ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА SPECIAL

Обозрение

ЖУРНАЛ
О КОМПАНИЯХ
И ЛЮДЯХ
№10 (775)
НОЯБРЬ 2010 г.

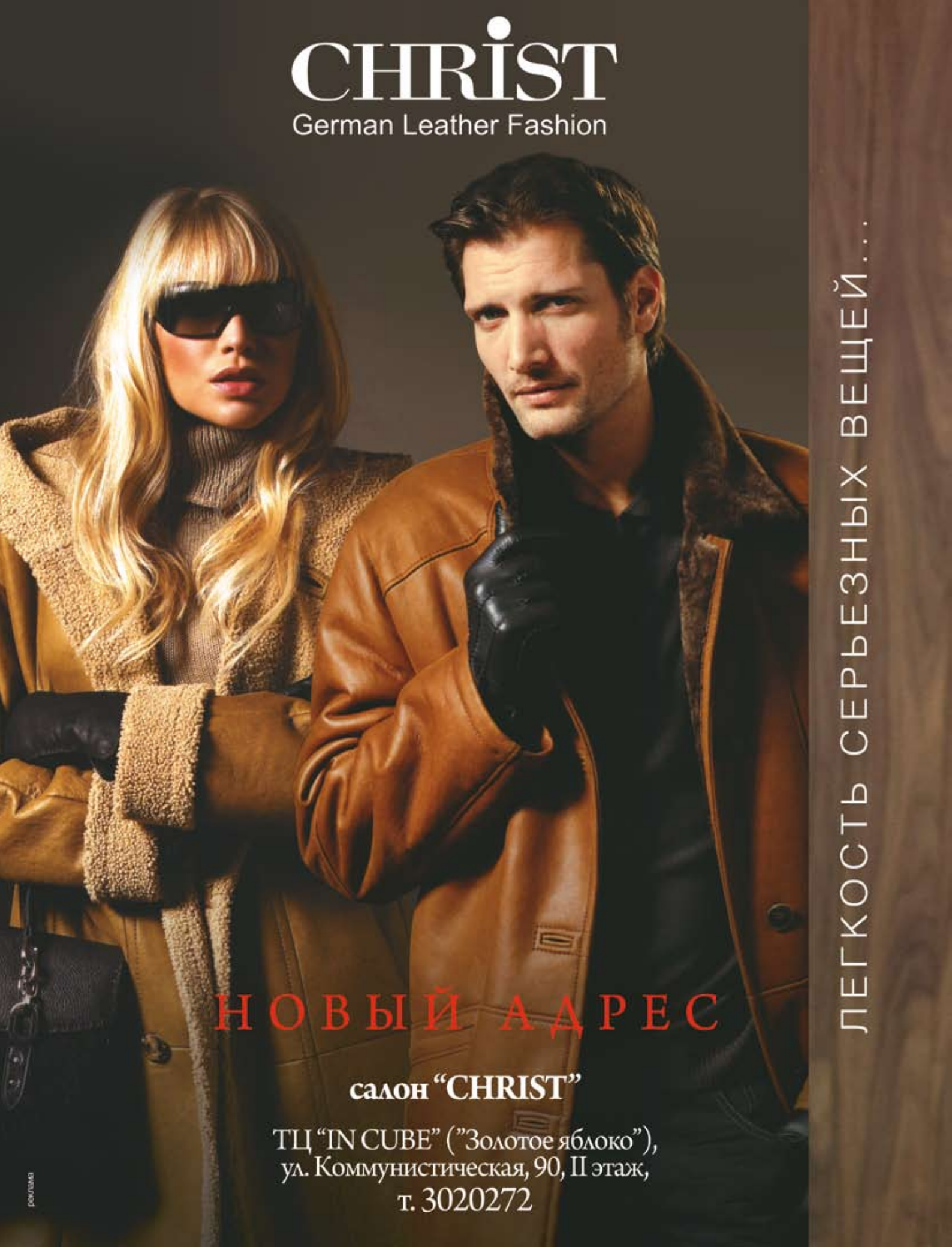
дело

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

ОЧИСТКА МИЛЕЕВА

НА ЧТО ПОТРАТИЛ ДЕСЯТЬ ЛЕТ БОРЬБЫ ЗА БИЗНЕС И ПОЛИТИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ **АЛЕКСАНДР МИЛЕЕВ?**




CHRIST
German Leather Fashion
ЛЕГКОСТЬ СЕРЬЕЗНЫХ ВЕЩЕЙ...
НОВЫЙ АДРЕС
салон "CHRIST"
ТЦ "IN CUBE" ("Золотое яблоко"),
ул. Коммунистическая, 90, II этаж,
т. 3020272

ТСК
TSK-SAMARA.RU

(846) 97-97-086

РОССИЯ, САМАРА,
ПРОЕЗД МАЛЬЦЕВА, 4

ГАЗПРОМ НЕФТЬ



КОМПЛЕКСНОЕ СНАБЖЕНИЕ ТОВАРАМИ ПРОМЫШЛЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

реклама


Elegance is an attitude*
Олег Меньшиков
НОВЕЛЛА
Самара, ул. Куйбышева, 91
тел. (846) 332-83-38
www.longines.com *Элегантность как стиль жизни

LONGINES®





Longines Admiral

Новогодняя ночь 2011

31 декабря

МАСКАРАД

в гостиничном комплексе

«Русская охота»

- Конкурс на лучший маскарадный костюм среди взрослых и детей
- Праздничная программа
- Лучшие вокальные и танцевальные коллективы Самары
- Дед Мороз и Снегурочка • Дискотека
- Фейерверк • С детьми работает аниматор

ЦЕНА НА 1 ПЕРСОНУ:
18000 (с проживанием). **10000** (без проживания)
Дети до 6 лет **бесплатно**! Для детей с 6 до 14 лет **скидки**!

1 января

- Для взрослых – похмельная вечеринка с караоке и пивом в подарок!
- Для детей – зимние забавы на свежем воздухе

Специальное предложение!

Желающим продолжить свой отдых в «Русской охоте» предоставляется в подарок любая услуга на выбор 1 час (катание на лошадях, коньки, лыжи, бильярд, бани и сауны)



реклама

Приглашаем на новогодние корпоративы

Для Вас 3 зала вместимостью
от 30 до 350 человек

Специальное банкетное меню,
представленное блюдами русской
и европейской кухни

Большой выбор блюд,
приготовленных на «живом» огне

Профессиональное музыкальное
оборудование

Возможность организации
командных игр
на свежем воздухе







Сеть ресторанов
Группы Компаний
ВИД
www.vidgroup.ru

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС
РУССКАЯ ОХОТА®

«Гостиничный комплекс «РУССКАЯ ОХОТА»
Самарская область, Волжский район, п. Курумоч

Подробности по телефонам:
993-66-99
8-927-90-90-939

дело
ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ
ноябрь 2010

Итоги

Вундеркинды
«ТОП 300 компаний среднего бизнеса»
стр. 10-15

Золотая середина
100 лучших компаний
стр. 16-17

Золотая середина
200 самых динамичных компаний
стр. 18-21

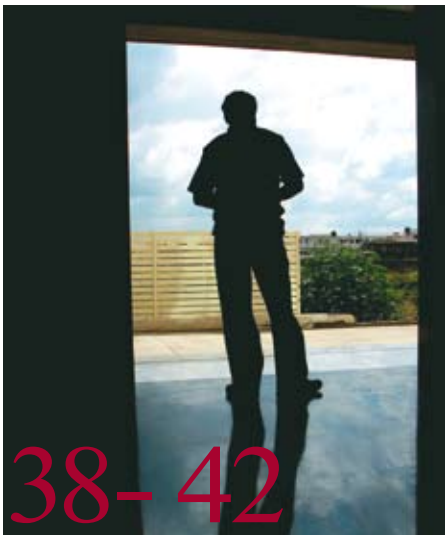
Игроки

Золотой берег Пинегина
стр. 24-25

Серединка Багаева
стр. 30

Кисельные берега
стр. 32-33

Выключатели
стр. 36



ДОКТОРСКАЯ МНАЦАКАНЯНА

Почему сегодня один из крупнейших в регионе зернотрейдеров и лендлордов прячется от журналистов?

ДЕЛО. Экономическое обозрение №10 (775), НОЯБРЬ (8.11.2010)

УЧРЕДИТЕЛЬ ООО «Печатное дело»
ИЗДАТЕЛЬ ООО «Печатное дело»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Елена Неманова
И.О. РЕДАКТОРА Роман Аврусин
ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ Александр Коршунов
НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ: Вера Андриянова, Виктория Антонова, Виктория Петрова, Полина Ермалюк
ОТДЕЛ ФОТОИЛЛЮСТРАЦИЙ: Михаил Новоселов, Игорь Горшков, Маргарита Андриянова
ДИЗАЙНЕР Виталий Севостьянов
ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:
НАЧАЛЬНИК Наталья Щукина, E-mail: shukina@delo.smrtlc.ru
тел.: 334-69-23, 342-50-22, 342-50-27
E-MAIL: reklama_delo@delo.smrtlc.ru
МЕНЕДЖЕРЫ: Надежда Погорелова, Людмила Казадаева, Ольга Щербачева, Елена Фролова, Елена Третьякова, Марина Квятковская.

Издается с 1992 года.
АДРЕС РЕДАКЦИИ: г. Самара, ул. Ерошевского, 3, литер С3, офис 503.
Телефоны: (846) 334-59-21, 342-50-27. Факс (846) 334-67-13.
E-MAIL: roman@delo.smrtlc.ru
Зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Самарской области. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ТУ 63-00138 от 7 октября 2009 года.
Тираж 6 940 экз.

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

Цена свободная

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

САМАРСКОЕ Обозрение

БАНК
Форштадт
Всегда на твоей стороне!

- кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
- предоставление банковских гарантий
- открытие, ведение и комплексное расчетно-кассовое обслуживание рублевых и валютных счетов
- системы дистанционного обслуживания
- срочное привлечение денежных средств
- аренда сейфовых ячеек

Филиал «Самарский» АКБ «Форштадт» (ЗАО)
Россия, 443071, г. Самара, Волжский проспект, 37
Тел.: (846) 242-22-12, (факс) 242-30-80
www.forshtadt.ru

АКБ "Форштадт" (ЗАО) Генеральная лицензия ЦБ РФ №2208

Реклама

ПГСГА

ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ

Высшее образование — фундамент карьеры!

Об академии:

Поволжская государственная социально-гуманитарная академия ведет свою историю от Учительского института, торжественное открытие которого состоялось в Самаре 16 октября 1911 года. Вуз пережил обе мировые войны, расцвет и закат СССР, а теперь активно участвует в формировании нового демократического общества, являясь одним из лучших педагогических и лингвистических вузов России. В 1994 году Куйбышевский государственный педагогический институт переименован в Самарский государственный педагогический университет.

В 2009 году учредитель вуза Министерство образования РФ, проанализировав направления, по которым вуз готовит специалистов, приняло решение о придании вузу специализированной профильной формы «академии». С этого момента начался новый этап развития одного из ведущих самарских вузов - Поволжской государственной социально-гуманитарной академии (ПГСГА).

Обращение декана факультета:



ШАЛИФОВА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА

Декан факультета, кандидат филологических наук, доцент, выпускница факультета иностранных языков Куйбышевского государственного педагогического института

Высшее образование на факультете иностранных языков ПГСГА - это превосходные знания в области выбранного языка (английский, французский, немецкий, итальянский) и культуры его страны, а также мощная коммуникационная база, стирающая границы между людьми и странами.

Основная часть учителей иностранных языков в Самарской области окончили наш факультет, но наши выпускники находят себя не только в педагогике. Они успешны в разных сферах деятельности нашей страны и за рубежом: где требуется умение общаться с людьми и знание иностранного языка.

За более чем полувековую историю факультет стал центром для многих международных контактов Самарской области: Академия активно сотрудничает с вузами Франции, Германии, Италии в реализации совместных научных проектов и обменных программ.

Выпускники факультета иностранных языков:



ЗАХАРОВА ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА

Директор Школы бизнеса Самарского института делового образования (СИДО), обладатель степени MBA Открытого Университета Великобритании.



ИВАНОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА

Директор МОУ «Гимназия №3» городского округа Самара.



ШАБАЕВ СЕРГЕЙ ФЕДОРОВИЧ

Руководитель Департамента образования Администрации городского округа Самара.



ГОВЕРДОВСКАЯ ЛИДИЯ ПЕТРОВНА

Декан факультета государственного и муниципального управления Международного института рынка, кандидат филологических наук, доцент.



ТОРЧИЛИНА ТАТЬЯНА ВАЛЕРЬЕВНА

Директор Дома Cartier г. Москва.



ДУДНИКОВ ВАЛЕРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Доцент кафедры социального менеджмента и управления образованием в Поволжской государственной социально-гуманитарной академии.



БЕЗДУХОВ ВЛАДИМИР ПЕТРОВИЧ

Доктор педагогических наук, профессор, заведующий межфакультетской кафедрой педагогики ПГСГА, член-корреспондент Российской академии образования.



ХАРЬКОВСКАЯ АНТОНИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Кандидат филологических наук, профессор, заведующая кафедрой английской филологии Самарского государственного университета.



ДЕМЕНТЬЕВА ЛАРИСА ГРИГОРЬЕВНА

Профессор, кандидат филологических наук, заведующая кафедрой иностранных языков Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии.



ВЫШКИН ЕФИМ ГРИГОРЬЕВИЧ

Доктор философских наук, профессор, проректор по международным связям Самарского государственного архитектурно-строительного университета, зав. кафедрой лингвистики и межъязыковой коммуникации, директор центра лингвистической подготовки и перевода.

Лицензия: серия АА 001447 № 1440 от 26.05.2009 г. выдана Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки. Аттестация: приказ № 1322 от 09.03.2004 Минобразования РФ. Аккредитация: свидетельство о государственной аккредитации № 1917 от 26.05. 2009 г.

Реклама



ИТОГИ

ВУНДЕР

Как превратить сто тысяч в сто миллионов за три года? «Дело» представляет второй специальный проект «ТОП 300. Лучшие и самые динамичные компании среднего бизнеса Самарской области»

ТАКЖЕ В РАЗДЕЛЕ:

16 ТОП 100. Лучшие. Компании с выручкой 5-300 млн рублей

18 ТОП 200. Динамичные. Компании с выручкой 100-300 млн рублей

19 ТОП 200. Динамичные. Компании с выручкой 50-100 млн рублей

> Кто из нынешних представителей «золотой середины» дорастет до «золотой тысячи»

КИНДЫ

НАЗВАНИЯ ИХ КОМПАНИЙ пока мало что говорят большинству бизнесменов, а имена известны разве что партнерам и ближайшим конкурентам. Их офисы не украшают пышные вывески, кабинеты – дорогая мебель, а приемные – элитные секретарши и суровые охранники. Обороты их бизнеса пока не поражают воображение, а шансы пробиться в списки региональной бизнес-элиты сможет оценить редкий венчурный инвестор. Они торгуют всем подряд, строят, что придется, и производят то, за что другие не берутся. Однако все они мечтают о миллиардных состояниях, полны дерзости и самых амбициозных планов. Лишь немногим из них удастся выбиться в люди, не разориться и не наделать непоправимых ошибок. Но кто-то – этого точно добьётся.

