубрике Story.

«Любаве», отвечающей за семь учреждений, в прошлом году удалось увеличить выручку по сравнению с 2019 годом до 6,8 млн рублей. Прибыль компании впервые за пять лет достигла миллиона. Поддержали комбинаты бесплатные завтраки, на них было выделено в Тольятти за 2020-2021 годы более 450 млн рублей.

Второе место по доле рынка школьного питания в Самарской области занимает «Комбинат питания «Школа здоровья», на него прихо-



ОСОБЕННЫЙ ПОДХОД

В школе Ольги Брысякиной директор выбирает поставщика питания совместно с родителями

дится 7,1% рынка. С 2017 года компания принадлежит, по данным ИС «СПАРК», Всеволоду Давыдову.

«Школа здоровья» перешла Давыдову от Дмитрия Карпунина, первого учредителя еще одного лидера рынка — «Красноглинского комбината детского питания-Запад». По данным регионального минобра, комбинат занимает 6,3% рынка. В феврале этого года компания перешла в собственность Ирины Юдиной. С апреля прошлого года она числится собственником «Красноглинского комбината детского питания» — одного из восьми операторов питания школ областного центра, принадлежавшего до прошлого года Петру Воробьеву. Как и «Красноглинский комбинат детского питания-Север», с 2016 года ставший собственностью Екатерины Кузнецовой.

«ККДП-Север» обслуживает школы и больницы Красноярского, Шенталинского и Сергиевского районов. Выручка комбината в 2019 году составила 77,4 млн рублей при чистой прибыли 2,2 млн рублей.

КП «Школа здоровья» работает в Исакинском, Кинельском, Кинель-Черкасском районах. Последние три года финансовый результат компании колеблется в пределах 70-75 млн рублей при стабильной неболь-

шой прибыли, лучший показатель которой 1,7 млн рублей.

«ККДП-Запад» кормит детей в Похвистневском и Нефтегорском районах. В 2019 году выручка компании выросла по сравнению с предыдущим периодом с 57,3 до 71,3 млн рублей. Комбинат стабильно показывает прибыль от 1,5 до 5,3 млн рублей.

Еще один КШП из топ-10 по доле рынка — «Комбинат питания «Южный» Инны Ларионовой. Он обслуживает школы Волжского района в поселках Петра Дубрава и Стройкерамика, а также в «Южном городе». Выручка и прибыль комбината в 2019 году достигли самой низкой отметки за последние пять лет — 46,5 млн и 0,1 млн рублей соответственно. Получить комментарий Ларионовой о том, чем вызван негативный тренд, «Делу» не удалось.

Можно предположить, что перераспределение объемов произошло в пользу еще одного поставщика питания Волжского и Красноярского районов — компании «Технология», работающей на рынке уже 15 лет. По данным регионального министерства образования Самарской области, «Технология» занимает шестое место в десятке крупнейших поставщиков питания региона.

Принадлежит «Технология» Оль-

ге Трухтановой. Выручка фирмы в 2019 году выросла более чем на 20 млн рублей и превысила 150 миллионов. Больше чем на 10 миллионов выросла и прибыль компании, составив 28,9 миллиона. 2020 год прервал тенденцию роста: показатели сократились до 109,3 млн и 21,5 млн рублей соответственно.

«Мы обслуживаем 32 школы. В 2019 году открылась большая школа №2 в «Южном городе», мы там детей кормим, другие школы добавились, этим и объясняется рост», — рассказывает «Делу» Ольга Трухтанова.

По ее словам, бесплатные завтраки для всех учеников начальных классов стали хорошим подспорьем не только для родителей, но и для самих КШП.

«Питание 100% учеников начальной школы — уже хорошо, здесь речь идет не только о нашей работе, но о здоровье детей. Кроме того, с родителей сняли нагрузку завтраков, и тем детям, которые находятся в школе долго, семьи теперь готовы оплачивать обеды», — рассказывает глава «Технологии».

ИЗ СИНАГОГИ НА КУХНЮ

«Во всех школах Сызрани созданы условия для организации горячего питания», — сообщает «Делу» Татьяна Гороховицкая, руководитель Западного управления регионального минобра.

По информации управления, во всех этих школах детей кормит принадлежащее муниципалитету акционерное общество «Комбинат питания». Сызранский муниципальный оператор в карантинном 2020 году освоил 30,6 млн рублей субсидий, получив на 2021 год из бюджета 104,6 млн рублей.

Предприятие получает стабильную прибыль. Интересно, что в прошлом кризисном 2020 году, когда все школы были отправлены на карантин и большинство операторов жаловались на убытки, прибыль «Комбината питания» впервые за пять лет превысила миллион рублей на фоне падения выручки до 105 млн рублей со 138,5 млн рублей в 2019 году.

Большинство поставщиков муниципального комбината — частные

БЕСПЛАТНЫЕ ЗАВТРАКИ УЧЕНИКОВ НАЧАЛЬНЫХ КЛАССОВ СТАЛИ ПОДСПОРЬЕМ для КШП

компаниям Сызрани. Крупнейший из них (85,8 млн рублей контрактов с комбинатом за пять лет) — фирма «Детское питание» (выручка в 2019 году 42,2 млн рублей, прибыль — 3,6 млн рублей) принадлежит Антону Рыжкову (75%) и через компанию «Сервиспродукт» (выручка в 2019 году 67,9 млн рублей, прибыль — 6,9 млн рублей) Александру Лопатину (25%).

Антон Рыжков — бессменный директор Фонда по реставрации и реконструкции Самарской хоральной синагоги Михаила Бейгеля, Давида Шнайдера и Петра Торкановского. В качестве совладельца Рыжков участвовал в нескольких самарских небольших проектах общепита, ныне закрытых. Кроме того, интересы предпринимателя распространялись и на проекты в сфере недвижимости.

Александр Лопатин помимо «Детского питания» также собственник ООО «Комбинат питания» (выручка в 2019 году 5,9 млн рублей, прибыль — 38 тыс. рублей), директором которого в ИС «СПАРК» числится Алексей Воронин, директор принадлежащего городу АО «Комбинат питания».

Одноименная частная компания была зарегистрирована в 2015 году по адресу тогда еще МУП «Комбинат питания», акционирование которого произошло в 2017 году. Алексей Воронин возглавляет оба предприятия с прошлого года. «Перемен пока нет, но они должны быть. Нужно повышать стоимость горячего питания, за 60 рублей, на которые согласны сызранские родители, нормально детей горячим не накормишь», — говорят «Делу» на комбинате.

НА КАЗЕННЫХ ШАХ

Как уже отмечалось выше, большинство КШП в регионе — частные организации. Муниципальные структуры — редкость на этом рынке.

В НА РАЗДАЧЕ

Все самарские школы обслуживают всего восемь крупных поставщиков питания

Наименование КШП	Кол-во школ
«Кировский комбинат школьного питания»	42
«Комбинат школьного питания»	38
«Мега-сити С»	27
«Кондитерское»	21
КШП «Виктория»	12
«Новая компания»	11
«Красноглинский комбинат детского питания»	4
«Континент-Агро»	2

Источник — Департамент образования администрации г.о. Самара

Как сообщили «Делу» в Поволжском управлении министерства образования Самарской области, в Новокуйбышевске питание детей в школах организует НМУП «Фабрика школьного питания».

В новокуйбышевских школах, видимо, дети стали меньше есть. Выручка НМУП последние пять лет неуклонно сокращается вместе с прибылью предприятия. В прошлом году «ФШП» впервые показала убыток. При упавшей выручке с 94,5 млн рублей до 65 миллионов.

Более 17,6 млн рублей субсидий получила «ФШП» в 2020 году на бесплатные завтраки для начальной школы, в 2021 году размер субсидии превысил 42,6 млн рублей.

Помогут ли эти деньги привлечь больше детей на платные обеды? Возможно.

МНОГО ВКУСА И ИДЕЙ

Доступность школьного питания, его безопасность — основы организации питания в школах. Однако для того, чтобы как можно больше детей получало полезное горячее питание, а не толстело от магазинных булок на дешевом маргарине, детей нужно привлечь в школьные столовые. О том, как это сделать, спорят еще с советских времен.

Уже есть опыт в России и за ее пределами, который доказывает, что в школе возможна организация новых привлекательных форм питания.

Например, в московской школе №2030 уже несколько лет введен формат шведского стола. Многие считают, что это один из способов современной правильной и привлекательной для потребителей организации здорового питания в школах.

Однако организовать шведский стол в школах Самары пока не под силу даже самым прогрессивным операторам. Слишком мало времени выделяется на завтрак и обед каждого класса, обслужить всех быстро по системе шведского стола не позволяют пропускные мощности помещений. Как это удалось администрации московской школы №2030, ее директор Наталья Рябова комментировать «Делу» отказалась.

Сергей Кабанов-младший опирается в развитии школьных столовых на опыт английских коллег.

«В Оксфорде я видел организацию питания изнутри, — объясняет Кабанов. — Главным там была атмосфера: столовая представляла собой уютное дружелюбное место, где можно было не только поесть, но и отдохнуть. Мы стремимся создать похожее ощущение в школах, с которыми сотрудничаем».

Директор Вальдорфской школы утверждает, что для того, чтобы привлечь подростков в столовые, нужен яркий новый вкус того, что они едят.

«Во время поездки в Магдебург в Германию для обмена опытом нас кормили в одной из немецких школ. Формат питания меня очень удивил: это был шведский стол с небольшим выбором блюд, которые ученики могли брать на определенный бюджет на их карточках, но с огромным разнообразием специй, из которых ученики и сотрудники школы могли создать собственный неповторимый вкус», — вспоминает Ольга Брысякина. Эта идея очень актуальна для учреждения, где обучаются в основном подростки.

«Мы надеемся на обновление и усовершенствование процесса питания, организованного «КШП», — говорит Татьяна Аврискина. — Думаю, нам хватит идей и для улучшения здоровья самарских детей, и для роста нашего предприятия».

— Анастасия Короткова

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ
СТРУКТУРЫ — РЕДКОСТЬ
НА ЭТОМ РЫНКЕ



ANNUAL EASTER EDITION
ДАРИТЕ РАДОСТЬ!
ДАРИТЕ СТИЛЬНЫЕ ПОДАРКИ!



VILLEROY-BOCH.COM

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

Инструменты

КРИПТОВОЛ

**ИНВЕСТИЦИИ В ОТРЫВЕ ОТ РЕАЛЬНОСТИ.
ВЕРНЕТ ЛИ ГОСУДАРСТВО РОССИЙСКИХ
ЛЮБИТЕЛЕЙ КРИПТЫ В ОФЛАЙН**



В этом году в России вступил в силу закон, запрещающий использовать криптовалюту как средство платежа. Кроме того, до конца года может появиться разрабатываемая Росфинмониторингом система анализа криптовалютных транзакций с помощью искусственного ин-

теллекта «Прозрачный блокчейн», способного анализировать транзакции с цифровыми валютами и выявлять признаки, указывающие на преступную деятельность.

Государство усиливает контроль за цифровыми активами, россияне продолжают инвестировать в них вполне реальные деньги. Зачастую действуя произвольно, игнорируя объективно существующую реальность, ее условия и закономерности. Что покупают, а главное — зачем?

ОДИН «ЛАМБОРГИНИ», ПОЖАЛУЙСТА

Во вторник, 30 марта 2021 года, PayPal сообщила, что ее американские клиенты, которые держат в своих электронных PayPal-кошельках биткоин, эфир, биткоин-кэш или лайткоин, теперь смогут конвертировать их в фиатные валюты и совершать покупки, используя функцию Checkout with Crypto, у продавцов, включенных в систему PayPal. Платежная



ЮНТАРИЗМ



система якобы не будет взимать комиссию за транзакции с использованием криптовалют. Впрочем, после подтверждения операции PayPal будет обменивать криптовалюту на доллары по собственному, внутреннему курсу, в который, как многие думают, уже заложена стоимость конвертации.

Tesla недавно сообщила, что намерена продавать автомобили за биткоины. Впрочем, как пишет CNBC, покупка Tesla за биткоины обойдется дороже, чем за доллары. Налоговая США приравнива-

ет такую сделку к продаже биткоина на бирже, а значит, покупка будет дополнительно облагаться налогом на прирост капитала. В глазах налоговой службы расходование биткоинов не отличается от их продажи, а продажа облагается налогом на прирост капитала, так как биткоины классифицируются как собственность. Например, если в марте прошлого года был приобретен один биткоин за \$3 тыс., а затем эта монета использовалась для оплаты Tesla (когда она стоит уже более \$50 тыс.), придется сообщить о при-

росте капитала по транзакции.

Пока в США внедряют крипту в бытовые платежи простых американцев, правительство Индии готовит законопроект, запрещающий криптовалюты в стране. Сообщается, что документ предусматривает уголовную ответственность за хранение, выпуск, получение, торговлю и передачу цифровых денег.

В России тоже нельзя сходить с биткоинами за кефиром. С 1 января 2021 года вступил в силу закон РФ «О цифровых финансовых активах».

ЗАКОН ПРИНЯЛИ. ЧТО ДАЛЬШЕ

Среди российских криптоэнтузиастов новый закон о цифровых активах вызвал больше вопросов, чем дал ответов*

Нужно ли декларировать если тебе подарили аккаунт биржи где имеется криптовалюта до законопроекта?
Что является налоговой базой по обмену одной криптовалюты на другую?
Что произойдет если гражданин РФ подарит крипту гражданину РФ? У них еще отсутствует налогообложение криптовалюты, не является ли этот механизм избежание налогообложения?

а если я например задекларирую 1 биткоин, то надо его цену в расчёте брать на момент покупки, на текущий момент или на момент продажи? Не очень понимаю новые правила

Перелистал закон. Не понятно что делать майнерам. 13% НДФЛ прописали, даже механизм курса прописали, только кто будет курс фиксировать и на какой промежуток. Так вот я намайнил. И продал. С точки зрения данного закона выходит создал имущество, и продал его. При этом затраты на создание имущества я никак не могу зафиксировать. Т.е. электричество, майнеры, услуга фермы и т.д. Это всё никак не учитывается.
Как быть, если я продам их знакомому по курсу на 80-90% ниже, чем рыночная цена. Будет ли это уход от налогов, с одной стороны да, с другой у меня нулевые расходы на создание имущества, а потому могу продавать по любой цене. Короче вопросов больше, чем ответов. Пока по крайней мере. Понятно одно. Весь механизм закона направлен на возможность содрать налогов. Всё остальное вторично.

Вопросов на самом деле больше, чем ответов. Ну ок, приравняли крипту к имуществу - платишь налог с продажи, есть у тебя документальное подтверждение покупки криптовалюты и продажи - вроде вопросов нет: составил декларацию, заплатил. А если нет документального подтверждения покупки, то есть крипту не покупал, а воткнул видеокарту в розетку, и оно, как говорится, само. И что именно декларировать в таком случае? Вот крипта сначала попадает на баланс в пуле (откуда же она берется?), потом с пула на кошелек, потом на биржу и через нее вывод на карту уже в виде фиата. С какого момента нужно учитывать и как пояснить происхождение криптовалюты?

На всякий случай напомним. Если вы купили доллар по 30 рублей в 2014 году, а сейчас продали его по 75 рублей, то налогов платить не надо.
Поскольку существует вероятность, что вы этот доллар купили в 2015 году по 80 рублей, то есть потеряли деньги.
А как доказать, почему вы покупали биткоин - неизвестно. ОФИЦИАЛЬНЫХ разъяснений на эту тему нет. Так что пока рекомендуем записаться попорно и подождать. И очень будет интересно почитать тут отзывы о РЕАЛЬНЫХ случаях, если кого вдруг НО привлекают к уплате налогов, какие предъявят предьявы и документы, и какие будут у них обоснования.

Источник — forum.bits.media. *Орфография и пунктуация авторов сохранены

Вступивший в силу закон описывает и регулирует в основном цифровые финансовые активы, удостоверяющие денежные требования и права по эмиссионным ценным бумагам. То есть закон касается в первую очередь крупных игроков, которые смогут выпускать собственные токены, привлекая таким образом дополнительное финансирование. Например, «Норникель» уже выпустил первые токены для промышленных клиентов.

До полного понимания юридической стороны оборота криптоактивов еще далеко. Например, как прокомментировал «Делу» юрист Артур Лаврик: «Криптовалюту рекламировать можно, саму криптовалюту — нет».

Частные же инвесторы, мало что понимая в принятом новом законе, продолжают инвестировать в криптовалюту. В надежде приумножить свои капиталы.

«Криптоактивы можно передавать по наследству законно. Можно вывести крипту в фиат, это либо обмен через знакомых, либо P2P-биржи, например, LocalBitcoins, далее это все можно вывести на кошелек по типу Яндекс.Деньги или QIWI», — комментирует специалист по направлениям «Бизнес-информатика» и «Региональная экономика» Василиса Черных.

В целом на форумах, посвященных биткоину, криптовалютам, блокчейну и

финтеху, в темах обсуждения нового закона царит недоумение: пока у криптоэнтузиастов больше вопросов.

НА СВЕТЛУЮ СТОРОНУ

В целом контроль над операциями с криптовалютами весьма привлекателен для государства. Как пи-

ТОП-20 КРИПТОВАЛЮТ

по рыночной капитализации*

#	Название	Тикер	Цена, \$	\$ млрд
1	Bitcoin	BTC	58 753,00	1 110
2	Ethereum	ETH	1 911,20	222
3	Binance Coin	BNB	305,61	48
4	Tether	USDT	1,00	41
5	Cardano	ADA	1,19	38
6	Polkadot	DOT	36,50	34
7	XRP	XRP	0,57	26
8	Uniswap	UNI	28,86	15
9	Litecoin	LTC	195,78	13
10	Filecoin	FIL	196,56	12
11	Chainlink	LINK	29,62	12
12	THETA	THETA	11,97	12
13	USD Coin	USDC	1,00	11
14	Bitcoin Cash	BCH	538,92	10
15	Klaytn	KLAY	4,13	10
16	Stellar	XLM	0,41	9
17	Wrapped Bitcoin	WBTC	59 046,64	8
18	Terra	LUNA	18,51	7
19	Dogecoin	DOGE	0,05	7
20	TRON	TRX	0,09	6

Источник — investing.com. *Данные на 1 апреля 2021

шет frendex.info, правительства разных стран уже ищут подходы для решения вопроса по контролю «вывода из тени» цифровых валют.