Они – лучшие и самые динамичные компании среднего бизнеса Самарской области, к которым стоит присмотреться внимательнее уже сегодня. Среди будущих участников «золотой тысячи» «Дела», очевидно, немало нынешних представителей «золотой середины». Об их скромности и наивности через какие-то 10-15 лет забудут так же, как о первых кооперативах Николая Чудаева, шапках Виктора Суркова и грибницах Михаила Калмыкова.

Кто сегодня идет этим путем?

В специальном номере «Дело» представляет подготовленные по новой методике рейтинги ста лучших (работающих без убытков не менее трех лет) и двухсот самых динамичных компаний среднего бизнеса Самарской области (подробнее о методике на странице 17).

ЛУЧШИЕ

ООО «НЕФТЕСТРОЙПРОЕКТ»
Выручка *204 млн рублей (+465,8%*)*
«Дочка» новокуйбышевской строительной компании «Самаранефтегазстрой» (СНГС). Занимается проектированием нефтепроводов, газопроводов, конденсатопроводов; разработкой нефтяных, газовых, газоконденсатных месторождений; строительством. Рост выручки обеспечили проектные работы на подрядах головной компании.

ООО «ГАЛС»
Выручка *191 млн рублей (+1464,4%*)*
Компания появилась в ноябре 2007 года и зарабатывает на торговле металлом. Принадлежит бизнесмену Алексею Панферову. Несмотря на саратовскую прописку, находится в Самаре. Панферову удалось поднять свой бизнес за два года, хотя региональный рынок металлоторговли переполнен, а время становления «Галса» пришлось на кризисный период.

ГУП «АГРО СЕРВИС»
Выручка *192 млн рублей (+988,2%*)*
Компания, принадлежащая министерству имущественных отношений Самары, была зарегистрирована еще в декабре 2002 года, но несколько лет не блистала результатами. В 2005-2007 годах ее годовой оборот колебался в диапазоне от полумиллиона до двух миллионов рублей, а небольшая прибыль чередовалась с убытками. Причины коммерческого прорыва 2009 года следует искать, видимо, в бюджетных инвестициях, направленных в уставный фонд ГУПа в рамках мер поддержки сельхозпроизводителей региона.

ООО «ДЕЛЬТА»
Выручка *150 млн рублей (+1079,5%*)*
Наверное, для среднего бизнеса это нормально – оставлять номер своего домашнего телефона как рабочий и потом отказываться по нему разговаривать на деловые темы. Телефон самарской компании «Дельта» на самом деле является домашним телефоном некоего господина Новокрещенова. По нему приглашают представительницу «Дельты», но рассказывать о своей компании она не хочет. Известно, что «Дельта» зарегистрирована в 2007 году. Компания принадлежит ее же директору Александре Нуйкиной и занимается розничной торговлей кондитерскими изделиями. Несмотря на все попытки, «Делу» так и не удалось разгадать секрет того, как Нуйкина смогла на третий год существования своего кондитерского бизнеса продать конфет, тортов и пирожных на 150 млн рублей (это по 410 тысяч рублей в день) и получить прибыль размером 177 тысяч рублей.


ДВЕ СЕСТРЫ Кондрашова и Шишкина оказались на «щите»

ООО «БИГ-С»
Выручка *55,4 млн рублей (+1685%*)*
«БИГ-С» - строительная компания, принадлежащая бизнесмену из Зубчаниновки Борису Гиршину, который также контролирует Зубчаниновский рынок. Фирма занимается гражданским и промышленным строительством. На сайте компании сообщается, что она существует с 1998 года и имеет собственную производственную и материально-техническую базу. Как пояснили «Делу» в компании Гиршина, основной объем работ «БИГ-С» связан с проектами «Роснефти»: для нефтяной компании зубчаниновский бизнесмен строит заправки, реализует проекты на «Новокуйбышевском НПЗ», «Самаранефтегазе», «Новокуйбышевском заводе катализаторов». На сайте компании сообщается также, что она выполняла работы на таких объектах, как «Куйбышевский НПЗ», «Бытовая химия», «Самараглавснаб», «Нефтехимия» в Новокуйбышевске, «Хелп-Сервис», Поволжский банк СБ РФ в Самаре.

ДИНАМИЧНЫЕ

ООО «ТЕХНОЛАЙН»
Выручка *200 млн рублей (+1662,8%*)*
Компания «Технолайн» прославилась строительством завода по производству нетканых материалов в Отрадном. Продукция имеет самое широкое применение: от дорожного строительства до нефтегазотрубопроводного. Строительство завода финансировали московские инвесторы. Объем инвестиций составил 19 млн евро. Еще до завершения строительства завода в прессе появлялась информация о том, что «Технолайн» хочет продать предприятие за 25 млн евро. Однако получать поздравления губернатора области по поводу открытия завода в 2008 году пришлось все же представителям московской компании. Сейчас о продаже отрадненского завода они не заговаривают.

Эксперты опасались, что в регионе будет недостаточный спрос на продукцию «Технолайна». Представитель компании Екатерина Хромушкина сообщила «Делу», что в настоящее время производство загружено на 80%. Продукция пользуется огромным спросом на рынке, утверждают в «Технолайне». Тем не менее за несколько лет работы отрадненскому предприятию не удалось стать коммерчески эффективным. При обороте в 200 млн рублей завод понес в 2009 году убытки в размере 119 млн рублей. Впрочем, потенциал роста завода эксперты оценивают положительно.

ООО «СВЕТСЕРВИС»
Выручка *247,4 млн рублей (+505%*)*
«Наш рост - это исключительно результат удачного стечения обстоятельств, – уверяли «Дело» в компании «СветСервис». - У нас совершенно неинтересный бизнес: продажа электрооборудования с наценкой в 5 копеек».

Предпринимательской деятельностью 30-летние владельцы компании Виктор Койнов и Андрей Конев занялись в 2000 году в рамках открытого ООО «Рось». Компания торговала оптом кожгалантерейными товарами. В октябре 2001 появилось розничное подразделение ООО ТД «Рось». Бизнес оказался неудачным, и оба юрлица были закрыты. В 2003 году у предпринимателей появились новые компании: «Элрос», «СветСервис», «Электролампы», «Роскабель», ТД «СветСервис». Основная сфера их деятельности - розничная и оптовая торговля электрооборудованием: магазин «Мечта электрика» на проспекте Победы, торговая точка на площадке ТЦ строительного рынка, оптовая точка на территории офисно-складской базы на Зубчаниновском шоссе. В планах предпринимателей начать собственное производство электрооборудования.

«Они торгуют дешевым китайским оборудованием в больших объемах и с небольшой наценкой. Раньше это называ-

**Средний темп роста 2007-2009 гг.*

лось спекуляцией, теперь коммерцией», - так характеризуют бизнес «СветСервиса» конкуренты. Несмотря на то, что совокупная выручка всех юрлиц Койнова и Коневу по итогам 2009 года составила 293 млн рублей, это не показатель роста бизнеса, уверены игроки рынка электротоваров: увеличение оборота связано с консолидацией показателей группы юрлиц в одном ООО и ростом цен на продукцию.

Пробиться Койнову и Коневу на рынке электротехнических товаров будет непросто, считают эксперты, так как конкуренция здесь страшная. Как метко заметил в разговоре с «Делом» представитель компании ООО «ЭТМ-Самара» Валерий Иванов, этот сегмент - «террариум единомышленников».

ООО «ВИКТОР И КО МЕГА-ЛОГИСТИК»

Выручка *165 млн рублей (+413,7%*)*

Многострадальный логистический бизнес до сих пор не сделал президента девелоперской компании «Виктор и Ко» Виктора Суркова счастливее. ООО «Виктор и Ко Мега-Логистик» (сейчас ООО «Мега-Логистик»), занимающееся транспортной обработкой грузов и их хранением, было образовано в мае 2006 года. Компания управляет построенным в 2008 году логистическим центром с терминалами класса «А» общей площадью 95,4 тыс. кв. м. Как известно, заполнить суперсовременный центр арендаторами Суркову не удалось, вследствие чего часть площадей превратилась в рынки автомобилей, запчастей и овощей. По данным сайта компании «Виктор и Ко», операторами терминала сегодня являются «Ашан», «Гамма», НЛК и другие компании. Несмотря на рост выручки, «Мега-Логистик» несла убытки. В 2008-2009 годах они составили 57 млн рублей. А вот кредиторская задолженность компании сократилась с 91 млн до 42 млн рублей. «Мега-Логистик» отметилась активной судебной деятельностью: в 2007 году через арбитражный суд она добивалась от областного минстроя признания права собственности на два корпуса мегакомплекса на Московском. Проблема была связана с тем, что строительство якобы велось без оформления всех разрешительных документов.

Перспективы логистического бизнеса Суркова до сих пор неоднозначны. Даже общее оживление на рынке вряд ли сделает в ближайшие годы логистику прибыльнее торговли автохламом.

ООО «НЕФТЕГАЗСПЕЦСТРОЙМОНТАЖ»

Выручка *144 млн рублей (+513,6%*)*

Новокуйбышевская компания «Нефтегазспецстроймонтаж» зарегистрирована в июле 2005 года и занимается покупкой и продажей недвижимого имущества. Совладельцы фирмы – московское ЗАО «СтройБизнесХолдинг» и Александр Корнеев. В разное время директорами новокуйбышевской компании были Алексей Вейман, Виктор Ракович и сам Корнеев. После весьма скромных финансовых результатов первых трех лет своего существования (начиная с 2005 года годовой оборот был 166 тысяч, 1,1 млн, 5,5 млн рублей) в 2008 году компания показала многократный рост выручки (до 74 млн рублей), которая через год увеличилась еще вдвое. В период своего стремительного роста НГССМ был прибыльным (3 млн рублей в 2008 году, 4,3 млн рублей в 2009 году), но закредитованным предприятием. Его кредиторская задолженность в 2009 году выросла с 30,5 млн до 50 млн рублей.

ООО «МАКСИМА»

Выручка *117 млн рублей (+925,7%*)*

Тольяттинская компания «Максима» («Гранд-Мишар») зарегистрирована в но-

ПРОИЗВОДСТВО

КРЫША ЛОМОНОСОВА

Собственники ЗАО «Кровля» в прошлом году заработали на самарских крышах без малого полмиллиарда рублей, увеличив выручку своих предприятий почти в 30 раз

ТОП 100 ЛУЧШИЕ

Место	*1*
Выручка (2009), млн руб.	*206,9*
Темп роста выручки (2009/2008)	*3084%*
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	*893%*

Лидер рейтинга «Дела» «100 лучших компаний среднего бизнеса» – ЗАО «Кровля» на самарском рынке производителей металлической кровли, объем которого его участники оценивают примерно в 12 млрд рублей в год, появилось в 2001 году. Хотя основной собственник и генеральный директор компании Юрий Ломоносов в кровельном бизнесе с начала 90-х. «В те годы мы открывали и закрывали много маленьких фирм со словом «кровля» в названии, появлялись партнеры, которые быстро выходили из бизнеса по причине малой рентабельности и большой трудоемкости», - вздыхает Ломоносов.

В 1998 году в очередную компанию с «ключевым» словом в названии пришли новые сотрудники. Проработав около трех лет, они стали ее совладельцами. Так появилось ЗАО «Кровля», 25% которого принадлежит Вадиму Силантьеву, чуть больше 10% - управляющему компанией и директору Игорю Кобозеву и столько же молодому партнеру Ломоносова - Игорю Сбитневу. Ломоносов имеет решающий голос и в ЗАО «НПЦ «Кровля», и соответственно в его дочернем предприятии ООО «Кровля». Обороты последнего с 2008 года превышают 200 млн рублей.

В кризисный 2009 год многие компании «посыпались с крыш». «Проблемы экономики сильно сказались на рынке», - согласен председатель правления российской Ассоциации переработчиков стали с покрытием (АПСП) Дмитрий Баран. На этом фоне возросшая в десятки раз по сравнению с 2008 годом прибыль всех «Кровель» Ломоносова и партнеров выглядит особенно удивительно. «ЗАО «Кровля» - одна из немногих планомерно движущихся вперед и с каждым годом отвоевывающих свою долю рынка компаний», - признает заместитель директора конкурирующей компании «Мастер-Профиль» Сергей Кувшинов.



ОКНО В ЕВРОПУ
Юрий Ломоносов учится рубить окна в самарских мансардах по европейским стандартам

Сегодня у «Кровли» 1700 кв. м цехов, в которых, по оценке экспертов АПСП, компания производит едва ли не шестую часть всего кровельного профиля области. Откуда рост? «В тендерах не участвуем, займами не увлекаемся - до 2005 года развивались на собственные средства. «Кредиторка» 2009 года - около 15 млн рублей. Ставку делаем не на продажу погонных метров, а на предоставление сопутствующих услуг и реализацию дополнительных материалов», - объясняет «секрет» Ломоносов. Насколько надежной окажется «крыша» его бизнеса – покажут итоги нынешнего года. *- Виктория Петрова*

ябре 2007 года и занимается продажей и техобслуживанием автомобилей. Как сообщил «Делу» ее директор Владимир Крылов, сначала «Максима» была официальным дилером автомобилей Cherry. Но, посчитав убытки, которые компании принесли последние два года (170 тысяч рублей в 2008 году и 974 тысячи рублей в 2009 году), она отказалась от этого направления. В 2009 году «Максима» работала по договору поставки с «Ижавто», производящим автомобили марок Kia, Иж, ВАЗ. Она вышла в плюс, показав 1,7 млн рублей прибыли, но при этом нарастила кредиторскую задолженность с 9,8 млн до 16,7 млн рублей. Из-за проблем на Ижевском заводе сотрудничество было приостановлено на некоторое время, но сейчас «Максима» возобновляет поставки и рассчитывает на то, что будет поддерживать отношения с заводом и дальше. Также в 2009 году «Максима» выиграла ряд контрактов на поставку автомобилей ВАЗ для ФТС России, ГУЧ НПО «Профессиональный лицей №8», ГУ-УПФ РФ по Грибановскому району.

ООО «УНИВЕРСАЛ ТУР»

Выручка *108 млн рублей (+943,1%*)*

Базирующаяся в аэропорту «Курумоч» компания «Универсал тур» аффилирована ГК «Вид», существенная часть бизнеса которой выстроена вокруг самарского аэропорта. «Универсал тур» зарегистрирован в ноябре 2005 года гражданином России и ООО «Универсал групп». По данным на апрель 2010 года, учредителями компании числятся ООО «Расип Трэвел» и двое граждан России. «Универсал тур» занимается консолидацией туристических авиатуров. «Для нас это новое направление, поэтому и динамика высокая, - пояснили «Делу» в компании. - В этом году работали неплохо. Планы радужные, но сказать, сбудутся ли они, сложно – рынок все еще не стабилен».

ООО «СЕРВИС КРЕПЛЕНИЯ СКВАЖИН — ТЕХНОЛОГИИ»

Выручка *101 млн рублей (+547,5%*)*

Российско-украинская компания «Сервис крепления скважин — Технологии» зарегистрирована в мае 2007 года в Самаре и работает в сфере услуг по добыче нефти и газа. Ее совладельцы - двое граждан России и граждане Украины Андрей Скочеляс, Ярослав Гаврилов, Павел Мазурок. Плоды российско-украинского проекта на самарской земле неоднозначные. Параллельно с увеличением оборотных средств «СКС – Технологии» с каждым годом теряет в доходе. Если первые два года принесли компании небольшую прибыль, то в 2009 году она огорчила своих хозяев убытком в 3,6 млн рублей. К тому же за год ее кредиторская задолженность увеличилась с 21 млн до 60 млн рублей. Такая высокая долговая нагрузка может означать как то, что сейчас компания активно инвестирует в свое развитие, так и то, что бизнесмены переоценили свою необходимость в среде местных нефтяников.

ООО «МОБИЛ ПЛЮС»

Выручка *91,8 млн рублей (+2608%*)*

Когда-то Екатерина Кондрашова работала в крупной компании на рынке металлопроката «Волгапрофиль». Накопив опыт и связи, она решила открыть свой бизнес. В сентябре 2007 года вместе со своей сестрой Еленой Шишкиной она основала «Мобил плюс».

Компания является официальным дилером завода «Термостепс-МТЛ» - одного из крупнейших российских производителей строительных теплоизоляционных материалов, также периодически занимается продажей профнастила «Электрощита». У МП открыт дополнительный офис в Москве. Выручив в первый год всего 135 тысяч рублей, предприимчивые сестры очень скоро вышли на неплохие обороты: 86 млн рублей в 2008 году и 92 млн рублей в 2009 году. «Мы выросли, потому что рынок раскрутили. Плюс новые хозяева пришли на завод, дали дышать», - рассказывает Кондрашова. В 2009 году бизнес принес ей с сестрой 2,6 млн рублей чистого дохода. География поставок МП ограничивается в основном расстоянием до одной тысячи километров: Пенза, Саратов, Ульяновск, Уфа, Казань, реже Иркутск, Омск. В этом году госпожа Кондрашова ожидает повышения объема продаж своей компании где-то на 15% и рассчитывает на дальнейший

ОПЫТ

«ОТЦЫ» – «ДЕТЯМ»

Совладелец компании «Смартс» Геннадий Кирюшин в начале 90-х с жадностью кинулся в коммерцию: ресторанный бизнес, продуктовая торговля, телеком. Свое призвание он понял в 1994 году, когда его телекоммуникационная компания должна была вот-вот получить лицензию GSM. Большие деньги пришли быстро, но чего это стоило. «До этого мы два года несли серьезные затраты и балансировали на грани разорения. Если бы нас захотели тогда прихлопнуть, то легко бы это сделали. У нас были огромные капвложения. А кредиторов было очень трудно убедить в том, что можно вложить несколько миллионов долларов, а потом каждый год получать десятки миллионов. Нам приходилось использовать больше десяти источников финансирования, продавать пакеты акций будущей компании, - вспоминает о финансовых трудностях Кирюшин. - Каждый новый этап в развитии был рискованным ходом. Или вылетишь, или перейдешь на более высокую ступень».

Бывший милиционер и чиновник Алексей Чигенев тоже не в одночасье стал крупным мостостроителем и фаворитом областного бюджета. После безуспешной раскрутки противоугонных устройств он, основав компанию «Волгоспецстрой», еще пару лет довольствовался остатками на рынке строительства гидротехнических сооружений. «Когда мы были меньше, было намного интереснее, потому что мы стремились к расширению, к новому. А теперь есть опасность, как бы штаны не порвать, поэтому включаешь тормоза», - откровенничает оборачивающий по два-три миллиарда в год Чигенев. «Если компания сразу получит большие объемы на госзаказах, то высока вероятность, что она их не выполнит и дискредитирует себя. Лучше начинать с малых заказов, доказать на них свою состоятельность, показать качество, умение выходить из кризиса. Тогда заказчики тебя сами найдут», - наставляет молодых бизнесменов Чигенев, хотя наверняка знает о способах добиться лояльности властей что-то еще.

Владелец крупной самарской автодилерской компании вспоминает о временах становления с тоской. «Раньше доходы доставались значительно легче. И управлять маленьким бизнесом было проще. А теперь эффективность стала меньше, риск больше. Большому кораблю – большую торпеду», - вздыхает бизнесмен. В потенциал современного среднего бизнеса он не верит. «Чтобы шагнуть из среднего бизнеса в крупный, надо вкалывать и рационально расходовать средства, чего у нас не принято. Для учредителей модно не работать, а отдыхать, делать дорогие покупки, носить дорогие одежды. Все это бизнесу вредит», - ворчит автодилер.



СТРОИТЕЛЬ КИРОВСКОГО МОСТА Чигенев начинал с продаж противоугонных устройств

рост. «Если банковская система не рухнет, как в этот кризис», - уточняет она. У компании серьезный интернет-магазин и неплохие возможности для роста, уверены эксперты.



САМОСАД
«Кошелевка» Сивакова попала «в яблочко»

ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ АГНИ»

Выручка *86,8 млн рублей (+1366%*)*

«Издательский дом Агни» работает в Самаре еще с 1990-х годов и, к сожалению, никакого особого роста в последнее время не демонстрирует. Появившаяся в рейтинге «Дела» компания образовалась в результате реорганизации общества.

ИД принадлежит Международной общественной организации «Центр духовной культуры» (99,99%) и Лидии Черноусовой (0,01%). Как пояснил «Делу» коммерческий директор компании Геннадий Карев, реальные объемы бизнеса издательского дома за последние три года существенно не изменились. «Наша выручка падала вместе с рекламным рынком. Сегодня постепенно восстанавливается. Поменялись только сегменты: мы пришли в печать книг, постеров, каталогов и представительской продукции», - сообщил Карев.

ООО «МЕТАЛЛОСНАБ»

Выручка *85 млн рублей (+8396%*)*

Компания «Металлоснаб» основана Борисом Ривкиндом и Леонидом Котельниковым в 2007 году и занимается продажей труб и металлопроката. В год своего основания она успела выручить всего 12 тысяч рублей, поэтому ее дальнейшая стремительность неудивительна, хотя и не отражает реального изменения размера бизнеса Ривкинда и Котельникова. Как пояснили «Делу» в компании, они работают на этом рынке с 1992 года, однако организация неоднократно меняла названия и форму собственности. По данным «СПАРК-Интерфакса», Ривкинд был директором основанного в 2002 году ЗАО «СамараМетСнаб», а также руководит компаниями «АГИС-Поволжье» (2005) и ООО «СамараМетСнаб» (2004). География сбыта «Металлоснаба» охватывает многие города России. Одно время компания занималась поставками в Казахстан. В Самаре, по словам представителя «Металлоснаба», сильная конкуренция на рынке металлопроката. В частности, здесь работают крупные игроки, представляющие заводы «Мечел», «Северсталь». В отличие от них «Металлоснаб» не имеет своего производства и работает как трейдер. Несмотря на экономические сложности, в 2008-2009 годах компания демонстрировала рост продаж и была прибыльной (717 тысяч рублей в 2009 году). «Увеличилась номенклатура, тоннаж на складе. Деньги есть. Мы и сейчас движемся по нарастающей», - заявили в «Металлоснабе».

ООО «ТЕХНОСТРОЙ»

Выручка *79,9 млн рублей (+5892%*)*

Строительная компания «Техностройсервис» зарегистрирована в Самаре в 2007 году Валерием Жидовым и Олегом Зайчиковым. Это лишь одна из нескольких фирм строительной и околостроительной отраслей, контролируемых той же группой бизнесменов. В частности, им близки компании «XXI век» (розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления), «Волга-ЛюксСтрой» (кровля) и ведущие строительную деятельность «Волга-люкс», «Поволжьестрой» и «Спецстрой». Вопреки правилам кризис не засосал компанию «Техностройсервис» в трясину убытков. Ее прибыль в 2009 году составила 1,9 млн рублей. Кредиторская задолженность сократилась с 59 млн до 45 млн рублей.

ООО ФИРМА «СЕРВИС»

Выручка *35,6 млн рублей (+2070,2%*)*

Компания зарегистрирована в Тольятти в 2007 году и официально принадлежит Марине Клементьевой. Управляет ею бизнесмен Виктор Клементьев. Он контролирует множество компаний в Самаре и Тольятти, занимающихся строительством, ремонтом, торговлей стройматериалами, лесоматериалами, офисным оборудованием. В разное время он был директором компаний в Тольятти («ВолгаСпецСнаб», ликвидированная компания «Стройресурс», фирма-банкрот «Компания «Сервис»), в Самаре («ПолиПром-Самара», «Промышленные полы Самара») и в Москве («Промышленные полы центр»). В арсенале некоторых из них - подряды Приволжского таможенного управления. В частности, фигурант рейтинга в 2009 году поставлял для таможенников услуги по ремонту служебной квартиры и административно-производственных зданий на общую сумму порядка 5,4 млн рублей. «Сейчас мы строим жилые дома и торговые центры в Тольятти и Самаре», - лаконично сообщил «Делу» Клементьев.

ОАО «КОШЕЛЕВКА»

Выручка *13,8 млн рублей (+2183,5%*)*

Один из яблочных королей Самарской области, самарский бизнесмен Иван Сиваков, контролирующий компанию «Бакалея», «Оптовый рынок «Самара», производство соков «Иваныч», выращивает плоды «познания добра и зла» в Сызранском районе с 2001 года.

Попавшее в рейтинг «Дела» ОАО «Кошелевка» появилось в июле 2004 года. Как рассказал «Делу» директор «Кошелевского посада» Александр Сердобинцев, компания была создана для обработки сельхозземель в Сызранском районе. Площадь обрабатываемых угодий на данный момент составляет 6 тысяч га. Выращиваемые культуры - пшеница, нут, соя. Сердобинцев не берется прогнозировать результаты 2010 года, пока не закончилась уборка урожая, но уже называет его провальным: «Из-за недополученного урожая компания понесет ущерб».

ООО «ПРОМСПЕЦМОНТАЖ»

Выручка *12,1 млн рублей (+4158%*)*

Тольяттинская компания, занимающаяся эксплуатацией газового хозяйства и магистральных трубопроводов, образована в ноябре 2006 года Сергеем Дибровым. Его полный тезка в свое время возглавлял ГОМ-4 Автозаводского РОВД Тольятти. Огромный рост выручки компании связан с ее более чем скромным размером. В свой первый финансовый год «Промспецмонтаж» заработал всего 7 тысяч рублей. Впрочем, если выявленное «Делом» сходство имен не случайно, у компании есть шанс продолжить свой рост.

-Виктория Антонова

**Средний темп роста 2007-2009 гг.*

100 лучших компаний среднего бизнеса

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Город/Район	Руководитель	Выручка (тыс.руб.) 2009 г.	2008 г.	2007 г.	Темп роста (%) 2009/2008 гг.	2008/2007 гг.	Средний темп роста, %
1	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 200-300 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	1	ЗАО "Кровля"	Самара	Игорь Кобозев	206907	6707	2594	3 084,9	258,6	893,1
2	2	ООО "НефтеСтрой Проект"	Новокуйбышевск	Сергей Сутягин	204289	126878	9417	161,0	1 347,3	465,8
3	3	ООО "Сияние"	Самара	Вячеслав Остроухов	217999	54741	22976	398,2	238,3	308,0
4	4	ОАО "Интайм"	Самара	Сергей Кузнецов	242720	138627	44349	175,1	312,6	233,9
5	5	ГУП "ППЖ и СМР"	Самара	Евгений Евгеньев	203123	117333	38403	173,1	305,5	230,0
6	6	ОАО "Оргтехнефтестрой"	Самара	Леонид Тренин	277289	79346	67487	349,5	117,6	202,7
7	7	ЗАО "Самарская лизинговая компания"	Самара	Виктор Платчихин	281757	199905	78239	140,9	255,5	189,8
8	8	ООО "Красноярское молоко"	Клявлинский р-н	Роман Муковнин	281216	190336	135199	147,7	140,8	144,2
9	9	ЗАО "Ремстрой"	Сызрань	Роман Ларионов	286721	201722	194684	142,1	103,6	121,4
2	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 150-200 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	10	ООО "Галс"	Самара	Александр Логинов	191081	61275	891	311,8	6 877,1	1 464,4
2	11	ООО "Дельта"	Самара	Александра Нуйкина	150103	53855	1288	278,7	4 181,3	1 079,5
3	12	ГУП СО "Агро Сервис"	Самара	Николай Анкуда	192468	5282	1971	3 643,8	268,0	988,2
4	13	ООО "Техтрансстрой"	Самара	Виктор Морозов	178395	103547	10965	172,3	944,3	403,4
5	14	ООО "Монолитстрой"	Самара	Андрей Сакриер	167902	71834	17145	233,7	419,0	312,9
6	15	ОАО "Сокар"	Самара	Андрей Жеребенков	161611	107250	16671	150,7	643,3	311,4
7	16	ООО "Самарская торговая компания"	Самара	Елена Курлыкова	191912	117421	23349	163,4	502,9	286,7
8	17	ООО "Резерв"	Самара	Владимир Зуев	150151	53089	43840	282,8	121,1	185,1
9	18	ООО "Волжская газовая компания"	Жигулевск	Виталий Коротких	174178	118726	64269	146,7	184,7	164,6
10	19	ООО "Скорпион"	Безенчукский р-н	Владимир Денисов	167051	118761	66922	140,7	177,5	158,0
11	20	ООО "СК-Промавто"	Тольятти	Алексей Герасимов	156516	101947	92659	153,5	110,0	130,0
12	21	ОАО "СПК "Роман"	Самара	Валентина Голдобина	151688	108879	92622	139,3	117,6	128,0
3	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 100-150 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	22	ООО "Нефтегазспецстроймонтаж"	Новокуйбышевск	Виктор Ракович	144478	73604	5477	196,3	1 343,9	513,6
2	23	ООО "Ковчег"	Тольятти	Мнацакан Бостанчян	117562	47153	9559	249,3	493,3	350,7
3	24	ООО "ТехноРесурс"	Тольятти	Андрей Котов	147480	112131	13018	131,5	861,4	336,6
4	25	ООО "ИСТвил"	Тольятти	Ирина Родина	114836	60179	16548	190,8	363,7	263,4
5	26	ООО "АВР-Центр"	Самара	Дмитрий Скоробогатов	137314	68389	19948	200,8	342,8	262,4
6	27	ООО "Стрит"	Самара	Александр Башкатов	118375	50912	18743	232,5	271,6	251,3
7	28	ООО "Весна"	Кинельский р-н	Мулдабек Берсигуров	122841	38635	19511	318,0	198,0	250,9
8	29	ООО "Самтек"	Самара	Михаил Кармазанов	102649	75596	17320	135,8	436,5	243,4
9	30	ООО "Нефтехиминжиниринг"	Самара	Константин Ивонтьев	119933	88461	24214	135,6	365,3	222,6
10	31	ООО "Жигулевский водочный завод"	Жигулевск	Владимир Корнев	127011	64176	48875	197,9	131,3	161,2
11	32	ООО "HaDo"	Отрадный	Наталия Синицына	119208	68146	48180	174,9	141,4	157,3
12	33	ООО "Имтрейд-групп"	Самара	Константин Захаревский	113030	59899	51786	188,7	115,7	147,7
13	34	ООО "Регион-Техно"	Тольятти	Урал Якупов	112371	71172	51891	157,9	137,2	147,2
14	35	ЗАО "Квадрат плюс"	Тольятти	Виталий Кретов	139342	92334	73526	150,9	125,6	137,7
15	36	МУП Алексеевский комбинат коммунальных предприятий и благоустройства	Кинель	Михаил Туркин	140395	91326	74279	153,7	122,9	137,5
16	37	ООО "Компасс-Розница"	Тольятти	Алексей Сарафанов	138308	97273	74114	142,2	131,2	136,6
17	38	МП "Спецкомбинат ритуальных услуг"	Самара	Александр Шатохин	142311	95437	76342	149,1	125,0	136,5
18	39	ООО "Кондитер-Бест"	Самара	Станислав Кузнецов	139895	91286	76963	153,2	118,6	134,8
19	40	ООО "Наша аптека"	Нефтегорский р-н	Сергей Звягинцев	108674	78924	60054	137,7	131,4	134,5
20	41	ООО "Парус"	Самара	Виктор Ломакин	119610	79746	74072	150,0	107,7	127,1
21	42	ООО ОФХ "Возрождение-1"	Безенчукский р-н	Владимир Канндалов	115372	84440	77230	136,6	109,3	122,2
4	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 50-100 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	43	ООО "Б.И.Г.-С"	Самара	Борис Гиршин	55360	33385	195	165,8	17 120,5	1 684,9
2	44	ООО "Энерготехсервис"	Жигулевск	Анатолий Дмитрачков	83008	13827	1295	600,3	1 067,7	800,6
3	45	ООО "Стандарт-Экс"	Кинель	Сергей Санченко	60285	5714	1434	1 055,0	398,5	648,4
4	46	ООО "Исток"	Волжский р-н	Андрей Суханов	89933	55141	2164	163,1	2 548,1	644,7
5	47	ООО ПКФ "Тольятти-Котлоремонт"	Тольятти	Олег Алпатов	75598	19186	2740	394,0	700,2	525,3

Второй год подряд журнал «Дело» представляет рейтинг самых динамичных компаний среднего бизнеса Самарской области.