В США, например, с 2015 года проект Chainalysis помогает Федеральной налоговой службе США раскрывать лиц, уклоняющихся от налогов с доходов, полученных от криптовалютных операций. В режиме реального времени мониторятся и выявляются высокорискованные транзакции. С 2018 года с проектом сотрудничает криптовалютная биржа Binance для создания «экосистемы блокчейна, где каждый почувствует себя в безопасности».

В Великобритании проект Elliptic разработал ПО, с помощью которого госорганы отслеживают криптофинансирование террористов. Этот же проект известен своими расследованиями в даркнете: с помощью алгоритмов машинного обучения вычисляются реальные владельцы кошельков.

В России используют разработки проекта Crystal, анализирующего информацию в блокчейне биткоина (сбор данных об адресах и наборах транзакций, а также запросы с различных сайтов, тематических форумов и т.д.).

Тем временем, пока «мировое правительство» продумывает схемы контроля децентрализованного рынка криптовалют, по данным CoinMarketCap, на начало апреля 2021 года их число выросло до более чем 9 тыс. криптовалют, публично торгующихся по всему миру. Общая рыночная капитализация криптовалют превысила \$2 трлн, примерно 60% капитализации приходится на биткоин. Однако эксперты утверждают, что те 10% инвестиционного капитала, которые можно относительно безболезненно вложить в криптовалюту, не стоит тратить лишь на один вид этого многообразного инструмента.

Внутри криптопортфеля рекомендуется диверсификация. Что в него может войти?



Bitcoin, BTC

Рыночная капитализация \$1100 млрд

Доля рынка 56%

Цена на начало торгов: \$143

Текущая цена*: \$58 918,83

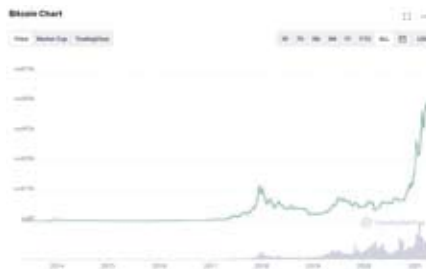
Изменение стоимости за период: +41 102%

Год начала торгов: 2013

В 2009-м некто под ником Сатоши Накамото (до сих пор неизвестно, один ли это человек или группа, скрывающаяся под псевдонимом) намайнил первый генезис-блок с 50 BTC. Первая транзакция состоялась 12 января 2009 года.

Биткойн — это децентрализованная платежная сеть, которую обслуживают сами пользователи. В сети отсутствуют централизованные органы управления или посредники. В основе протокола лежит блокчейн — публичный регистр, содержащий историю всех проведенных транзакций, где подлинность каждой защищается электронными подписями. Такая система дает пользователям полный контроль над перемещением биткойнов, кроме того, каждый может заниматься обработкой транзакций и получать за свои услуги биткойны — майнить.

По состоянию на начало 2021 года



майнеры зарабатывают на комиссиях около 1 биткойна за блок и \$20 за транзакцию (по данным Clark Moody Bitcoin). Новые биткойны создаются с фиксированной скоростью, поэтому чем больше майнеров, тем сложнее получить прибыль.

Число создаваемых биткойнов ежегодно автоматически уменьшается вдвое, так будет продолжаться, пока количество биткойнов не достигнет 21 млн, потом производство новых биткойнов прекратится.

На текущий момент выпущено больше 18,6 млн биткойнов. Но не все биткойны одинаково доступны. В начале 2021 года New York Times написал о \$140 млрд в биткойнах, заблокированных в элек-

тронных кошельках, владельцы которых потеряли свои пароли, а это 20% монет, произведенных на тот момент.

Стоимость одного биткойна высока и продолжает расти, но не обязательно покупать весь биткойн — можно купить его часть, так как каждый биткойн разбит на 1 миллион сатоши.

Впрочем, глава криптовалютной биржи Kraken Джесси Пауэлл недавно заявил, что следует переходить к оценке стоимости биткойна в автомобилях, а не в долларах. Он ожидает дальнейший рост стоимости монеты. По его мнению, уже к 2022 году биткойн будет равен стоимости Lamborghini, а в 2023-м — Bugatti. «В криптовалютном сообществе такие единицы измерения даже удобнее, никто не знает, сколько будет стоить доллар США. Может быть, уже через год власти выпустят в десять раз больше долларов, чем сейчас есть на рынке, поэтому очень сложно оценивать биткойн в долларах», — заявил Пауэлл.



Ethereum, ETH

Рыночная капитализация \$221 млрд

Доля рынка 12%

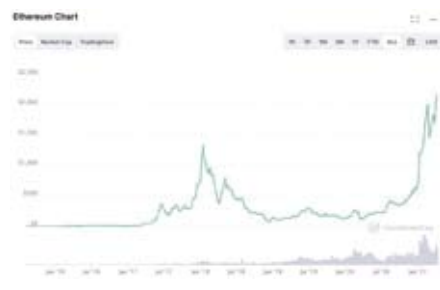
Цена на начало торгов: \$0,669

Текущая цена*: \$1918

Изменение стоимости за период: +286 650%

Год начала торгов: 2015

Ethereum — одна из главных альтернатив биткойну, созданная канадским программистом российского происхождения Виталием Бутериным. Это первая криптовалюта, использующая технологию «умных контрактов». Принцип работы можно описать так: если два пользователя хотят заключить пари, «умный контракт» снимает сумму ставки со счетов обоих пользователей и удерживает до тех пор, пока условия контракта не будут выполнены. Это позволяет создать систему полной автоматизации и достоверности исполнения договорных отношений.



Binance Coin, BNB

Рыночная капитализация \$47 млрд

Доля рынка 3%

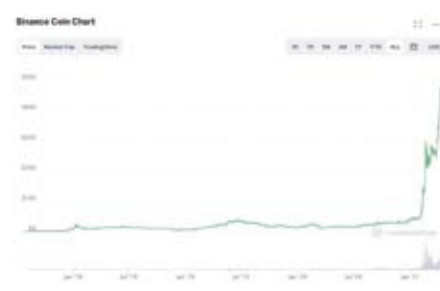
Цена на начало торгов: \$0,115

Текущая цена*: \$302

Изменение стоимости за период: +262 561%

Год начала торгов: 2017

BNB — токен криптовалютной биржи Binance. Может использоваться для оплаты торговых комиссий, а также при проведении первичных биржевых предложений



на площадке Binance Launchpad.

BNB нельзя майнить.



Tether, USDT

Рыночная капитализация \$41 млрд

Доля рынка 2%

Цена на начало торгов: \$1

Текущая цена*: \$1

Изменение стоимости за период: 0%

Год начала торгов: 2015

Tether — это стейблкоин (криптовалюта со стабильной стоимостью), которая отражает цену доллара США. Выпущена одноименной гонконгской компанией в 2014 году.

Привязка токена к доллару США достигается за счет поддержания суммы долларовых резервов, равной количеству американских долларов в обращении, — это делает токен уникальным. USDT защищен от свойственных другим криптовалютам колебаний стоимости.

Tether был создан на основе блокчейна биткойна, но позже обновлен для рабо-

ты с другими блокчейнами.

Высказывались опасения по поводу того факта, что резервы Tether никогда не проверялись полностью независимой третьей стороной. В конце марта Tether в «Твиттере» сообщила, что Moore Global (подразделение международной аудиторской и консалтинговой компании) подтвердило достаточность резервов Tether Holdings Limited для полного обеспечения стейблкоина.





Cardano (ADA)

Рыночная капитализация **\$38 млрд**

Доля рынка **2%**

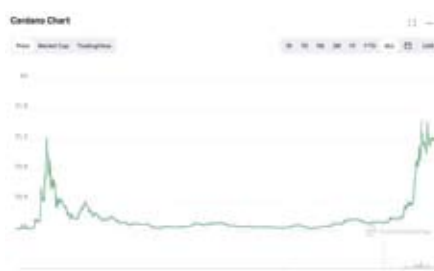
Цена на начало торгов: **\$0,025**

Текущая цена*: **\$1,19**

Изменение стоимости за период: **+4660%**

Год начала торгов: **2017**

Cardano — многоуровневая блокчейн-платформа, предназначенная для создания децентрализованных приложений на основе смарт-контрактов. Создатель Cardano — математик и предприниматель, стоявший у истоков Bitshares и Ethereum, Чарльз Хоскинсон.



Субъединица криптовалюты ADA (0,000001 ADA) носит название Lovelace.



Polkadot, DOT

Рыночная капитализация **\$34 млрд**

Доля рынка **2%**

Цена на начало торгов: **\$2,78**

Текущая цена*: **\$37,03**

Изменение стоимости за период: **+1232%**

Год начала торгов: **2020**

Polkadot — это технология, которая должна повысить совместимость различных блокчейнов (например, биткойна и Ethereum и объединить их в мультиблокчейн), созданная Гэвином Вудом. Предполагается, что Polkadot сможет решить ключевые проблемы, препятствующие технологии блокчейн стать полномасштабным практическим приложением.



Один токен DOT должен содержать 10 млрд Planck — наименьших долевых единиц.

Разработчики предупреждают, что пока система нестабильна, и пообещали добавить в нее новый код для подготовки к полноценному запуску основной сети.



Uniswap, UNI

Рыночная капитализация **\$15 млрд**

Доля рынка **1%**

Цена на начало торгов: **\$2,44**

Текущая цена*: **\$28**

Изменение стоимости за период: **+1047%**

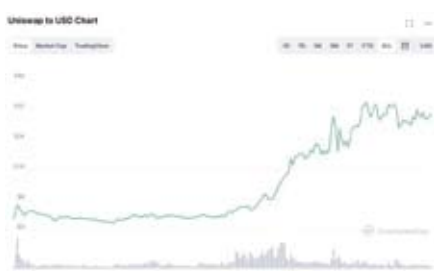
Год начала торгов: **2020**

Uniswap — протокол с открытым исходным кодом и криптобиржа. Объединяет токены в смарт-контракты, создавая пулы ликвидности. Участники платформы могут обменивать активы, создавать новые торговые пары и добавлять токены в пулы для получения комиссионного вознаграждения.

Протокол Uniswap был создан разработчиком Хайденом Адамсом.

В начале 2018 года была представлена демо-версия Uniswap, а 2 ноября 2018 года состоялся запуск полной версии протокола.

В числе основных характеристик: отсутствие центрального токена или комиссии платформы, равноправие участников, ли-



стинг токена бесплатный, открытость всех функций смарт-контракта.

Uniswap не связывает продавцов и покупателей, чтобы те устанавливали цену токена. Цена рассчитывается исходя из баланса между токенами ERC-20 и ETH, а также между спросом и предложением. Любой пользователь может торговать этой монетой или вносить средства в пул ликвидности, получая комиссионное вознаграждение от обменных операций в размере 0,3%.



Ripple, XRP

Рыночная капитализация **\$26 млрд**

Доля рынка **2%**

Цена на начало торгов: **\$0,06**

Текущая цена*: **\$57,39**

Изменение стоимости за период: **+857%**

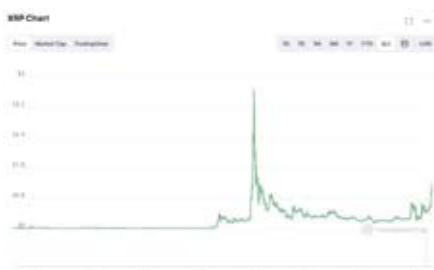
Год начала торгов: **2013**

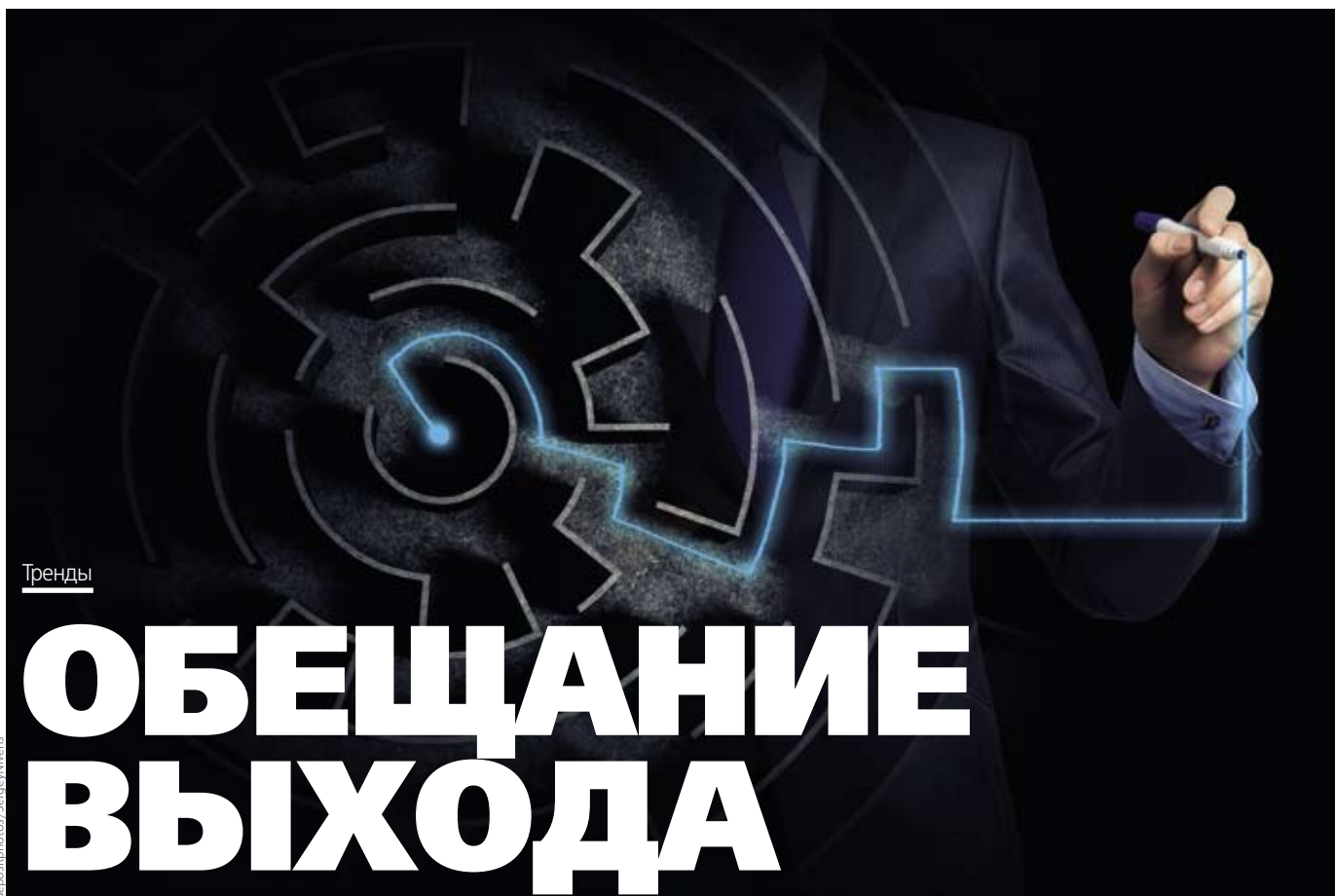
Ripple — самая быстрая криптовалюта. Это протокол расчета в режиме реального времени, валютная биржа и система денежных переводов. Создавался как альтернативный метод расчета для банковской системы, а не как альтернатива фиатным деньгам. По заявлениям разработчиков, Ripple — менее затратная и более масштабируемая альтернатива как другим цифровым активам, так и существующим платформам денежных платежей, например SWIFT. Технологию Ripple уже используют Bank of America и HSBC (Банковская корпорация Гонконга и Шанхая).

Ripple нельзя майнить. Это система, где все цифровые деньги уже существуют и принадлежат одной компании — Ripple Lab, которая выдает криптовалюту за полезные вычисления, например за обработку научных данных разных университетов.

XRP — цифровая валюта сети Ripple, которая существует только в системе Ripple. 1 XRP подразделяется на миллион единиц, именуемых «каплями» (drop).

На начало 2021 года комиссия за перевод денег между участниками системы составляет всего \$0,00001. Эти деньги используются для предотвращения перегрузки сети из-за DDoS-атак.





Тренды

ОБЕЩАНИЕ ВЫХОДА

СТАНУТ ЛИ СОЗДАННЫЕ В РОССИИ **ФИНАНСОВЫЕ** **МАРКЕТПЛЕЙСЫ** РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМ ЗАПУТАННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Сконца прошлого года в России запущен масштабный проект финансовых маркетплейсов, которые, как утверждает Центробанк, в режиме 24/7 обеспечивают максимальную

доступность финансовых услуг жителям любого уголка нашей страны, помогают недобитым еще небольшим региональным банкам конкурировать с федеральными монстрами, привлекая новых клиентов и снижая стоимость их обслуживания, а как дополнительный бонус заставляют всех участников процесса двигаться в направлении технологического прогресса.

Основное отличие маркетплейса от работающих уже давно многочисленных ресурсов подбора соответствующих запросу клиентов предложений банков со всей страны — это возможность не просто увидеть варианты и, сравнив их, выбрать лучшее

предложение, но и сразу провести сделку, получив по ней выписку. На это работают финансовые платформы поставщиков продуктов и услуг, сайты-агрегаторы и регистратор финансовых транзакций. Платформы обеспечивают взаимодействие потребителя и поставщика на основе собранной агрегатором информации, а регистратор — реестр хранения юридически значимой информации по совершенным на платформах сделкам. Находясь в Самаре, пользователь финансового маркетплейса может открыть вклад в банке Хабаровска, даже не посещая его сайт. Более того, возможность купить услуги на финансовом маркетплейсе уже анонсируется юристам. «В первую очередь речь идет о малом и среднем бизнесе, эти компании тоже смогут получать широкую линейку финансовых услуг», — утверждает первый заместитель председателя Банка России Елена Чайковская во время мартовской видеоконференции с региональными журналистами.

С ожиданиями все более или менее понятно, но что в реальности?

РУССКАЯ ТРОЙКА

У каждого из трех работающих сегодня в России финансовых маркетплейсов есть свой оператор и специализация.

Маркетплейс «ВТБ Регистратор» предлагает облигации, «Мосбиржа» предлагает разместить вклады и купить ОСАГО, а финансовая платформа «Инфинитум» работает с паевыми инвестиционными фондами. Корреспондент «Дела» протестировал каждый из них и выяснил, что можно купить на финансовых маркетплейсах и что для этого нужно сделать.