В этом году методика рейтинга претерпела изменения. Участники рейтинга были распределены по двум группам:
1. 100 самых динамичных компаний, демонстрировавших прибыль на протяжении трех последних лет, - лучшие компании;
2. 200 самых динамичных компаний без учета показателя прибыль (убыток) на протяжении трех последних лет.

Виды деятельности

- автопромышленность
- нефтегазовая промышленность
- транспортировка нефти и газа
- электроэнергетика
- химическая промышленность
- связь
- металлообработка
- аренда легковых автомобилей
- транспорт и перевозки
- торговля металлом
- финансы
- торговля нефтепродуктами
- производство стройматериалов
- научно-производственная деятельность
- торговля радио- и телеаппаратурой
- строительство
- металлургия
- недвижимость
- пищевая промышленность
- торговля фарм- и медтоварами
- производство парфюмерных и косметических средств
- автоторговля
- агробизнес
- оптовая торговля
- торговля пищевыми продуктами и напитками, включая алкоголь
- автоуслуги
- ЖКХ
- электротехническая пром-ть
- торговля стройматериалами
- услуги
- розничная торговля
- издательская деятельность
- информационные технологии
- логистика
- управление и консалтинг
- машиностроение
- производство промышленного оборудования
- текстильное производство
- целлюлозно-бумажное производство
- проектировочная деятельность
- торговля химическими веществами
- добыча полезных ископаемых
- производство
- разработка программного обеспечения и консультирование в этой области
- производство творога и сырково-творожных изделий

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Город/Район	Руководитель	Выручка (тыс.руб.) 2009 г.	2008 г.	2007 г.	Темп роста (%) 2009/2008 гг.	2008/2007 гг.	Средний темп роста, %
6	48	ООО "ВолгаСпецРезерв"	Самара	Игорь Корчак	77382	25626	4566	302,0	561,2	411,7
7	49	ООО "Ресурс"	Клявлинский р-н	Алексей Бесчетнов	78634	7054	5049	1 114,7	139,7	394,6
8	50	ООО ПКК "Сервисссвязьинформ"	Самара	Александр Ганин	61910	26456	5313	234,0	497,9	341,4
9	51	ООО "СтройТех"	Тольятти	Сергей Никифоров	83517	39914	7489	209,2	533,0	333,9
10	52	ООО "Волгаснабсервис"	Самара	Александр Гарасевич	53059	33023	4791	160,7	689,3	332,8
11	53	ООО "Вариант"	Самара	Сергей Митяжов	53078	15909	5101	333,6	311,9	322,6
12	54	ООО "Шанс"	Клявлинский р-н	Иван Волошин	86551	18762	8434	461,3	222,5	320,3
13	55	ООО "РеалСамара"	Самара	Борис Куприянов	51617	15203	5512	339,5	275,8	306,0
14	56	ООО "Гамма сервис Восток"	Борский р-н	Тамара Полукарова	94694	59027	10198	160,4	578,8	304,7
15	57	ООО Фирма "Техника"	Самара	Олег Бороздин	57023	12920	7140	441,4	181,0	282,6
16	58	ООО ПТФ "Эра"	Самара	Андрей Неткачев	78963	18731	11722	421,6	159,8	259,5
17	59	ООО "Санита"	Жигулевск	Георгий Романов	62386	29258	9282	213,2	315,2	259,3
18	60	ООО "Полиформэкс"	Самара	Дина Гузеева	62004	16640	9235	372,6	180,2	259,1
19	61	ООО "Автомастер"	Самара	Александр Канаев	62045	13237	12460	468,7	106,2	223,1
20	62	ООО "РегионСтрой"	Новокуйбышевск	Антон Лясковский	85058	54504	21641	156,1	251,9	198,3
21	63	ООО "Волгоспецмаш"	Тольятти	Валерий Каипов	89739	55690	23284	161,1	239,2	196,3
22	64	ООО "Ситилаб"	Самара	Наталья Агеева	79054	50841	23044	155,5	220,6	185,2
23	65	ООО "Сибгазнефть"	Кинельский р-н	Оксана Бухрякова	85524	63310	25564	135,1	247,7	182,9
24	66	ООО "Волжанин"	Волжский р-н	Вячеслав Остроухов	52428	33737	15747	155,4	214,2	182,5
25	67	ООО "ЖСК-286"	Самара	Сергей Рябов	84161	60492	26260	139,1	230,4	179,0
26	68	ООО "Сервисный центр – Тольяттинский трансформатор"	Тольятти	Сергей Лозовский	82099	54563	25776	150,5	211,7	178,5
27	69	ООО "Компания Эллада"	Самара	Валерий Хохлов	50758	33476	16050	151,6	208,6	177,8
28	70	ООО "Русское подворье"	Клявлинский р-н	Николай Бакланов	59526	19812	18950	300,5	104,5	177,2
29	71	ООО "Юнрос"	Самара	Ольга Егорова	67908	48391	21929	140,3	220,7	176,0
30	72	ООО "Агропроммонтаж-2"	Самара	Александр Кондрус	59062	29843	20090	197,9	148,5	171,5
31	73	ООО "Поселье"	Самара	Вячеслав Остроухов	65842	40541	22533	162,4	179,9	170,9
32	74	ЗАО "Ростэк-Самара"	Самара	Михаил Кочетков	67199	48108	23208	139,7	207,3	170,2
33	75	ООО "Пищеснаб-Волга"	Самара	Николай Иванов	62763	37061	22025	169,4	168,3	168,8
34	76	ООО "САММЕБ-центр"	Волжский р-н	Марина Карпенко	87461	47275	35344	185,0	133,8	157,3
35	77	ЗАО "Нива"	Ставропольский р-н	Вениамин Лысов	51267	29370	20879	174,6	140,7	156,7
36	78	ЗАО "Универсал-Т"	Тольятти	Юрий Ховрин	66486	44193	28064	150,4	157,5	153,9
37	79	ООО "Инженерно-технический центр Автосфера"	Тольятти	Валентина Макарова	63904	45311	27381	141,0	165,5	152,8
38	80	ООО "Фабрика Лактомелия"	Самара	Денис Костырев	88380	64775	40579	136,4	159,6	147,6
39	81	ООО "Степные зори"	Богатовский р-н	Дмитрий Рузанов	98388	46558	45488	211,3	102,4	147,1
40	82	ООО "Денис"	Новокуйбышевск	Юрий Денисов	65902	48536	32752	135,8	148,2	141,9
41	83	НОУВПО "Самарский институт – Высшая школа приватизации и предпринимательства"	Самара	Андрей Бирюков	98176	66705	50561	147,2	131,9	139,3
42	84	ООО "Технология"	Самара	Ольга Трухтанова	82920	57403	42861	144,5	133,9	139,1
43	85	ООО "ТЕМП Плюс"	Самара	Владимир Панков	83250	50232	44772	165,7	112,2	136,4
44	86	ООО "Геомастер"	Самара	Людмила Гончарова	78141	55616	42806	140,5	129,9	135,1
45	87	ОАО "Картель"	Самара	Виктор Баранов	58349	37942	33409	153,8	113,6	132,2
46	88	ООО "Прометей"	Самара	Михаил Кравцов	89124	66610	52086	133,8	127,9	130,8
47	89	ООО фирма "Потап"	Тольятти	Игорь Волченков	57621	35044	34781	164,4	100,8	128,7
48	90	ООО "Альтаир"	Самара	Игорь Савин	54235	33516	32999	161,8	101,6	128,2
49	91	ООО "Городской аптечный склад"	Сызрань	Владимир Сервиловский	98506	74081	65921	133,0	112,4	122,2
5	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 5-50 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	92	ООО "КомППласт"	Тольятти	Андрей Саулин	10938	3018	30	362,4	10 060,0	1 909,5
2	93	ООО "Базис"	Клявлинский р-н	Сергей Хрипунов	35974	19162	169	187,7	11 338,5	1 459,0
3	94	ООО "ТоргСервис - опт"	Тольятти	Валерий Сподынюк-Запорожец	30386	18114	176	167,7	10 292,0	1 314,0
4	95	ООО "Айти-Эксперт"	Тольятти	Антон Меркушев	5802	2030	76	285,8	2 671,1	873,7
5	96	ООО "Реанта"	Самара	Владимир Снопов	37849	1225	521	3 089,7	235,1	852,3
6	97	ООО "Стройкомфорт-Сервис"	Самара	Виталий Карпов	12179	7243	343	168,1	2 111,7	595,9
7	98	ООО "ЭМС Строй"	Тольятти	Геннадий Парамонов	42186	30690	1198	137,5	2 561,8	593,4
8	99	ООО "Вектор-К"	Самара	Андрей Ермолаев	5901	2517	218	234,4	1 154,6	520,3
9	100	ООО ПО "Стройсервис"	Самара	Дмитрий Лапин	29547	17016	1267	173,6	1 343,0	482,9

Рейтинг 100 лучших компаний среднего бизнеса Самарской области сформирован на основе анализа отчетности предприятий за 2009 год.

Данные по компаниям, зарегистрированным в форме ОАО, предоставлены Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. Данные компаний остальных форм собственности собраны на основе информационных систем: «СПАРК-Интерфакс», ЕГРЮЛ, ФИРА, а также с использованием открытых источников и данных компаний, размещенных на их интернет-сайтах.

В общий список участников рейтинга лучших компаний были включены только прибыльные в течение последних трех лет компании с выручкой в 2009 году от 5 млн рублей до 300 млн рублей, демонстрирующие рост выручки и предоставлявшие информацию о себе и своей деятельности в течение последних трех лет.

В рамках сформированного общего списка участники рейтинга лучших компаний были сгруппированы по кластерам в зависимости от оборота бизнеса: 1) компании с выручкой 200-300 млн рублей; 2) компании с выручкой 150-200 млн рублей; 3) компании с выручкой 100-150 млн рублей; 4) компании с выручкой 50-100 млн рублей; 5) компании с выручкой 5-50 млн рублей.

В каждом кластере проведено ранжирование участников по среднему темпу роста выручки за три последних года.

В итоговый рейтинг вошли 100 первых компаний подготовленного таким образом списка. Места в рейтинге указаны с 1 по 100 для всех вошедших в ТОП 100 компаний (рейтинг общий), а также места в кластере (рейтинг в группе).

Источники: данные Самарастата (ОАО), "СПАРК-Интерфакса", ЕГРЮЛ, отчетность предприятий