Первым российским оператором финансового маркетплейса стала «Московская Биржа». Однако ее платформой «Финуслуги» может воспользоваться пока далеко не каждый житель нашей огромной страны. Самарцы получили такую возможность в числе первых. «Сегодня стать клиентами



«Финуслуг» могут жители 29 регионов России, в дальнейшем мы будем расширять географию присутствия. Также мы постепенно расширяем функционал платформы, в ближайшее время добавим кредиты и другие продукты от банков, управляющих и страховых компаний, а также низкорискованные инвестиционные продукты, в том числе облигации федерального займа для населения. Сделки по ним также будут проходить онлайн, в личном кабинете «Финуслуг», — рассказывает «Делу» управляющий директор по развитию проекта «Финуслуги» «Московской Биржи» Игорь Алутин. Он прогнозирует рост количества регионов, которым станет доступна система: «Каждый месяц мы планируем добавлять по 5-10 регионов. Сегодня цель проекта — охватить 80% населения», — рассказывает Алутин.

ТОЛЬКО ПО СРЕДАМ

Реальность пока мало соответствует ожиданиям.

Сейчас на «Финуслугах» можно только купить полис ОСАГО и разместить вклад. «Люди из разных регионов могут выбирать на сайте finuslugi.ru выгодные предложения банковских вкладов по всей стране, онлайн открывать в банках депозиты и потом управлять ими, пополнять счета, следить за начислением процентов и получать уведомления о каждом движении средств. Также на «Финуслугах» можно сравнить предложения 16 страховых компаний по ОСАГО, выбрать самые выгодные условия и купить полис, не посещая офис и даже сайт страховой компании. Оформить ОСАГО с помощью «Финуслуг» могут все российские автомобилисты», — утверждает Игорь Алутин. Однако, как уже было сказано, далеко не «все», а только автомобилисты из тех регионов, которые уже могут пользоваться системой. Да и сама процедура совсем не так проста, как ожидалось.

Регистрация на «Финуслугах» оказалась серьезным процессом, нужно было представить данные СНИЛСа, паспорта, указать место жительства, пройти дополнительную аутентификацию по номеру телефона, подписать пользовательское соглашение.

После регистрации всех данных корреспонденту «Дела» предложили список вопросов, на которые необходимо ответить «да» или «нет». Судя по анкете «Финуслуг», наибольшую тревогу у операторов маркетплейса вызывают вероятные связи потенциальных клиентов с США: «наличие гражданства США», «находился ли в США последний месяц». Возможно, приобрести ОСАГО или разместить вклад на платформе после путешествия в Соединенные Штаты система не

НИКАКИХ СЛОЖНОСТЕЙ

О личном опыте выхода на маркетплейс «Делу» рассказал один из первых пользователей платформы в Самаре, банковский служащий Илья Колюжный.

— В октябре прошлого года, когда только заработал маркетплейс «Финуслуги», я, наверное, в большей степени из профессионального любопытства решил открыть вклад, используя платформу.

Для начала нужно было завестись личный кабинет, система предусматривает авторизацию через «Госуслуги». Затем нужно было выбрать дату и время, когда будет удобно встретиться с курьером. Курьер приехал, сделал мое фото и фото паспорта, эти файлы были отправлены в систему подтверждения данных. Буквально на следующий день я получил доступ в личный кабинет «Финуслуг».

Чтобы подобрать вклад, система предлагает несколько условий: сумма вклада, срок вклада, периодичность выплаты процентов. Открыть вклад можно было на сумму от 10 тыс. рублей или от 100 тыс. рублей. После ввода необходимых данных открылся список предложений, вклады были ранжированы по уровню ставки. Я



depositphotos/morsit

выбрал банк из Ростова-на-Дону и открыл вклад под 5% годовых на срок три месяца.

Результатом знакомства с работой платформы я остался доволен. Интерфейс личного кабинета дружелюбен, каждое действие прозрачно, подтверждения операций не заставляют себя ждать. Если сомневаетесь в личности курьера, есть возможность узнать о нем у сотрудника платформы. Договор вклада можно увидеть не только на экране, но и сохранить его на собственные устройства или распечатать. Перевод денежных средств также не вызвал никаких сложностей.

позволит, хотя официальной информации по этому поводу не было.

Настоящим сюрпризом для пользователей онлайн-сервиса может стать очное подтверждение личности при регистрации. Представители маркетплейса, объясняя это противоречие, ссылаются на 211-ФЗ «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы». Вклады — «тяжелые» продукты банков. «Финуслуги», их продающие, единственная интернет-платформа, требующая от клиента личной встречи с ее представителем.

Чтобы пройти офлайн-аутентификацию, нужно соблюсти два условия: оказаться в радиусе 100 км от Самары и дожидаться среды. Курьер «Мосбиржи» приезжает к клиенту в офис, квартиру или общается с претендентом на получение услуг в автомобиле. Встречу он может провести только в среду.

«Я подъехала», — бодро сообщила обаятельная девушка-курьер на час раньше назначенного времени. По ее словам, курьер от «Мосбиржи» приедет не во все города Самарской области. «Люди из Сызрани или соседней Ульяновской области приезжают на встречу со специалистом в любые населенные пункты не далее 100 км от Самары», — рассказывает сотрудник «Мосбиржи».

Курьер сделала несколько фото корреспондента «Дела» и его документов, а спустя день в личном кабинете уже можно было выбрать подходящий вклад. Как это работает?

СИЛЬНО ПРЕУВЕЛИЧЕНО

«В начале марта к платформе «Финуслуги» присоединился Банк ДОМ.РФ, еще порядка двух десятков банков находятся сейчас в процессе интеграции», — уверяет Игорь Алутин. Пока же корреспондент «Дела» обнаружил на платформе предложения всего пяти банков.

Минимальная сумма вклада — 10 тыс. рублей, максимальная — 100 млн рублей. После ввода суммы, планируемой к размещению, сайт находит лучшие предложения. Один банк может предложить сразу несколько вариантов вклада. Остается лишь нажать кнопку «открыть вклад». В личном кабинете появляется карточка вклада с описанием всех условий пользования, а клиент должен подтвердить выбор. Данные отправляются в банк, а у клиента будет четыре дня, чтобы пополнить счет — с этого момента сделка считается заключенной. Такая же система действует с ОСАГО. Необходимо ввести номер автомобиля, если он еще отсутствует —

указать марку, модель, год выпуска, город регистрации. Выбрать подходящий полис и скачать его в личном кабинете.

РЕГИСТРИРУЙ ЭТО

Вторым оператором, который презентовал свою платформу, стал «ВТБ Регистратор». По идее, здесь частный инвестор из любого уголка нашей страны может приобрести облигации различных компаний. Пока эта идея кажется будущим, которое еще не наступило.

Сегодня платформа предлагает покупки облигаций только департамента финансов Томской области. «Можно сказать, что число сделок исчисляется уже трехзначным числом, хотя с момента промышленного запуска в ноябре 2020 года прошло еще мало времени», — осторожно говорит о результатах работы платформы сотрудник пресс-службы компании. Как утверждают в беседе с «Делом» представители «ВТБ Регистратор», платформа готова в любой момент подключить и другие финансовые организации для размещения облигаций или иных бумаг. Нынешняя ограниченность выбора объясняется просто. «Наиболее подготовленной и имеющей значительный опыт работы с внебиржевыми облигациями является Томская область. Поэтому ей не составило труда быстро подключиться к платформе», — заявили «Делу» в компании.

Здесь также не обошлось без столкновения ожиданий и реальности. Чтобы зарегистрироваться на платформе, достаточно иметь личный кабинет на портале «Госуслуги» и пройти дополнительную авторизацию сайта «ВТБ Регистратор». Реальность: письмо с подтверждением регистрации, видимо, было отправлено на почтовых лисицах, его пришлось ждать неделю. Далее платформа, как и ожидалось, стала доступна заявленные 24/7.

В РУЧНОМ РЕЖИМЕ

«Здравствуйте! В данный момент регистрация на сайте финансовой платформы доступна только через ручное заполнение формы и последующее подтверждение ваших данных», — отвечает на запрос о регистрации через портал «Госуслуги» онлайн-консультант компании-оператора третьего российского финансового маркетплейса «Инфинитум».

По сравнению с другими маркетплейсами «Инфинитум» уже сейчас дает пользователю большой выбор — 48 паевых инвестиционных фондов. Каждый фонд представлен карточкой-презентацией: название, минимальная инвестиция и доходность за год.

Д ПРОДУКТОВЫЙ НАБОР

Что можно купить на финансовых маркетплейсах

АО «ВТБ Регистратор»
ОБЛИГАЦИИ департамента финансов Томской области

«Финуслуги»

ВКЛАДЫ БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ: «Центр-инвест», «ДОМ.РФ», СКБ-Банк, Металлинвестбанк, «Держава»

Финансовая платформа

ГК «Инфинитум»
пай паевых инвестиционных фондов (ПИФов)

Только два фонда из 48 на момент подготовки материала демонстрировали снижение, в среднем фонды, публикуемые на платформе, показывают 15% доходности. Регистрация состоит из четырех этапов: регистрация паспортных данных, анкетирование, регистрация банковских реквизитов, подписание документов. Минимальная сумма инвестиций ограничена — 10 тыс. рублей.