200 самых динамичных компаний среднего бизнеса

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Город/Район	Руководитель	Выручка (тыс.руб.) 2009 г.	2008 г.	2007 г.	Темп роста (%) 2009/2008 гг.	2008/2007 гг.	Средний темп роста, %
1	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 200-300 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	1	ООО "Технолайн"	Отрадный	Светлана Арсеньева	200464	73728	725	271,9	10169,4	1662,8
2	2	ЗАО "Кровля"	Самара	Игорь Кобозев	206907	6707	2594	3084,9	258,6	893,1
3	3	ООО "ЛСК - Монолит"	Тольятти	Андрей Суворов	251922	15083	3164	1670,2	476,7	892,3
4	4	ООО "СветСервис"	Самара	Андрей Конев	247359	202064	9680	122,4	2087,4	505,5
5	5	ООО "НефтеСтрой Проект"	Новокуйбышевск	Сергей Сутягин	204289	126878	9417	161,0	1347,3	465,8
6	6	ЗАО "Аверс"	Самара	Анжелика Пигарева	216847	20283	14442	1069,1	140,4	387,5
7	7	ООО "Сияние"	Самара	Вячеслав Остроухов	217999	54741	22976	398,2	238,3	308,0
8	8	ООО "Влади"	Тольятти	Дмитрий Влажимиров	222024	94008	31891	236,2	294,8	263,9
9	9	ООО "Родник розница"	Самара	Вячеслав Дормидонтов	253133	228314	43181	110,9	528,7	242,1
10	10	ОАО "Интайм"	Самара	Сергей Кузнецов	242720	138627	44349	175,1	312,6	233,9
11	11	ГУП "ППЖИ и СМР"	Самара	Евгений Евгеньев	203123	117333	38403	173,1	305,5	230,0
12	12	ОАО "Оргтехнефтестрой"	Самара	Леонид Тренин	277289	79346	67487	349,5	117,6	202,7
13	13	ООО "Самарский инженерно-технический центр"	Самара	Виктор Ревякин	297583	231183	74937	128,7	308,5	199,3
14	14	ООО "Юнифлэйкс"	Тольятти	Василий Кузьмин	212198	180093	56085	117,8	321,1	194,5
15	15	ЗАО "Сызранская керамика"	Сызрань	Владислав Дизов	250939	204204	67033	122,9	304,6	193,5
16	16	МП "Коммунальник"	Самара	Ренат Сайфутдинов	219750	191263	60809	114,9	314,5	190,1
17	17	ЗАО "Самарская лизинговая компания"	Самара	Виктор Платчихин	281757	199905	78239	140,9	255,5	189,8
18	18	ООО "Продукт"	Самара	Михаил Пещерский	204085	185301	58270	110,1	318,0	187,1
19	19	ООО "ЭспаСа"	Самара	Сергей Малинов	209684	127599	63618	164,3	200,6	181,5
2	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 150-200 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	20	ООО "Галс"	Самара	Александр Логинов	191081	61275	891	311,8	6877,1	1464,4
2	21	ООО "Дельта"	Самара	Александра Нуйкина	150103	53855	1288	278,7	4181,3	1079,5
3	22	ГУП "Агро Сервис"	Самара	Николай Анкуда	192468	5282	1971	3643,8	268,0	988,2
4	23	ООО "Виктор и Ко Мега-Логистик"	Самара	Виталий Шевченко	164773	62614	9628	263,2	650,3	413,7
5	24	ЗАО "Росби"	Отрадный	Николай Сомов	170333	136118	10014	125,1	1359,3	412,4
6	25	ООО "Техтрансстрой"	Самара	Виктор Морозов	178395	103547	10965	172,3	944,3	403,4
7	26	ООО "Монолитстрой"	Самара	Андрей Сакриер	167902	71834	17145	233,7	419,0	312,9
8	27	ОАО "Сокар"	Самара	Андрей Жеребенков	161611	107250	16671	150,7	643,3	311,4
9	28	ООО "Самарская торговая компания"	Самара	Елена Курлыкова	191912	117421	23349	163,4	502,9	286,7
10	29	ООО "Жилкомсервис-2"	Самара	Николай Кузнецов	182459	158350	28222	115,2	561,1	254,3
11	30	ООО "Медгард"	Самара	Николай Лысов	168855	100649	37146	167,8	271,0	213,2
12	31	МП по эксплуатации, содержанию общежитий города Самары	Самара	Петр Петров	185404	153306	42721	120,9	358,9	208,3
13	32	ООО "Резерв"	Самара	Владимир Зуев	150151	53089	43840	282,8	121,1	185,1
14	33	ООО "Волжская газовая компания"	Жигулевск	Виталий Коротких	174178	118726	64269	146,7	184,7	164,6
3	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 100-150 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	34	ООО "Статус"	Самара	Варвара Богатова	131056	57743	1163	227,0	4965,0	1061,5
2	35	ООО "Универсал тур"	Самара	Сергей Самохин	108070	40919	1215	264,1	3367,8	943,1
3	36	ООО "Максима"	Тольятти	Владимир Крылов	116629	48028	1361	242,8	3528,9	925,7
4	37	ООО "Сервис крепления скважин-Технологии"	Самара	Сергей Зубков	100581	60394	3355	166,5	1800,1	547,5
5	38	ООО "Нефтегазспецстроймонтаж"	Новокуйбышевск	Виктор Ракович	144478	73604	5477	196,3	1343,9	513,6
6	39	ООО Торговый Дом "Химтэко"	Тольятти	Сергей Кондратьев	105655	88009	5353	120,1	1644,1	444,3
7	40	ООО Аптека "Домашний доктор"	Самара	Елена Рыжова	117545	36522	8118	321,8	449,9	380,5
8	41	ООО "Ковчег"	Тольятти	Мнацакан Бостанчян	117562	47153	9559	249,3	493,3	350,7
9	42	ООО "ТехноРесурс"	Тольятти	Андрей Котов	147480	112131	13018	131,5	861,4	336,6
10	43	ООО "Элби"	Самара	Елена Рыжова	140533	58790	14064	239,0	418,0	316,1
11	44	ООО "ИСТвил"	Тольятти	Ирина Родина	114836	60179	16548	190,8	363,7	263,4
12	45	ООО "АВР-Центр"	Самара	Дмитрий Скоробогатов	137314	68389	19948	200,8	342,8	262,4
13	46	ООО "Росси"	Тольятти	Ксения Осипова	118471	92450	17607	128,1	525,1	259,4
14	47	ООО "Стрит"	Самара	Александр Башкатов	118375	50912	18743	232,5	271,6	251,3
15	48	ООО "Весна"	Кинельский район	Мулдабек Берсигуров	122841	38635	19511	318,0	198,0	250,9
16	49	ООО "Самтек"	Самара	Михаил Кармазанов	102649	75596	17320	135,8	436,5	243,4
17	50	ООО "Нефтехиминжиниринг"	Самара	Константин Ивонтьев	119933	88461	24214	135,6	365,3	222,6
18	51	ООО "Проект Голд"	Тольятти	Ксения Цупрова	122953	99831	25872	123,2	385,9	218,0
19	52	ООО "Энергетика и Связь Строительства"	Тольятти	Валентин Богряков	103434	87258	22888	118,5	381,2	212,6
20	53	ООО "Олигро"	Тольятти	Игорь Мурзин	123982	100560	32703	123,3	307,5	194,7
21	54	ООО "Жигулевский водочный завод"	Жигулевск	Владимир Корнев	127011	64176	48875	197,9	131,3	161,2

Рейтинг 200 самых динамичных компаний среднего бизнеса Самарской области сформирован на основе анализа отчетности предприятий за 2009 год.

Данные по компаниям, зарегистрированным в форме ОАО, предоставлены Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. Данные компаний остальных форм собственности собраны на основе информационных систем: «СПАРК-Интерфакс», ЕГРЮЛ, ФИРА, а также с использованием открытых источников и данных компаний, размещенных на их интернет-сайтах.

В общий список участников рейтинга самых динамичных компаний были включены все компании с выручкой в 2009 году от 5 млн рублей до 300 млн рублей, демонстрирующие рост выручки и предоставлявшие информацию о себе и своей деятельности в течение последних трех лет.

В рамках сформированного общего списка участники рейтинга самых динамичных компаний были сгруппированы по кластерам в зависимости от оборота бизнеса: 1) компании с выручкой 200-300 млн рублей; 2) компании с выручкой 150-200 млн рублей; 3) компании с выручкой 100-150 млн рублей; 4) компании с выручкой 50-100 млн рублей; 5) компании с выручкой 5-50 млн рублей.

В каждом кластере проведено ранжирование участников по среднему темпу роста выручки за три последних года.

В итоговый рейтинг вошли 200 первых компаний подготовленного таким образом списка.

Места в рейтинге указаны с 1 по 200 для всех вошедших в ТОП 200 компаний (рейтинг общий), а также места в кластере (рейтинг в группе).

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Город/Район	Руководитель	Выручка (тыс.руб.) 2009 г.	2008 г.	2007 г.	Темп роста (%) 2009/2008 гг.	2008/2007 гг.	Средний темп роста, %
4	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 50-100 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	55	ООО "Металлоснаб"	Самара	Борис Ривкинд	84609	52222	12	162,0	435183,3	8396,9
2	56	ООО "Техностройт"	Самара	Валерий Жидов	79854	73388	23	108,8	319078,3	5892,3
3	57	ООО "Мобил плюс"	Самара	Елена Шишкина	91811	86433	135	106,2	64024,4	2607,8
4	58	ООО "Б.И.Г.-С"	Самара	Борис Гиршин	55360	33385	195	165,8	17120,5	1684,9
5	59	ООО "Издательский дом "Агни"	Самара	Елена Никитина	86791	78055	465	111,2	16786,0	1366,2
6	60	ООО "Эльбрус"	Волжский район	Михаил Харитонов	62705	9991	430	627,6	2323,5	1207,6
7	61	ООО "Элемент профи"	Самара	Олег Сидоров	75284	61842	973	121,7	6355,8	879,6
8	62	ООО "Энерготехсервис"	Жигулевск	Анатолий Дмитрачков	83008	13827	1295	600,3	1067,7	800,6
9	63	ООО "Стройиндустрия"	Самара	Риф Ризванов	78167	23500	1500	332,6	1566,7	721,9
10	64	ООО "Стандарт-ЭКС"	Кинель	Сергей Санченко	60285	5714	1434	1055,0	398,5	648,4
11	65	ООО "Исток"	Волжский район	Андрей Суханов	89933	55141	2164	163,1	2548,1	644,7
12	66	ООО Производственное объединение "ИнвестСтрой"	Самара	Наталья Николаева	81847	69497	2298	117,8	3024,2	596,8
13	67	ООО "Волга Строй-проект"	Самара	Дмитрий Зимин	79258	61449	2760	129,0	2226,4	535,9
14	68	ООО ПКФ "Тольятти-котлоремонт"	Тольятти	Олег Алпатов	75598	19186	2740	394,0	700,2	525,3
15	69	ОАО "Керамзит"	Самара	Александр Полонский	64246	4104	2642	1565,4	155,3	493,1
16	70	ООО "Волга-Авиагаз"	Красноярский район	Юрий Доронин	52671	11299	2633	466,2	429,1	447,3
17	71	ООО "Стеклопластиковые трубы"	Тольятти	Николай Шапочка	70924	52484	3784	135,1	1387,0	432,9
18	72	ООО "Мелодия здоровья"	Самара	Евгений Чернявский	88368	33595	4844	263,0	693,5	427,1
19	73	ООО "ВолгаСпецРезерв"	Самара	Игорь Корчак	77382	25626	4566	302,0	561,2	411,7
20	74	ООО "Ассорто-1"	Тольятти	Георгий Саглаев	63680	16632	3989	382,9	416,9	399,5
21	75	ООО "Ресурс"	Красноярский район	Алексей Бесчетнов	78634	7054	5049	1114,7	139,7	394,6
22	76	ООО "Самарский завод слоистых пластиков"	Волжский район	Олег Бавыкин	64980	5763	4290	1127,5	134,3	389,2
23	77	ООО ПКК "Сервиссвязьинформ"	Самара	Александр Ганин	61910	26456	5313	234,0	497,9	341,4
24	78	ООО "СтройТех"	Тольятти	Сергей Никифоров	83517	39914	7489	209,2	533,0	333,9
25	79	ООО "Волгоснабсервис"	Самара	Александр Гарасевич	53059	33023	4791	160,7	689,3	332,8
26	80	ООО "Вариант"	Самара	Сергей Митяжов	53078	15909	5101	333,6	311,9	322,6
27	81	ООО "Шанс"	Красноармейский район	Иван Волошин	86551	18762	8434	461,3	222,5	320,3
28	82	ООО "РеалСамара"	Самара	Борис Куприянов	51617	15203	5512	339,5	275,8	306,0
29	83	ООО "Гамма сервис Восток"	Борский район	Тамара Полукарова	94694	59027	10198	160,4	578,8	304,7
30	84	ЗАО "Топливник"	Самара	Дмитрий Виноградов	98508	45361	11486	217,2	394,9	292,9
31	85	ООО Фирма "Техника"	Самара	Олег Бороздин	57023	12920	7140	441,4	181,0	282,6
32	86	ООО "Строй лайн"	Тольятти	Павел Горбунов	96709	51589	12249	187,5	421,2	281,0
33	87	ООО Торговый дом "Качество"	Самара	Сергей Чудин	78260	69676	10561	112,3	659,7	272,2
34	88	ООО ПТФ "Эра"	Самара	Андрей Неткачев	78963	18731	11722	421,6	159,8	259,5
35	89	ООО "Санита"	Жигулевск	Георгий Романов	62386	29258	9282	213,2	315,2	259,3
36	90	ООО "Полиформэкс"	Самара	Дина Гузеева	62004	16640	9235	372,6	180,2	259,1
37	91	ООО "Каскад"	Тольятти	Виктория Горпенюк	55421	16796	8259	330,0	203,4	259,0
38	92	ООО "Самарастрой-Холдинг"	Самара	Евгений Федин	91104	81905	14605	111,2	560,8	249,8
39	93	ООО "РИКО плюс"	Тольятти	Ольга Рупп	73893	55360	14450	133,5	383,1	226,1
40	94	ООО "Автомастер"	Самара	Александр Канаев	62045	13237	12460	468,7	106,2	223,1
41	95	МУП "Тепло"	Приволжский район	Николай Башаров	50081	37875	10078	132,2	375,8	222,9
42	96	ОАО "Самара-Информспутник"	Самара	Владислав Сергеев	62584	57490	14432	108,9	398,4	208,2
43	97	ООО "Волжская электро-компания"	Самара	Михаил Кочмарев	53974	44517	12599	121,2	353,3	207,0
44	98	ООО "К.Х.Волгарь"	Большеглушицкий район	Сергей Салдаев	53373	33615	12517	158,8	268,6	206,5
45	99	ООО "РегионСтрой"	Новокуйбышевск	Антон Лясковский	85058	54504	21641	156,1	251,9	198,3
46	100	ООО "Волгоспецмаш"	Тольятти	Валерий Каипов	89739	55690	23284	161,1	239,2	196,3
47	101	ОАО "Октябрьская хлебная база"	Октябрьск	Николай Москаев	77926	36421	20405	214,0	178,5	195,4
48	102	ООО "Ситилаб"	Самара	Наталья Агеева	79054	50841	23044	155,5	220,6	185,2
49	103	Фонд поддержки ПФК "Крылья советов"	Самара	Степан Ланин	96331	33077	28641	291,2	115,5	183,4

Виды деятельности

- автопромышленность
- нефтегазовая промышленность
- транспортировка нефти и газа
- электроэнергетика
- химическая промышленность
- связь
- металлообработка
- аренда легковых автомобилей
- транспорт и перевозки
- торговля металлом
- финансы
- торговля нефтепродуктами
- производство стройматериалов
- научно-производственная деятельность
- торговля радио- и телеаппаратурой
- строительство
- металлургия
- недвижимость
- пищевая промышленность
- торговля фарм- и медтоварами
- производство парфюмерных и косметических средств
- автоторговля
- агробизнес
- оптовая торговля
- торговля пищевыми продуктами и напитками, включая алкоголь
- автоуслуги
- ЖКХ
- электротехническая пром-ть
- торговля стройматериалами
- услуги
- розничная торговля
- издательская деятельность
- информационные технологии
- логистика
- управление и консалтинг
- машиностроение
- производство промышленного оборудования
- текстильное производство
- целлюлозно-бумажное производство
- проектировочная деятельность
- торговля химическими веществами
- добыча полезных ископаемых
- производство
- разработка программного обеспечения и консультирование в этой области
- производство творога и сырково-творожных изделий

Источники: данные Самарастата (ОАО), "СПАРК-Интерфакса", ЕГРЮЛ, отчетность предприятий