ДОСТУПНЫ ВСЕ

Обещанная доступность сервисов 24/7 вызывает много вопросов. Среди них и сохранность персональных данных и денег клиентов, доступ к которым чисто теоретически могут получить и мошенники из самых отдаленных уголков нашей страны. Насколько рискуют пользователи финансовых маркетплейсов, регистрируясь на платформе? «Банку России никакие данные не передаются!» — заявляет Елена Чайковская. Личные данные клиента хранятся исключительно в Реестре финансовых транзакций. Выписку о сделке клиент может получить только через личный кабинет на «Госуслугах». Доступ к данным могут также получить лишь правоохранительные органы в случае необходимости. Как утверждают представители «Финуслуг» и «ВТБ Регистратор», платформа, на которой проходит регистрация сделки, не получает информацию о клиенте, что исключает возможность использования личных данных третьими лицами. Еще одним ожиданием стали планы маркетплейсов начать работать с биометрической системой. Подтверждением сделки будет отпечаток пальца клиента либо сканирование его лица. К чему это приведет в реальности — вопрос отдельного исследования.

ЖДЕМ ПЕРЕМЕН

Главной проблемой финансовых маркетплейсов сегодня можно назвать узкий спектр предложенных продуктов. Почему финансовые организации пока не готовы работать с маркетплейсами? «Проект будет достаточно актуален в будущем. Безусловно, должно пройти некоторое время, чтобы использование финансовых маркетплейсов

получило широкое распространение. Многие еще не в курсе возможностей, которые дает финансовый маркетплейс, либо попросту опасаются такого рода взаимодействия с банками. Но мы все видим, как меняется мир и все уходит в дистанционное обслуживание, поэтому в будущем это, скорее, будет норма для нас, чем что-то необычное», — объясняет «Делу» директор департамента розничного бизнеса АО «КБ «Солидарность» Анна Евсеева.

Никита Федоров, руководитель регионального отделения «Самарский» Банка ДОМ.РФ, уже работающего на финансовом маркетплейсе, убежден в быстром развитии этих сервисов. «Мы видим существенный потенциал развития финансовых площадок, на которых клиент может получить услугу без физического взаимодействия с банком. Спрос на дистанционное обслуживание будет расти, и связано это не только с распространением коронавирусной инфекции, но и с естественными потребностями современной жизни жителя активного мегаполиса или спокойного пригорода», — считает Никита Федоров. Ипотечные продукты Банка ДОМ.РФ доступны на нескольких финансовых интернет-площадках. «Например, на «Одобрим.ру» (входит в состав ФГ БКС) заемщики могут оформить ипотеку по наиболее привлекательным условиям — ставки Банка ДОМ.РФ одни из наиболее низких на ипотечном рынке. Ипотечные программы нашего банка уже доступны и на платформах «Домой.ру» (оператор «Цифровые технологии») и M2.ru («Жилищная экосистема ВТБ»). По нашим данным, на текущий момент эти две платформы уже выразили желание стать ипотечными маркетплейсами, но официальный статус маркетплейса Центральный банк по ним еще не утвердил», — рассказывает о ситуации на рынке Никита Федоров.

Абсолютное большинство респондентов «Дела» из числа представителей банков, еще не вышедших на маркетплейсы, утверждают, что их финансовая организация уже рассматривает эту возможность в ближайшем будущем. «Думаю, практика финансовых маркетплейсов распространится по всей России года через два-три. Опять же тут все зависит от маркетинговой составляющей в продвижении проекта в целом», — говорит Анна Евсеева. Насколько быстро маркетплейсы войдут в повседневную реальность рядовых граждан? Зависит от многих факторов, в том числе и от того, как быстро ожидания от работы этого инструмента перестанут расходиться с реальностью. **Д**

— Даниил Сиднев

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО. STORY

В чем рецепт успеха «Дружбы» и оскудеет ли после кризиса в стране и внутри самой компании рука кормящего всея Тольятти и окрестностей Татьяны Солодновой?

Story

РУКА КОРМЯЩЕГО

Как крепла тольяттинская «Дружба»
Татьяны Солодновой — крупнейшего и богатейшего
в регионе поставщика школьного питания

КАкой у нас бизнес?! Одни слезы», — с ярко выраженной досадой в голосе жалуется корреспонденту «Дела» Татьяна Солоднева, директор и владелица крупнейшего в Самарской области комбината школьного питания, тольяттинского КШП «Дружба». К слову, превратившийся практически в монополию на тольяттинском рынке организации детского питания бизнес Солодновой совсем не производит удручающего впечатления. Это работающий более 30 лет грамотно выстроенный механизм, позволяющий обслуживать 63 из 75 школ, имеющих в Тольятти, а также все школы Ставропольского района, занимая тем самым, по информации министерства образования Самарской области, 12,7% регионального рынка школьного питания, на котором работает 200 компаний-операторов. Его емкость, по оценке «Дела», около 5 млрд рублей в год, и это без учета рынка организации питания в дошкольных

учреждениях, на котором компании Татьяны Солодновой проводят последние годы активную экспансию.

«С руки» владелицы «Дружбы» едят не только школьники и детсадовцы, но и чиновники администрации Тольятти, и сотрудники Тольяттинской городской думы. «Дружба» сделала однокашниками и работников крупных тольяттинских заводов, и посетителей буфетов местных колледжей.

Совокупная выручка предприятий Татьяны Солодновой уже пять лет как преодолела полумиллиардный рубеж. В 2019 году обороты бизнеса Солодновой вышли на уровень 700 млн рублей. Однако в эту бочку густого киселя в 2020 году попала ложка ограничений по COVID-19, а начало текущего года только добавило горечи.

«Сил уже нет, кругом мы виноватые! Всем объясняешь, объясня-

ешь, по сто раз одно и то же. Журналисты, прокуратура, всевозможные администрации... из Москвы звонят, спрашивают, что у вас там происходит», — делится с «Делом» переживаниями Татьяна Солоднева. Переживать есть о чем. Комбинат Солодновой оказался в центре скандала с массовым отравлением детей тольяттинских школ. За первые три месяца 2021 года произошло три инцидента с десятками пострадавших. Однако 79 млн рублей из 190 миллионов стоимости контрактов, заключенных в 2021 году одной только «Дружкой» (а это не единственная компания в структуре бизнеса Солодновой), были выиграны уже после ЧП. В чем рецепт успеха «Дружбы» и оскудеет ли после кризиса в стране и внутри самой компании рука кормящего всея Тольятти и окрестностей Татьяны Солодновой?

«КАКОЙ У НАС БИЗНЕС?! ОДНИ
СЛЕЗЫ» — ТАТЬЯНА СОЛОДНЕВА
ЖАЛУЕТСЯ С ДОСАДОЙ В ГОЛОСЕ

В 2021 ГОДУ КОМБИНАТ СОЛОДНЕВОЙ ОКАЗАЛСЯ В ЦЕНТРЕ СКАНДАЛА
С МАССОВЫМ ОТРАВЛЕНИЕМ ДЕТЕЙ ТОЛЬЯТТИНСКИХ ШКОЛ





НОВЫЙ УРОВЕНЬ
В 2011 году
контракты «Дружбы»
стали исчисляться
десятками млн руб.

КТО КАШУ ЗАВАРИЛ

«Уже и не помню, когда мы с родителями из деревни в Тольятти приехали», — вспоминает 66-летняя почетная гражданка Автограда Татьяна Солоднева в беседе с корреспондентом «Дела». В 15 лет Татьяна пришла в одну из тольяттинских столовых в надежде стать помощником повара. Девочку приняли, она легко обучалась всем тонкостям и хитростям профессии и довольно быстро стала поваром. Татьяна училась и работала. В 80-х годах она уже оказалась на КШП Автозаводского района, который в составе треста №2 обеспечивал здоровым питанием сотни советских школьников.

Вскоре началась перестройка. Перебои с поставками продуктов, распад треста и прочие прелести нового времени. В 1990 году директором КШП стала Нина Зябликова, заместитель руководителя «Дружбы» по производству. Зябликова вскоре сыграл далеко не последнюю роль в становлении Татьяны Солодновой как предпринимателя. В 1992 году директор задумывалась о приватизации КШП. Однако, как вспоминают участники событий, Нина Зябликова якобы была отстранена от этого процесса на родном предприятии.

Бывший директор Зябликова с еще четырьмя единомышленниками зарегистрировала собственную «Дружбу» по адресу: Свердлова, 51, где был зарегистрирован и комбинат школьного питания. Сегодня ООО «Дружба» является оператором сети столовых в Самаре, Новокуйбышевске и Тольятти под общим брендом «Столовая №51».

Тем временем КШП «Дружба», где Татьяна Солоднева продолжала работать уже заместителем директора, стал муниципальным предприятием под управлением Анны Беляевой. В собственности муниципалитета «Дружба» просуществовала недолго. В 1994 году комбинат был акционирован и перешел, как в те времена было заведено, в собственность трудового коллектива. Формой собственности впоследствии было избрано акционерное общество закрытого типа и проследить изменения состава акционеров в нем весьма затруднительно.

Судя по немногим документам, которые можно найти в открытом доступе, как, например, отчет об итогах выпуска обыкновенных именных акций ЗАО «КШП «Дружба» от 15 мая 1998 года, на тот момент ни у одного из акционеров «Дружбы» не было 5% и более акций предприятия. Заместитель директора КШП «Дружба» Татья-

на Солоднева состояла в наблюдательном совете комбината с наибольшей долей акций 2,37%. В наблюдательный совет «Дружбы» вошли также заведующие производствами четырех тольяттинских школ, в которых комбинат работал (школы №68, 69, 84 и 37), им принадлежало по 1,69% акций. Директор КШП Анна Беляева владела 1,78% комбината.

К тому времени, по воспоминаниям очевидцев, у «Дружбы» уже было новое административное здание на улице Северной, 35, где в дальнейшем получали прописку все компании Солодновой. Восстанавливалась сеть школьных столовых, начали работать собственное производство и заготовочная фабрика, были запущены мясной и мучной цехи. Татьяна Солоднева представляла Тольятти в Межрегиональной ассоциации кулинаров в Москве и на международных форумах, а с 1999 года стала бессменным руководителем КШП «Дружба».

По словам источника «Дела» из числа игроков рынка, уже в 2001 году Солоднева консолидировала в своих руках все акции предприятия. Сама владелица крупнейшего в регионе КШП об этих событиях подробно не распространяется. «Сегодня мне принадлежит 100% ЗАО «КШП «Дружба», — весьма сдержанно комментирует Татьяна Солоднева «Делу».

ПО ТАРЕЛОЧКАМ

«Наваристым» бизнес Татьяны Солодновой стал уже в начале нулевых. Помимо основного КШП под руководством Солодновой действовала целая сеть предприятий общепита. «В 2000 году они начали работать напрямую с директорами школ. Надо сказать, они не только питание поставляли, они и столовые переоснащали, хорошо работали, эффективно», — вспоминает собеседник «Дела».

Свой первый контракт на обслуживание мероприятий городского масштаба «Дружба» получила в 2002 году. «Дружба» обслуживала буфеты и столовые буквально по всему городу, открывала филиалы. Кроме того, в Тольятти работало около десятка мелких компаний Татьяны Солодновой.

Так, в 2000 году Татьяна Солоднова учредила компанию «Дик». Судя по видам деятельности в ОКВЭД, это была небольшая кулинария, торговавшая хлебобулочными и кондитерскими изделиями, блюдами из рыбы, мяса и прочей продукцией собственного производства. Директором компании стала партнер Солодновой по другим компаниям Светлана Гантимурова. Фирма работала, не раскрывая финансовых показателей, и перестала существовать в 2007 году.

В 2003 году Татьяна Солоднова в партнерстве с главным бухгалтером КШП «Дружба» Светланой Горемыкиной и уже упомянутой Светланой Гантимуровой по адресу «Дружбы» зарегистрировала несколько компаний с одинаковым видом деятельности «поставка готовой пищи (для транспортных и строительных компаний, туристическим группам, личному составу Вооруженных сил, предприятиям розничной торговли и другим группам потребителей) по договору». Во всех компаниях доли в уставном капитале были распределены между партнерами одинаково — 51%/24%/25% соответственно. Фирмы с говорящими названиями «Школьник», «Веселая переменка», «Пышка», «Растишка» и «Сервис аппетит» образовали кейте-

ринговую группу, которую участники рынка называли именем основного предприятия Солодновой — «Дружба». Руководителем всех компаний была Татьяна Солоднова.

Группа наряду с основным КШП наполняла пирожками и котлетами буфеты различных образовательных (и не только) учреждений города. Финансовые показатели ни одной из перечисленных фирм не раскрывались. О масштабе бизнеса можно судить лишь по выручке основного предприятия. С 2003 по 2007 год КШП «Дружба» заработал порядка 219 млн рублей выручки при небольшом показателе прибыли около 6,5 млн рублей.

\$7,8

**МЛН
ВЫРУЧКИ ЗАРАБОТАЛ
КШП «ДРУЖБА»
С 2003 ПО 2007 ГОД**

(по среднему курсу в 2003-2007 гг. исходя из стоимости доллара 28 рублей)

В 2008 году Татьяна Солоднова (51%), Светлана Гантимурова (25%) и Светлана Горемыкина (24%) зарегистрировали компанию «Лира». В которую и слились «Школьник», «Веселая переменка», «Пышка», «Растишка» и «Сервис аппетит». Тогда же «Лира» перешла в собственность ликвидатора, не вела деятельности и была похоронена в 2012 году. Причину реорганизации Татьяна Солоднова в беседе с «Делом» объясняет благородными мотивами усиления контроля качества. «Неэффективно дробить такой ответственный бизнес, его нужно концентрировать и поддерживать контроль на всех этапах», — говорит Татьяна Солоднова.

Здесь стоит упомянуть о еще одной, открытой в 2000 году компании Татьяны Солодновой — «Гамма-плюс». Изначально совладельцами

фирмы стали Татьяна Солоднова и бывший директор КШП «Дружба» Нина Зябликова. В 2001 году Зябликова и Солоднова создали Некоммерческое партнерство «Деловой центр развития предпринимательства» в Тольятти.

Развивалась совместная предпринимательская инициатива двух директоров «Дружбы» быстро и качественно. Уже в 2002 году при минимальной выручке в 18 тыс. рублей предприятие показало прибыль. В следующие два года «Гамма-плюс» выросла до 5 млн рублей оборота, а в 2007-м, к моменту консолидации бизнеса, показывала уже более 10 млн рублей выручки. Консолидировать в своих руках весь уставный капитал компании Татьяна Солоднова смогла лишь в 2010 году. Тогда выручка компании составляла 17 млн рублей при чистой прибыли около 2,5 миллиона. На каких условиях разошлись партнеры, участники сделки не комментируют.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

После прошедшей в 2008 году реорганизации бизнеса Татьяны Солодновой компании «Гамма-плюс» и КШП «Дружба» начали новый этап экспансии на рынке. Удачно компании Солодновой вписались в программы совершенствования организации школьного питания по нацпроекту «Образование». В большинстве регионов, принявших участие в программе, софинансирование во много раз превысило объем федеральных средств, среди них была и Самарская область. Средства региональных и местных бюджетов были направлены на строительство, реконструкцию, ремонт школьных пищеблоков, приобретение мебели, посуды, современного технологического оборудования, автотранспорта для школьных пищеблоков. Таким образом, средства консолидированного бюджета, выделенного на реализацию проектов в 2008-2011 годах, составили, по данным федерального Минобра, более 4,5 млрд рублей.

В феврале 2009 года в Тольятти по программе было выделено 100 млн рублей из федерального бюджета. На их освоение претендовали по сути два крупнейших тольяттинских КШП: «Дружба» Солодновой и работавшее с 1992 года в Старом городе муници-

**«НАВАРИСТЫМ» БИЗНЕС
ТАТЬЯНЫ СОЛОДНОВОЙ СТАЛ
УЖЕ В НАЧАЛЕ НУЛЕВЫХ**

пальное ОАО «Комбинат школьного питания». И, как это ни странно, со слов очевидцев, администрация Тольятти пролоббировала здесь именно интересы «Дружбы». Рынок бюджетных поставок питания окончательно перешел под контроль Татьяны Солодновой. В 2010 году корреспонденту «Дела» удалось поговорить с руководством муниципального ОАО. «Мы закрываемся. Все наши контракты переведены на «Дружбу». Обидно, но что поделать», — разводили руками на муниципальном КШП.

С начала участия в федеральной программе выручка «Дружбы» впервые превысила 100 млн рублей. В 2009 году она выросла более чем на четверть до 126 миллионов. После ликвидации муниципального конкурента выручка «Дружбы» увеличилась вдвое. По итогу 2011 года обороты «Дружбы» достигли 269 млн рублей. Всего за время действия программы с 2008 по 2011 год КШП «Дружба» заработал порядка 730 млн рублей выручки и более 33 млн рублей чистой прибыли.

В том же 2011 году в структуре бизнеса Татьяны Солодновой появились еще два актива. Во-первых, действующая компания «Производственно-коммерческое предприятие «Аппетит», входящая в перестроенные времена в структуру КШП. С 1992 года она в мелких долях принадлежала десятку собственников, как было заведено во времена тотальной приватизации постсоветских организаций. После интеграции в группу Солодновой «Аппетит» стал цехом по производству полуфабрикатов и показывал выручку на уровне 6 млн рублей в год. Однако последние три года выручка предприятия, согласно данным ИС «СПАРК», отсутствует, а в 2020 году компания продемонстрировала убыток. Скорее всего, фирма готовится к ликвидации.

Во-вторых, Татьяна Солоднова приобрела сначала 50%, а затем и 100% компании «Беседа». Свой непрофильный актив Солодновой передали акционеры ЗАО «Волжский «Гидроспецстрой» и компании «Гидроспец-

строй» (по сей день осуществляющих ремонт гидросооружений по всей стране) Алексей Кабанов, Александр Чеченев, Юрий Тарасов и Раиса Астанкова. В равных долях они владели фирмой «Беседа» и вплоть до 2012 года компанией «Комбинат лечебного питания «Беседа», поставлявшей питание в Тольяттинский противотуберкулезный диспансер. Выручка КЛП «Беседа» колебалась на уровне около 15 млн рублей в год при небольшой, но стабильной прибыли. Сегодня в бизнесе общепита осталась лишь Раиса Астанкова, до сих пор содержащая небольшое



предприятие «Компот» в селе Ягодное близ Тольятти. У самой Татьяны Солодновой «Беседа» также не задалась. Фирма показывала обороты около 2 млн рублей и была ликвидирована спустя два года после приобретения.