Рейтинг лидеров | Золотая середина

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Город/Район	Руководитель	Выручка (тыс.руб.) 2009 г.	2008 г.	2007 г.	Темп роста (%) 2009/2008 гг.	2008/2007 гг.	Средний темп роста, %
50	104	ООО "Сибгазнефть"	Кинельский район	Оксана Бухрякова	85524	63310	25564	135,1	247,7	182,9
51	105	ООО "Волжанин"	Волжский район	Вячеслав Остроухов	52428	33737	15747	155,4	214,2	182,5
52	106	ООО "ЖСК-286"	Самара	Сергей Рябов	84161	60492	26260	139,1	230,4	179,0
53	107	ООО "Сервисный центр – тольяттинский трансформатор"	Тольятти	Сергей Лозовский	82099	54563	25776	150,5	211,7	178,5
54	108	ООО "Компания Эллада"	Самара	Валерий Хохлов	50758	33476	16050	151,6	208,6	177,8
55	109	ООО "Русское подворье"	Красноярский район	Николай Бакланов	59526	19812	18950	300,5	104,5	177,2
56	110	ООО "Юнрос"	Самара	Ольга Егорова	67908	48391	21929	140,3	220,7	176,0
57	111	ООО "Агропроммонтаж-2"	Самара	Александр Кондрус	59062	29843	20090	197,9	148,5	171,5
58	112	ООО "Полесье"	Самара	Вячеслав Остроухов	65842	40541	22533	162,4	179,9	170,9
59	113	ЗАО "Ростэк – Самара"	Самара	Михаил Кочетков	67199	48108	23208	139,7	207,3	170,2
60	114	ООО "Пищеснаб-Волга"	Самара	Николай Иванов	62763	37061	22025	169,4	168,3	168,8
61	115	ООО "Августорум-Транс"	Самара	Александр Дальке	58687	53136	21211	110,4	250,5	166,3
62	116	ООО "Чебуречная"	Самара	Александр Добряков	65845	60000	24249	109,7	247,4	164,8
63	117	ООО "Викойл"	Тольятти	Екатерина Вилетник	96566	46922	36035	205,8	130,2	163,7
5	**КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ 5-50 МЛН РУБЛЕЙ**									
1	118	ООО "Промспецмонтаж"	Тольятти	Владимир Пургаев	12102	7412	7	163,3	105885,7	4158,0
2	119	ОАО "Кошелевка"	Сызранский район	Владимир Татаркин	13826	9584	29	144,3	33048,3	2183,5
3	120	ООО "Авиатехавто"	Самара	Матвей Крупин	22170	17221	51	128,7	33766,7	2085,0
4	121	ООО Фирма "Сервис"	Тольятти	Виктор Клементьев	35570	20567	83	172,9	24779,5	2070,2
5	122	ООО "Союз"	Тольятти	Дмитрий Феоктистов	16454	15266	42	107,8	36347,6	1979,3
6	123	ООО "КомПЛласт"	Тольятти	Андрей Саулин	10938	3018	30	362,4	10060,0	1909,5
7	124	ОАО "Волгатранстерминал"	Самара	Сергей Орехов	41840	27816	173	150,4	16078,6	1555,2
8	125	ООО "Базис"	Красноярский район	Сергей Хрипунов	35974	19162	169	187,7	11338,5	1459,0
9	126	ООО "ТоргСервис - опт"	Тольятти	Валерий Сподынюк-Запорожец	30386	18114	176	167,7	10292,0	1314,0
10	127	ООО "Сервис-Центр"	Тольятти	Вадим Дашков	10786	1029	80	1048,2	1286,3	1161,1
11	128	ООО "Строй-Сервис"	Тольятти	Алексей Вишняков	16702	7976	136	209,4	5864,7	1108,2
12	129	ООО "Эталон плюс"	Тольятти	Сергей Елизаров	14450	9085	146	159,1	6222,6	994,8
13	130	ООО "Реанта"	Самара	Владимир Снопов	37849	1225	521	3089,7	235,1	852,3
14	131	ГУП Внешнеэкономическая фирма "Турбина"	Самара	Юрий Доронин	45269	4531	703	999,1	644,5	802,5
15	132	ООО "Квант"	Тольятти	Александр Смоленцев	14004	1755	254	797,9	690,9	742,5
16	133	ООО "Петерсен Самара"	Самара	Виталий Белоусов	10457	8881	201	117,7	4418,4	721,3
17	134	ООО "НЗВЗ"	Новокуйбышевск	Михаил Меркурьев	33060	31008	678	106,6	4573,5	698,3
18	135	ООО "Самарская транспортная экспедиционная компания"	Самара	Андрей Хажайлов	19410	8006	439	242,4	1823,7	664,9
19	136	ООО "Стройкомфорт-Сервис"	Самара	Виталий Карпов	12179	7243	343	168,1	2111,7	595,9
20	137	ООО "ЭМС Строй"	Тольятти	Геннадий Парамонов	42186	30690	1198	137,5	2561,8	593,4
21	138	МУ Кинель-Черкасский санаторий "Колос"	Кинель-Черкасский район	Александр Жуков	40479	31764	1153	127,4	2754,9	592,5
22	139	ООО "Г.К.СЭМ-сервис"	Тольятти	Юрий Моисеенко	29058	24161	1002	120,3	2411,3	538,5
23	140	ООО "ВТО"	Тольятти	Алексей Горовой	12677	11002	457	115,2	2407,4	526,7
24	141	ООО СК "Москворечье"	Кинель	Денис Ружинский	38076	26193	1547	145,4	1693,1	496,1
25	142	ООО "Элкоармасервис"	Самара	Венедикт Наянов	9983	4931	412	202,5	1196,8	492,2
26	143	ООО ПО "Стройсервис"	Самара	Дмитрий Лапин	29547	17016	1267	173,6	1343,0	482,9
27	144	ООО "Волга-стандартстрой"	Тольятти	Владимир Ягельник	24698	7088	1093	348,4	648,5	475,4
28	145	ООО "Техагроресурс"	Красноярский район	Николай Альдебенев	14580	8477	780	172,0	1086,8	432,3
29	146	ООО "ПромТехСтейт"	Самара	Александр Перевозчиков	24670	17050	1413	144,7	1206,7	417,8
30	147	ОАО "Кировская машинно-технологическая станция"	Красноармейский район	Антон Цветков	19855	3152	1153	629,9	273,4	415,0
31	148	ООО "Союз Металл-Коммерция"	Самара	Сергей Моисеев	15478	8156	1011	189,8	806,7	391,3
32	149	ООО "Мира-Макс"	Новокуйбышевск	Елена Колесова	17446	8101	1140	215,4	710,6	391,2
33	150	ООО "Тибет"	Тольятти	Виталий Харченко	43455	10984	2901	395,6	378,6	387,0
34	151	ООО ПСК "Профуниверсал"	Самара	Николай Мещеряков	31791	17029	2160	186,7	788,4	383,6

ГДЕ РОСЛИ

	Сфера бизнеса	Темп роста,%*
1	Торговля	461
2	Строительство	389
3	Производство	371
4	Услуги	290
5	Финансы	260
6	Агробизнес	252

*Средний 2008/2007 по всем компаниям, вошедшим в ТОП 200

ГДЕ РАСТУТ

	Сфера бизнеса	Темп роста,%*
1	Агробизнес	226
2	Услуги	197
3	Производство	193
4	Финансы	193
5	Торговля	177
6	Строительство	165

*Средний 2009/2008 по всем компаниям, вошедшим в ТОП 200

ГДЕ ЗАРАБАТЫВАЮТ

	Сфера бизнеса	Выручка*
1	Торговля	10671,736
2	Строительство	6317,451
3	Производство	5670,601
4	Услуги	2965,792
5	Финансы	1270,976
6	Агробизнес	620,972

*Совокупная за 2007-2009 гг. по всем компаниям, вошедшим в ТОП 200, млн руб.

Спонсор раздела
ООО «Медиа-Самара»
10 лет эффективного управления СМИ

Рейтинг в группе	Рейтинг общий	Компания	Город/Район	Руководитель	Выручка (тыс.руб.) 2009 г.	2008 г.	2007 г.	Темп роста (%) 2009/2008 гг.	2008/2007 гг.	Средний темп роста, %
35	152	ООО СМК "Крона"	Самара	Денис Вандышев	33994	26923	2357	126,3	1142,3	379,8
36	153	ООО "Промэлектромонтаж"	Самара	Михаил Агафонов	13815	12931	967	106,8	1337,2	378,0
37	154	ООО "Инокс"	Сызрань	Анатолий Солдатов	35252	23519	2565	149,9	916,9	370,7
38	155	ООО "Ресурс-Сервис"	Самара	Алексей Абрамов	36344	21598	2656	168,3	813,2	369,9
39	156	ООО "Самара-Транзит"	Самара	Вадим Яковлев	12893	1722	969	748,7	177,7	364,8
40	157	ЗАО "КС-лизинг"	Волжский район	Владимир Кочетов	12137	8409	940	144,3	894,6	359,3
41	158	ООО "Энергия плюс"	Тольятти	Тамара Ковалева	12600	8479	1009	148,6	840,3	353,4
42	159	ООО "Меркурий"	Тольятти	Ольга Милованова	13661	9950	1159	137,3	858,5	343,3
43	160	ООО "Коррида"	Самара	Николай Мокин	10203	1643	884	621,0	185,9	339,7
44	161	ООО Завод строительных конструкций "Строй-МК"	Самара	Сергей Кокуркин	45638	21327	4020	214,0	530,5	336,9
45	162	ООО "Успех-Плюс"	Самара	Елена Вязова	17931	10971	1720	163,4	637,8	322,9
46	163	ООО "Домашний доктор"	Самара	Олег Старинов	48485	12748	4760	380,3	267,8	319,2
47	164	ООО "Поволжские вторичные ресурсы"	Тольятти	Денис Волков	36560	11570	3634	316,0	318,4	317,2
48	165	ООО "Бор"	Сызрань	Ирина Кривова	12389	10666	1235	116,2	863,6	316,7
49	166	ООО "Газсервис"	Жигулевск	Алексей Денисов	15508	3104	1563	499,6	198,6	315,0
50	167	ООО "Титус"	Тольятти	Сергей Галузинский	13829	10642	1422	129,9	748,4	311,8
51	168	ООО "Евро-Мега"	Сызрань	Норайр Даниелян	11067	4681	1154	236,4	405,6	309,7
52	169	СПССК "Октябрьский"	Кинельский район	Сергей Дмитриев	11690	6678	1225	175,1	545,1	308,9
53	170	ООО "Ростехснаб"	Самара	Илья Назаров	24508	2862	2589	856,3	110,5	307,7
54	171	ООО "Центромонтажавтоматика"	Тольятти	Борис Андреев	36397	27191	3866	133,9	703,3	306,8
55	172	ООО "Промавтоматика"	Самара	Борис Казацкий	30187	25981	3218	116,2	807,4	306,3
56	173	ООО "Галвест"	Тольятти	Александр Олюнин	17184	4671	1853	367,9	252,1	304,5
57	174	ООО "Ново фарм"	Самара	Виталий Щербатых	10545	1605	1182	657,0	135,8	298,7
58	175	ООО "Кедр"	Самара	Галина Жеребцова	40867	19786	4609	206,5	429,3	297,8
59	176	ООО "Авто-Фарт"	Тольятти	Василий Антоненко	38581	27224	4464	141,7	609,9	294,0
60	177	ООО "Техремкомплект"	Самара	Дмитрий Перезнатов	16034	13235	1867	121,1	708,9	293,1
61	178	ООО "М-Драйв"	Тольятти	Владимир Бородкин	10220	2098	1215	487,1	172,7	290,0
62	179	ООО "Сервис-Лада"	Тольятти	Константин Рогожников	21558	5653	2614	381,4	216,3	287,2
63	180	ООО "Лада-Автодеталь"	Тольятти	Ильяс Темербулатов	13928	11190	1694	124,5	660,6	286,7
64	181	ГУП "Центр утилизации медицинских отходов"	Самара	Дмитрий Елизаров	25016	16797	3044	148,9	551,8	286,7
65	182	ООО "Рекламное агентство "Нотабене"	Самара	Игорь Нестеренко	13112	3975	1619	329,9	245,5	284,6
66	183	ООО "Чапаевская сетевая компания"	Чапаевск	Олег Аброськин	39100	29191	4859	133,9	600,8	283,7
67	184	ООО "Эко-Лайн"	Самара	Константин Макаров	18919	6019	2363	314,3	254,7	283,0
68	185	Негосударственное учреждение профессионального образования "Учебно-курсовой комбинат"	Ставропольский район	Юрий Пантелеев	11398	3227	1429	353,2	225,8	282,4
69	186	МУП "Волжский водоканал"	Волжский район	Сергей Пестов	14273	2184	1825	653,5	119,7	279,7
70	187	ООО "ЭЛТ"	Сызрань	Александр Васюткин	39586	6908	5079	573,0	136,0	279,2
71	188	ООО "Автосбыт"	Тольятти	Евгений Вагнер	14500	9257	1940	156,6	477,2	273,4
72	189	ООО "Агрофирма Русь"	Ставропольский район	Виктор Романов	28150	14395	3834	195,6	375,5	271,0
73	190	ООО "Ф-Пресс"	Тольятти	Александр Кузьменков	10753	7097	1476	151,5	480,8	269,9
74	191	ООО "Лигатрубмаш"	Самара	Фаил Вафин	27948	11692	3854	239,0	303,4	269,3
75	192	ОАО "СПК и НИИ Авиационной промышленности"	Самара	Юрий Додонов	44908	6322	6254	710,3	101,1	268,0
76	193	ЗАО "ПРП Промэнергоремонт"	Тольятти	Юлия Козырева	25426	12112	3730	209,9	324,7	261,1
77	194	ООО "Делкам-Самара-Д"	Самара	Виктор Львов	40193	18011	5902	223,2	305,2	261,0
78	195	ООО "ЭкономСтрой"	Тольятти	Вячеслав Роговцев	18172	15443	2716	117,7	568,6	258,7
79	196	ООО "Тольяттиспиртпром"	Тольятти	Владимир Аргеткин	33495	29298	5334	114,3	549,3	250,6
80	197	ООО "Фаэтон"	Самара	Александр Чеботкин	12622	7521	2032	167,8	370,1	249,2
81	198	ООО "Средневолжская землеустроительная компания"	Самара	Дмитрий Егоров	30398	22930	4931	132,6	465,0	248,3
82	199	ООО "Братство"	Самара	Максим Бойко	26547	9371	4417	283,3	212,2	245,2
83	200	ООО "Альфа плюс"	Самара	Максим Гринбаум	20608	12868	3449	160,1	373,1	244,4

Виды деятельности

- автопромышленность
- нефтегазовая промышленность
- транспортировка нефти и газа
- электроэнергетика
- химическая промышленность
- связь
- металлообработка
- аренда легковых автомобилей
- транспорт и перевозки
- торговля металлом
- финансы
- торговля нефтепродуктами
- производство стройматериалов
- научно-производственная деятельность
- торговля радио- и телеаппаратурой
- строительство
- металлургия
- недвижимость
- пищевая промышленность
- торговля фарм- и медтоварами
- производство парфюмерных и косметических средств
- автоторговля
- агробизнес
- оптовая торговля
- торговля пищевыми продуктами и напитками, включая алкоголь
- автоуслуги
- ЖКХ
- электротехническая пром-ть
- торговля стройматериалами
- услуги
- розничная торговля
- издательская деятельность
- информационные технологии
- логистика
- управление и консалтинг
- машиностроение
- производство промышленного оборудования
- текстильное производство
- целлюлозно-бумажное производство
- проектировочная деятельность
- торговля химическими веществами
- добыча полезных ископаемых
- производство
- разработка программного обеспечения и консультирование в этой области
- производство творога и сырково-творожных изделий

Источники: данные Самарастата (ОАО), "СПАРК-Интерфакса", ЕГРЮЛ, отчетность предприятий



ВТБ24

Private Banking

Телефонная линия Private Banking:
(495) 642-88-88 (г. Москва и Московская область)
(812) 777-88-81 (г. Санкт-Петербург)
(343) 222-24-24 (г. Екатеринбург)
(861) 267-24-94 (г. Краснодар)
(843) 567-24-24 (г. Казань)
(846) 979-24-24 (г. Самара)
8 800 700-00-24

Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество).
Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.
Private Banking — частное банковское обслуживание.