ПРОТИВ «РОДИНЫ»

Серьезные коррективы в развитие бизнеса Татьяны Солодновой могла внести заработавшая с 2008 года система торгов. Регулировавший ее тогда 94-ФЗ предполагал доверять организацию питания в муниципальных школах фирме, предложившей за это минимальную цену. «94-й закон разрушает систему школьного питания, нельзя «отдавать детей» кому-либо только потому, что он дает меньшую цену», — возмущалась Татьяна Солоднова в беседе с «Делом» в 2011 году. Ее КШП тогда контролировал около 60% рынка

школьного питания в Тольятти и все школы муниципального района Ставропольский. «Нужно переходить на квалификационный отбор, который уже действует в Санкт-Петербурге, например», — считала Солоднова.

Отбор был проведен. В 2011 году «Дружба» заключила договор со многими городскими школами и получила школьные столовые и общепит на безвозмездной основе. Спустя пять лет контракт истек, и мэрия Тольятти должна была провести торги и выбрать нового поставщика питания. Однако не обошлось без скандала.

Городские власти отказались от торгов, изменив положение о порядке передачи в безвозмездное пользование, аренду и субаренду имущества, которое было муниципальной собственностью. После внесения поправок мэрия должна была выделить помещения в школах только тем компаниям, которые уже имели опыт подобной работы. В эту категорию попали лишь две фирмы: «Дружба» Татьяны Солодновой и ее единственный конкурент, с которым она уже много лет делит рынок на двоих, — «Любава», принадлежащая в равных долях Ольге Мухиной, Любови Уточкиной и Ларисе Венедиктовой.

Компания «Любава» значительно уступает «Дружбе» в масштабах и сейчас, и тогда. В 2015-2016 годах кроме школьников (65 учебных заведений в Тольятти и 28 школ в Ставропольском районе) «Дружба» кормила еще и завод «GM-АВТОВАЗ» (около 600 человек), этот контракт приносил Солодновой ежегодно больше 19 млн рублей выручки. Однако основной денежный поток все-таки обеспечивали школы. Выручка КШП «Дружба» в 2015 году увеличилась на 100 млн по сравнению с прошлым годом и превысила 491 млн рублей, а в 2016 году — 506 миллионов. «Прибавились новые школы, лагеря, где-то стало больше детей», — скромно делится секретом успеха Татьяна Солоднова.

Привлекательным рынок школьного питания Тольятти накануне перезаключения контрактов с мэрией казался многим предпринимателям. «Заключить договор с родителями и организовать буфет со свободным

СЫЗРАНСКАЯ «РОДИНА» НЕ ПОЖЕЛАЛА ОТДАТЬ «ДРУЖБЕ» ТОЛЬЯТТИНСКИЕ ШКОЛЫ БЕЗ БОЯ

433

УДАР ЛОКДАУНА

В 2020 году
выручка «Дружбы»
сократилась
на 150 млн рублей



выбором блюд может только тот, кто выиграл муниципальные торги. А эти две статьи дохода приносят порядка 80% годового оборота. Несмотря на то, что наценка на продукцию в школьной столовой ниже, чем на остальном производстве, и составляет не более 40%, организация питания в школах приносит больше оборота, чем производство для точек розничной продажи нашей продукции, — признавался в одной из частных бесед с корреспондентом «Дела» собственник одного из самарских КШП. — Это хороший бизнес».

По словам самарского коллеги Солодновой, откусить от пирожка в школьной столовой пробовал в 2015 году и влиятельный тольяттинский предприниматель колбасный король Олег Кузичкин. Якобы для выхода на рынок школьного питания бенефициаром группы «Фабрика качества» был создан собственный КШП. Действительно, в системе «СПАРК» есть информация о зарегистрированной в 2015 году компании под названием «КШП», собственником которой стала бывшая супруга бизнесмена Наталья Кузичкина, развивавшая в ГК «Фабрика качества» кондитерское

направление и производство хлебобулочных изделий. Однако основным видом деятельности «КШП» указаны аренда и лизинг автотранспорта и прочего оборудования. «КШП» Кузичкиной заработал за год более 20 млн рублей выручки и был ликвидирован в 2016 году. Получить подтверждение или опровергнуть версию о том, что деятельность компании была связана с организацией питания тольяттинских школьников, у самой Натальи Кузичкиной «Делу» на момент сдачи номера в печать не удалось.

Так или иначе снова отдать «Дружбе» тольяттинские школы без боя не пожелала сызранская компания «Родина». Тогда фирмой владела Юлия Орлова, директор Сызранского молочного завода. «Родина» была некогда учреждена Александром Лупповым — бизнесменом, близким к семье бывшего мэра Сызрани Василия Янина. Компания уже поставляла в Тольятти продукты в те школы, где сохранилось самостоятельное приготовление еды. В планах компании было получить доступ к тарелкам тольяттинских детей и кошелькам их родителей.

«Родина» оспорила решение чиновников о передаче столовых «Дружбе» в областном суде. Однако, защищая свои интересы, Солоднева дошла до Верховного суда. За «Дружбу» вступились активные родители тольяттинских школьников, забросавшие Верховный суд РФ обращения в поддержку Солодновой. Тот отменил решение областного суда, и «Дружба» с «Любавой» остались готовить дальше.

МАЛО КАШИ

«По нам очень сильно ударил локдаун. С марта по сентябрь 2020 года общепит вообще не работал, а с сентября питались только начальные классы», — рассказывает Татьяна Солоднева. По данным ИС «СПАРК», выручка компании в 2020 году действительно упала почти на 150 млн рублей до 472,2 миллиона, впервые за пять лет не достигнув полумиллиардной отметки. Многие сотрудники компании не выдержали вынужденного перерыва и уволились. «Полноценная работа пищеблоков стартовала в 2021 году, когда мы начали выходить на загрузку в 90%», — го-



ворит Татьяна Солоднева. Однако новый год принес новый кризис, на этот раз исключительно для компании.

В январе за медицинской помощью обратились 23 учащихся тольяттинской школы №75 с симптомами отравления. В феврале инцидент повторился с учениками еще одной тольяттинской школы. Были возбуждены уголовные дела, которые на момент сдачи материала в печать еще не были закрыты. Однако отравление в СМИ стали называть норовирусной инфекцией, а «Дружба» продолжила заключать контракты с муниципальными образовательными учреждениями, хотя скандал не прошел для бизнеса Солодновой бесследно.

«Мы получили удар по репутации, так как столкнулись с массовой информационной атакой. Масштабная проверка всеми проверяющими органами — это особенность нашего бизнеса. К ней мы относимся спокойно. Проверяется все — та ли доска, те ли ножи, используются ли перчатки и так далее. На выходе мы получаем штрафы, которые выписываются как на работников, так и на компанию. Для



работников любые штрафы серьезные, — рассказывает в одном из интервью Татьяна Солоднева. — Пока выявлены определенные незначительные санитарные нарушения при проверке, которые не могли влиять на вспышки: где-то работали, например, без перчаток. Остается риск получить штраф на сумму более 100 тысяч рублей. Но мы даже не будем судиться по этому поводу. Для нас главное — найти допущенные ошибки и исправить их».

Исправлять ошибки сотрудники «Дружбы» будут в 2021 году в относительно новом для себя сегменте. Кормящая рука Солодновой протя-

нулась к детским садам Тольятти и Ставропольского района.

В марте 2021 года «Дружба» заключила контракты на сумму 78 млн рублей с десятком тольяттинских детских садов. Еще пять школ и 11 детских садов Ставропольского района Самарской области за тот же период заключили контракты с компанией «Гамма-плюс» на организацию питания общей стоимостью более чем 64 млн рублей. До этого года объем контрактов «Гаммы-плюс» не превышал 3,2 млн рублей в год. Выход на детские сады Тольятти и Ставропольского района дал бизнесу Татьяны Солодновой новый уровень работы с бюджетом муниципалитета и родителей воспитанников муниципальных учреждений.

Как известно, в школах из бюджета возмещается лишь питание так называемых льготников, их не более 10% от учащихся. Да и на платной основе питаются около 70% школьников. В детских садах питание получают 100% воспитанников. «Ребенок в школе может не есть, ребенок в детском саду обязан питаться. Поэтому если у него есть аллергия, например, на лактозу или сахар, то мы должны построить ему отдельное меню, которое разрабатывается диетологами», — рассказывает о новых трудностях Татьяна Солоднева журналистам, продолжая, однако, бороться за контракты на организацию питания в дошкольных учреждениях.

Как будет дальше развиваться бизнес Татьяны Солодновой? «Ну о каком развитии бизнеса вы говорите?! У нас социально ориентированный бизнес, наша задача — обеспечивать детям качественное безопасное питание. Это и будем развивать. Будем выполнять свою работу, ответственно кормить детей», — скромничает Татьяна Солоднева в беседе с «Делом». Да не оскудеет рука кормящего. **Д**

— Виктория Петрова

АнтенМед®



**21 год проектируем, строим
и оснащаем объекты
здравоохранения**

**+7 800 200-75-97
info@antenmed.ru
antenmed.ru**



БОЯРСКИЙ ДВОР ПРЕМИУМ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



8 (846) 212-00-33
8 (927) 212-98-56
8 (937) 989-14-81
zhk-boyarskiydvor.ru