ДОСТУЧАТЬСЯ ДО НЕБЕС

Кирюшин доложил Путину о проблемах отрасли

В ОКТЯБРЕ председатель совета директоров ОАО «СМАРТС» и его основной владелец Геннадий Кирюшин на заседании генсовета «Деловой России» выступил с кратким сообщением о проблемах развития мобильной связи в РФ. По итогам совещания председатель правительства РФ Владимир Путин, присутствовавший на встрече, поручил Минкомсвязи РФ к середине декабря сформировать предложения по вопросу повышения эффективности использования радиочастотного ресурса и развития конкурентной среды.

Заседание генсовета «Деловой России», в котором принял участие и председатель совета директоров ОАО «СМАРТС» Геннадий Кирюшин состоялось в Москве 12 октября. Открыл заседание председатель правительства РФ Владимир Путин, сообщив, что правительство видит в организации «Деловая Россия» надежного, конструктивного партнера, нацеленного на диалог, постановку и решение конкретных проблем. После запланированных выступлений и обмена мнениями слово было предоставлено Геннадию Кирюшину, который доложил о наиболее острых проблемах развития мобильной связи в РФ. Комментируя сложившуюся на сегодняшний момент ситуацию на рынке, Кирюшин выделил следующие основные тенденции:

- выдавливание мелких и средних операторов с рынка;

- создание условий для развития только крупных операторов;

- исчезновение конкурентной среды;

- движение отрасли в направлении олигополистического рынка.

Комментируя рыночную ситуацию и приводя в пример общемировые тенденции, Геннадий Кирюшин отметил: «Для развития конкурентной среды в телекоммуникационной отрасли существуют все необходимые условия, в том числе и достаточно частот. Однако в России



сложилась сложная обстановка в распределении частот и строительстве сетей мобильной связи нового поколения. В стране отсутствует Концепция развития мобильной связи, нет разрешения на использование новых технологий построения таких сетей (в первую очередь по технологии LTE), отсутствуют решения о полосах частот, в которых могут применяться новые технологии, в том числе LTE. И это происходит в то время, когда Европейский Союз уже принял все необходимые решения и внедряет концепцию WAPECS - политику гибкого регулирования использования радиочастотного спектра. Эта концепция устанавливает принцип технологической нейтральности, которая позволяет операторам связи использовать самую современную технологию в частотных диапазонах WAPECS, что создает равные конкурентные условия для всех пользователей радиочастотного спектра. Фактически возможно использование существующих (без выдачи новых!) частот для современных технологий. Задержка внедрения принципа технологической нейтральности может привести к прямым экономическим потерям».

Возможности для недопущения олигополизации рынка мобильной связи еще имеются, подытожил Геннадий Кирюшин. Для этого в кратчайшие сроки необходимо:

- начать работы по внедрению технологической нейтральности (концепции WAPECS);

- в качестве первого шага внедрения технологической нейтральности принять принципиальное решение о возможности использования в России технологии LTE в диапазонах WAPECS;

- провести работу по исследованию возможности и определению условий использования в РФ полос частот 900 МГц и 1800 МГц для построения сетей подвижной радиотелефонной связи стандарта LTE с последующим принятием соответствующего решения ГКРЧ;

- внести дополнения в лицензии операторов сетей GSM о возможности использования в выделенных полосах частот технологий GSM и LTE.

Интерес к докладу главы СМАРТСа был проявлен как со стороны представителей «Деловой России», так и со стороны председателя правительства РФ. По итогам встречи Владимир Путин дал указание Минкомсвязи России разобраться с этим вопросом. В частности, к 15 декабря сформировать предложения по вопросу о повышении эффективности использования национального радиочастотного ресурса и развития конкурентной среды путем создания равных условий участникам рынка, в том числе путем внедрения режима технологической нейтральности, а также разрешения строительства совмещенных сетей GSM/UMTS и GSM/LTE операторам, имеющим частотный ресурс в диапазонах 900МГц и 1800 МГц.

- Екатерина МАЛОН



У ПРИЧАЛА Пинегин пришвартовался к Ренцу

СТРОИТЕЛЬСТВО

ЗОЛОТОЙ БЕРЕГ ПИНЕГИНА

Потеряв тольяттинский комбинат хлебопродуктов и компанию «СовТехС», тольяттинский бизнесмен строит бизнес с нуля

200 ТОП ДИНАМИЧНЫЕ

Место	3
Выручка (2009), млн руб.	251,922
Темп роста выручки (2009/2008)	1670%
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	892%

НА ПОЛКАХ КАБИНЕТА Юрия Пинегина стоят подарочные кораблики с запылившимися парусами. Бизнесмен и бывший яхтсмен, которого когда-то не дождались олимпийские медали, ждет попутного ветра удачи. Судьба не раз сажала яхту его бизнеса на мель, но он не бросил штурвал. Потеряв несколько предприятий и пережив нашумевшее ограбление, Пинегин в кризисном 2009 году пошел оверштаг: подконтрольная предпринимателю строительная компания «ЛСК-Монолит» показала рекордный 16-кратный рост выручки, превысившей $8 млн. Куда течение вынесет его лодку?

ПОД ПАРУСОМ

БИЗНЕС-КАРЬЕРА Юрия Пинегина, по его собственному признанию, началась в то же самое время, когда закончилась его карьера яхтсмена. А закончилась она в тот момент, когда ему, подающему надежды спортсмену, однажды не хватило денег для поездки на Олимпиаду – всего каких-то 18 тысяч долларов. Он отправился их зарабатывать и занимается этим с переменным успехом до сих пор.

Еще в 1998 году Пинегин основал собственную фирму «СовТехС» («Современные технологии строительства»), которая сумела вырасти в одну из известных тольяттинских строительных компаний всего за пять лет. Продвигая «перспективные решения в высококонкурентном пространстве» (так писали о фирме Пинегина некоторые журналы), «СовТехС» занимался всеми видами строительства. Жилые дома, коттеджные поселки, термосклады... Компания бизнесмена строила торговые центры, банно-оздоровительные комплексы, банковские помещения в Тольятти. «СовТехС» занимался реконструкцией пятиэтажных зданий по технологии, которая позволяет вести надстройку еще четырех жилых этажей «без выселения жителей». У фирмы было собственное производство металлических конструкций для кровельных работ, технологическая линия, купленная в Словакии. Бизнес рос и радовал своего владельца. Все шло неплохо, пока Пинегин не решил расширить и «диверсифицировать» свой бизнес.

Британскому аристократу графу Уильяму Амхерсту принадлежит известная фраза: «Есть три способа разориться: самый быстрый – скачки, самый приятный – женщины, а самый надежный – сельское хозяйство». Сказано это было почти двести лет назад, но актуальности не утратило и сегодня: до сих пор не перевелись романтики, мечтающие увеличить капитал в аграрной сфере. В число таких мечтателей попал и Юрий Пинегин.

ХЛЕБА НАЛЕВО

В 2003 ГОДУ Пинегин купил около 90% акций ОАО «Тольяттинский комбинат хлебопродуктов» (ТКХП), которое контролировали бизнесмен и политик Борислав Гринблат и генеральный директор предприятия Николай Герасимов.

ТКХП, бывший в советские годы крупнейшим в Ставропольском районе зернохранилищем, в то время представлял собой комплекс в составе элеватора, комбикормового завода и производственной линии по выпуску овсяных хлопьев.

Конкуренция на рынке зернохранения была жесткой, комбикормовое производство требовало собственных посевных площадей, а овсяные хлопья – вложений уровня, который могла позволить себе разве что Nestle. В общем, особыми результатами предприятие не радовало: в 2003 году его выручка едва дотягивала до 38 млн рублей, а убыток превышал 1,5 млн рублей. О причинах,

подвигнувших собственников комбината на продажу, сегодня ничего не известно, однако можно предположить, что больших перспектив в этом активе они, мягко говоря, не видели: ТКХП прозябал, нуждался в инвестициях и любовном уходе, а Гринблат - в средствах на продвижение своей политической карьеры.

На что рассчитывал, покупая ТКХП, сам Пинегин, сказать сложно. Сегодня он довольно туманно рассказывает о планах включения предприятия в один из кластерных сельскохозяйственных проектов администрации Самарской области и создания на его основе некоего агрокомплекса. Однако, судя по всему, у проекта не было ни влиятельных лоббистов, ни партнеров, а развивать новое направление, связанное с весьма далекими от профильного строительного бизнеса интересами, Пинегин на собственные средства был не в состоянии.

В 2004 году выручка ТКХП упала до 15 млн рублей, а убыток вырос до 4 млн. Комбинат, проектная мощность которого составляла 18 тонн в год, смог реализовать лишь тонну своей продукции при точке безубыточности в 3,5 тонны. В итоге уже к 2005 году долг «СовТехСа» перед коммерческими банками, выдавшими кредиты на проект Пинегина, достиг 250 млн рублей. Бизнесмену ничего не оставалось, как начать избавляться от тянущего его на дно комбината. В 2005-2006 гг. были проданы элеватор и производство овсяных хлопьев, а в 2007-м - комбикормовый завод. По экспертным оценкам, общая стоимость реализации не превышала 110 млн рублей. После этого «пустышку» ТКХП обанкротили, а Пинегин вернулся к строительству.

Три способа разориться: скачки, женщины, сельское хозяйство

В это время его «СовТехС» активно продвигал технологию монолитного строительства быстровозводимых (коттедж «под ключ» за три месяца) жилых и коммерческих объектов с использованием несъемной опалубки из пенополистирола. Компания вышла на бюджетные подряды, работая по областной программе улучшения медицинской помощи на селе и занимаясь строительством жилых домов и офисов врачей общей практики в районах Самарской области. Кроме того, «СовТехС» получил в Тольятти земельный участок под строительство спортивно-оздоровительного досугового центра в Автозаводском районе на пересечении улиц Спортивной и Маршала Жукова. Однако денег на строительство не было, рассчитаться с долгами не удавалось, и «СовТехС» Пинегину пришлось также продать.

Ко всем бедам бизнесмена добавилась еще одна. В 2007 году банда грабителей устроила нападение на коттедж Пинегина. Погиб его друг, по несчастью оказавшийся в доме предпринимателя, получили тяжелые ранения приемная дочь и теща. Из коттеджа преступники вынесли бытовую технику, драгоценности, похитили автомобиль BMW X5, принадлежавший Пинегину. Сам хозяин дома не пострадал, поскольку в момент нападения находился с женой на отдыхе за границей.

НА БЕРЕГУ

НЕСМОТРЯ НА ВСЕ ПЕРЕДРЯГИ, Пинегин не пал духом. В 2007 году он зарегистрировал новое предприятие – ООО «ЛСК-Монолит». В 2008 году компания начала работать в качестве генподрядчика на проекте строительства закрытого элитного жилого микрорайона «Золотой берег» на месте одноименной бывшей вазовской турбазы в зоне отдыха Центрального района, в прибрежной зоне Портпоселка. На месте турбазы до 2012 года планируется построить 20 четырехэтажных двухсекционных домов и несколько коттеджей.

Земельный участок, где располагалась вазовская турбаза и где теперь идет строительство совсем другого «Берега», принадлежит застройщику микрорайона, фирме «АвтоВАЗстрой». Ее учредителями, по данным «СПАРК-Интерфакса», в 2006 году являлись пятеро тольяттинских предпринимателей, двое из которых – бывшие топ-менеджеры АвтоВАЗа: бывший директор по быту завода Виктор Энс и бывший начальник отдела соцкультбыта Михаил Сочеев. По сведениям проектной декларации «АвтоВАЗстроя» на 2009 год, состав ее собственников изменился. В прошлом году компания принадлежала бизнесменам из Жигулевска и Тольятти: Николаю Радайкину, Юрию Корневу и сыну политика Николая Ренца – Александру Ренцу.

Сметная стоимость строительства «Золотого берега» оценивается в 1,072 млрд рублей. Началось оно как раз в 2009 году, когда «ЛСК-Монолит» Пинегина показал 16-кратный рост выручки: 252 млн рублей против 15 млн рублей в 2008 году. Строительная компания бизнесмена тем не менее получила убыток в размере 14 млн рублей.

Застройщик частично рассчитывается с фирмой Пинегина квартирами, которыми бизнесмен, в свою очередь, расплачивается с подрядчиками. Впрочем, по словам строителя, несмотря на кризис, реализация квартир в «Золотом береге» идет довольно успешно. Как он утверждает, продана уже значительная часть квартир, а готовность проекта оценивается в 70 процентов.

Нашел ли Юрий Пинегин свой «золотой берег», и надолго ли ему удастся пришвартоваться к «причалу» Радайкина, Корнева и Ренца? Все это, вероятно, станет понятно уже в 2012 году, когда проект войдет в фазу завершения.

- Андрей Зарецкий

Чего лишился и что получил?

Юрий Пинегин был собственником нескольких компаний, которые не сумел сохранить. Однако его новый бизнес обещает исправить ошибки прошлого

СОВТЕХС

- Компания «Современные Технологии Строительства» была создана в 1998 году
- В 2003 году трансформирована в производственное объединение. В его состав входили ООО «СовТехС-Проект» (Юрий Пинегин – 51%) и ООО «Энергостроймонтаж» (Юрий Пинегин – 100%)
- В 2008 году прекратила деятельность «в форме присоединения»

ТКХП

- В 2003-2004 годах Пинегин контролировал 88,94% акций ОАО «Тольяттинский комбинат хлебопродуктов»
- В 2004 году выручка ТКХП составляла 15,8 млн рублей
- В 2005-2006 гг. проданы элеватор и линия хлопьев. В результате по итогам 2006 года выручка выросла до 107,9 млн рублей
- В 2007 году комбикормовый завод выставлен на продажу по цене $1,7 млн
- В 2008 году ТКХП признан банкротом

ЛСК-МОНОЛИТ

- Зарегистрирован в апреле 2007 года (Оксана Пинегина - 100%)
- За три года выручка выросла в 16 раз, достигнув 250 млн руб.
- Кредиторская задолженность по итогам 2009 года превышает 100 млн руб.



СТРОИТЕЛЬСТВО

НУЛЕВОЙ ЦИКЛ ОСТРОУХОВА

Лесоторговцы переквалифицировались в строителей и не прогадали

ТОП 100 ЛУЧШИЕ	
Место	3
Выручка (2009), млн руб.	217,9
Темп роста выручки (2009/2008)	398%
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	308%

ВСЮ СЛЕДУЮЩУЮ НЕДЕЛЮ мы будем там», - объясняя свою занятость, многозначительно подчеркивает на встрече с «Делом» совладелец ООО «Сияние» Вячеслав Остроухов. «Там» - это ульяновская площадка, где построен новый завод SABMiller, на открытии которого Остроухову как субподрядчику велено быть. Несколько лет назад «Сияние», забыв о брусках и лесных делянках, взялось за лопаты и бетономешалки. Теперь доходы компании измеряются двумя сотнями миллионов, а портфель заказов пестрит международными брендами. Удастся ли фирме Остроухова и дальше «сиять» на поле серого и непростого рынка субподрядов?

ЛЕС И ЩЕПКИ

МАЛЕНЬКИЙ ОФИС «Сияния» найти непросто. Неприметная дверь на одном из этажей типового офисного «улья» на улице Революционной ведет в скромный кабинет, где даже сесть некуда – все завалено проектными чертежами. Владелец кабинета, директор и совладелец компании, попавшей в список лучших и самых динамичных компаний среднего бизнеса региона, Вячеслав Остроухов, - тихий, немногословный человек, никак не тянет на миллионера.

Окончив Тольяттинское строительное военное училище, до перестройки он служил и работал на объектах военстроя: аэродромы в южных регионах, казармы - ничего выдающегося и тем более подающего надежды. В 1992 году, когда в армии началось сокращение, Остроухов уволился в запас и без дела не засиделся. Уже в 1993-м вместе с партнерами Александром Никульниковым и Николаем Кийко он создал фирму с многообещающим названием «Сияние». Торговали зерном и овощами, которые по сходной цене брали в Нефтегорске, Богатом и селах Ульяновской области. Набирались опыта, приросли еще двумя фирмами: ООО «Полесье» и ООО «Волжанин». А на заре 2000-х, когда до Самарской области докатилась мода на коттеджное строительство, «Сияние», уловив актуальные нюансы спроса, занялось поставками в регион леса из Перми, Ульяновской области и Башкирии.

ПОДГОТОВИШКА
«Сияние» готовит почву своему и чужому бизнесу

«Найти поставщиков было, конечно, не сложно. Гораздо сложнее найти покупателей», – улыбается Остроухов, вспоминая первую производственную базу на ул. XXII Партсъезда, где партнеры «пилили кругляк», добиваясь рентабельности в 50%. Компания работала без убытков, но больших оборотов достичь не удалось. В поисках дешевого сырья «Сияние» даже пытался арендовать лесные угодья в Пермском крае - «делянки», от которых, впрочем, быстро отказалось: дешевле было перекупать.

Торговля лесом не принесла «Сиянию» особых результатов, хотя ведущие в последние годы это направление фирмы «Полесье» и «Волжанин» (Остроухов является директором обеих) демонстрируют устойчивый рост, выйдя в 2009 году на оборот $3,5 млн. Обе компании тем не менее, как уверяет Остроухов, планируется продать: основой бизнеса «Сияния» вот уже пятый год является строительство.

ЭТАЖИ

ЕЩЕ В 2003 ГОДУ, когда в стране и регионе начался великий строительный бум, партнеры решили попробовать силы в строительных субподрядах. Первыми объектами стали школы в Волжском районе – «Сияние» выступило субподрядчиком компании, взявшей госконтракт. Деньги небольшие, но опыт был дороже. Постепенно фирма обзаводилась собственной тяжелой техникой и кадрами. Шаг за шагом маленькая компания освоила все уровни строительства: от функции генподрядчика до землеустроения и инжиниринга объектов «под ключ».

Через два года «Сиянию» начало везти по-настоящему. «В 2005 году мы вышли на компанию «Владимир». Они предложили взять нам лицензию и работать на них», - с удовольствием вспоминает Остроухов первое серьезное знакомство. С таким коммерсантом, как владелец «Владимира» Владимир Ахременко, договориться не просто. За год «Сияние» утроило выручку, которая тогда впервые достигла миллиона долларов.

«Поймав волну» Остроухов и Никульников вышли на стройку «Икеи», получив субподряд на разработку грунтов в Красном Пахаре от ООО «Севстрой». Затем были договоры с «Материком», «Стройпроектинвестом», «Волгапромстроем». Договоры небольшие – например, финансовый директор СК «Материк» Сергей Рыжков в беседе с «Делом» про такую компанию, как «Сияние», так и не вспомнил.

В 2008 году Остроухов и Никульников вышли на стройку ульяновского завода пивоваренного гиганта SABMiller. С компанией был заключен самый крупный за всю историю бизнеса «Сияния» договор стоимостью порядка 200 млн рублей. Именно за счет этого заказа фирма вырвалась в лидеры рейтинга самых динамичных компаний среднего бизнеса «Дела». «Чем ниже цена и шире спектр услуг, тем легче получить тот или иной субподряд. Все просто», - не удивляется прорыву самарских конкурентов директор ульяновской строительной компании «ВестСтрой» Леонид Желтяков.

На Ульяновск у Остроухова и Никульникова теперь самые радужные планы. Они мечтают вывести «Сияние» на работу в рамках амбициозного проекта «Симбирское кольцо», идеологами которого являются крупнейшие ФПГ региона: «Максима-Х» Вадима Харлова и «Взлет» Наиля Алимова.

«Думаю, что текущий год мы завершим с выручкой не меньшей, чем в 2009 году, и останемся с прибылью», - уверенно говорит Остроухов. Партнеры готовятся к новоселью в новом просторном офисе в офисном комплексе «Город Мира» на Московском шоссе. «Там у нас будет управляющая компания», - с гордостью сообщает директор «Сияния».

В ближайших планах его фирмы немало проектов: подряды на строительстве в Рязани нового НПЗ, в Калининграде - очистных сооружений, работа с ООО «Желдорстрой» по строительству депо для ОАО РЖД, участие в возведении нового завода автокомпонентов в Ульяновске.

Сегодня «Сияние» специализируется на работах в рамках нулевого строительного цикла, но само, кажется, нулевой уровень бизнеса преодолело. До каких этажей вырастет его бизнес – узнаем через несколько лет.

-Вера Андриянова

Сияние чистого разума

Как растут доходы компаний Остроухова и Никульникова.

Выручка, млн руб.



«СИЯНИЕ»	
2008	2009
54,7	217,9
«ПОЛЕСЬЕ»	
2008	2009
40,5	65,8
«ВОЛЖАНИН»	
2008	2009
33,7	52,4

Источник: «СПАРК-Интерфакс»





ВЛАСТЬ

ПО МЕСТАМ

Кто и как поделил места в Самарской думе

НОВЫЙ СОСТАВ ДУМЫ городского округа Самара начал работать в рекордно короткие сроки. 13 октября были подведены итоги выборов, а уже 15 октября состоялось первое заседание думы, на котором произошла инаугурация новоизбранного главы Самары Дмитрия Азарова, а также выбран председатель думы. Им стал депутат, избранный по 1-му избирательному округу, Александр Фетисов. 21 октября дума утвердила кандидатуры вице-спикеров, персональный состав комитетов, а на следующий день прошло заседание комитета по местному самоуправлению. Спикер думы Александр Фетисов отмечает, что темп работы будет нарастать, учитывая, что депутатам предстоит очень важный экзамен – корректировка и утверждение бюджета Самары на 2011 год.

ПЕРВЫЙ РЯД

В ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ 2010 года за кресла депутатов думы пятого созыва планировали бороться почти 300 кандидатов. Из них почти половина отсеялись на стадии регистрации, часть кандидатов были сняты по решению суда, некоторые отозвали свои кандидатуры. В итоге до дня голосования добрались 154 кандидата, из которых были избраны 35 депутатов думы городского округа Самара пятого созыва.

В новый состав думы удалось переизбраться лишь трети депутатов четвертого созыва. Депутатские мандаты вновь смогли получить Светлана Бескоровайная, Михаил Куцев, Лидия Федосеева, Татьяна Братчикова, Андрей Мастерков, Василий Рогожников, Владимир Сюсин, Владимир Ягодкин, Людмила Аксенова, Олег Комаров, Сергей Богданов.

Что касается партийной принадлежности, то представители «Единой России» заняли 28 кресел в думе, «Справедливая Россия» провела шесть человек. Есть один беспартийный. Представители КПРФ, ЛДПР и «Патриотов России» в городскую думу не попали.

Среди единороссов часть депутатов прошли в думу под эгидой общественного движения «За Самару»: Наталья Михайлова, Вячеслав Дормидонтов, Анатолий Кумановский, Александр Гусев. Александр

Фетисов и Александр Сачков пользовались поддержкой фонда «Добрые вести». Также в гордуме будут работать помощники депутата Олега Борисова – Николай Скобеев и Вера Попова. Свои места в гордуме заняли и представители от бизнес-структур. Например, Роман Степаненко и Василий Самсонов избирались при поддержке «Газпром трансгаз Самара», еще три депутата - от «Волгопромгаза». Людмила Аксенова и Александр Карпяк представляют интересы группы «Электрощит» и НК «Роснефть». Есть среди депутатов и беспартийный кандидат Максим Федоров, представляющий общественное движение «Блок Матвеева».

Несмотря на многополярность представленных интересов, депутаты практически единогласно избрали спикером думы Александра Фетисова. Новый спикер уверен, что дума по-прежнему останется площадкой для дискуссий, все решения будут обсуждены, проанализированы и согласованы.

МЕНЯЮТ СТРУКТУРУ

УТВЕРЖДЕНИЕ КАНДИДАТУР вице-спикеров произошло после нескольких дней консультаций. На первом заседании думы председатель Александр Фетисов предложил избрать своими заместителями Светлану Бескоровайную (округ №2) и Вячеслава Дормидонтова (округ №14). Это предложение было поддержано думским большинством. Однако количество заместителей председателя думы планируется увеличить до трех человек. Этот вопрос уже прошел обсуждение на заседании комитета по местному самоуправлению, на котором расширение количества заместителей председателя думы было признано целесообразным. В четверг этот вопрос обсуждался на думе. Третьим вице-спикером стал Николай Митрянин, избиравшийся по 24-му избирательному округу. Николай Митрянин возглавляет районное отделение «ЕР», так что опыт взаимодействия со спикером Александром Фетисовым, возглавлявшим региональный исполком ЕР, имеется. По решению регполитсовета «ЕР» Николай Митрянин также встанет во главе фракции «Единой России» в гордуме.

РАЗОШЛИСЬ ПО КОМИТЕТАМ

ДЕПУТАТЫ ГОРДУМЫ определились, в каких профильных комитетах они будут работать. Сегодня в думе существует девять комитетов, затрагивающих все отрасли развития города. Согласно регламентам работы думы, каждый депутат может быть членом не более двух комитетов, в каждом комитете числится семь депутатов.

Председателями комитетов в большинстве своем были избраны депутаты-новички. Депутаты из прошлого созыва, возглавлявшие комитеты (Владимир Ягодкин, Василий Рогожников), претендовать на лидерство в комитетах не стали. Сохранить свои позиции удалось депутату Михаилу Куцеву. Он вновь стал председателем комитета по бюджету и налогам. Владимир Сюсин, возглавлявший в четвертом созыве комитет по ЖКХ, был избран председателем комитета по обеспечению безопасности жизнедеятельности населения и рациональному природопользованию. Комитет по ЖКХ возглавил опытный депутат, работавший в предыдущих созывах гордумы, Николай Скобеев. «Проблемы ЖКХ и благоустройства в нашем городе – ключевые. Мы будем взаимодействовать с городской администрацией в части реализации целевых программ, – обещает Николай Скобеев. - Пока они реализуются не очень эффективно. Самое главное - получить максимальное финансирование из вышестоящих бюджетов на нужды ЖКХ и благоустройства.

Председателем строительного комитета стал гендиректор ЗАО «Предприятие тепловых сетей» Сергей Алехин, заявивший, что первая задача комитета - разобраться со сложившейся ситуацией в строительстве в городе. «Надо проанализировать ситуацию на конец года и при принятии бюджета внести предложения по бюджетным инвестициям. Есть административные вопросы, которые необходимо решать, например сроки прохождения документов. Необходимо также совершенствовать нормативную базу по признанию ветхих домов аварийными», – считает Алехин.

Комитет по местному самоуправлению возглавила заместитель гендиректора по соцвопросам ОАО «Родник» Наталья Михайлова. Председателем контрольного комитета избран замначальника ГОУ «Самарский учебный центр федеральной противопожарной службы» Александр Сачков. Социальную проблематику в думе будет курировать заместитель гендиректора ООО «ВолгаГазпроект» Роман Степаненко, который стал председателем комитета по социальному развитию, культуре, молодежной политике. Комитет по образованию достался директору ГУДО «Центр социализации молодежи» минобразования Самарской области Анатолию Гридневу. Единственным представителем «Справедливой России», возглавившим комитет, стала заместитель руководителя «Газпром трансгаз Самара» Елена Ширнина. Она будет заниматься вопросами здравоохранения.

Как считает спикер думы Александр Фетисов, комитеты были сформированы оптимально: «Важно, чтобы дума была одним организмом, но в то же время должен быть сохранен баланс. Думаю, мы этого добились». Среди первоочередных задач думы – принятие бюджета на следующий год. «Мы рассчитываем, что бюджет Самары будет более наполненным, – отмечает Фетисов. - Администрация Самары сейчас прорабатывает в правительстве и губернской думе вопросы по увеличению доходной части бюджета. Депутаты гордумы тоже подключатся к этому взаимодействию».

- Лидия Кузнецова

> Среди первоочередных задач думы – принятие бюджета на следующий год

Люди&Кресла

Кто будет управлять новой Самарской думой

АЛЕКСАНДР ФЕТИСОВ	Председатель думы г.о. Самара
НИКОЛАЙ МИТРЯНИН	Первый заместитель председателя думы, руководитель фракции «ЕР»
СВЕТЛАНА БЕСКОРОВАЙНАЯ	Заместитель председателя думы
ВЯЧЕСЛАВ ДОРМИДОНТОВ	Заместитель председателя думы
МИХАИЛ КУЦЕВ	Комитет по бюджету и налогам
АЛЕКСАНДР КАРПЯК	Комитет по экономике
СЕРГЕЙ АЛЕХИН	Комитет по вопросам строительства, имущественным и земельным отношениям
НИКОЛАЙ СКОБЕЕВ	Комитет по развитию городской инфраструктуры и ЖКХ
ЕЛЕНА ШИРНИНА	Комитет по охране здоровья
АНАТОЛИЙ ГРИДНЕВ	Комитет по образованию и науке
РОМАН СТЕПАНЕНКО	Комитет по социальному развитию, культуре, молодежной политике, туризму, физической культуре и спорту
ВЛАДИМИР СЮСИН	Комитет по обеспечению безопасности жизнедеятельности населения и рациональному природопользованию
НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВА	Комитет по местному самоуправлению
АЛЕКСАНДР САЧКОВ	Контрольный комитет

ЛИЗИНГ

СЕРЕДИНКА БАГАЕВА

Близкая бывшим менеджерам «Солидарности» СЛК выросла в кризис в 3,5 раза. Как это удалось?

Место	7
Выручка (2009), млн руб.	281,7
Темп роста выручки (2009/2008)	141%
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	190%



ОТЛОЖЕННАЯ ГРУСТЬ Виктор Платчихин еще до конца не осознал провал рынка лизинга прошлых двух лет

В 2000 году самарский юрист Денис Ковалюнас (сегодня совладелец фирмы «Ковалюнас и партнеры») вместе со своим вузовским приятелем Виктором Платчихиным зарегистрировали «Самарскую лизинговую компанию» (СЛК), в которой Ковалюнас стал директором, а Платчихин - начальником аналитического отдела, в котором, впрочем, был единственным сотрудником. В апреле партнеры получили лицензию, в мае заключили первую сделку. «Мы пришли в «Солидарность», рассказали о том, как интересно заниматься лизингом. И банк выдал нам на рыночных условиях первый кредит на сделку. Кажется, 4,5 млн рублей», - вспоминает Платчихин. «Солидарность» на несколько лет стала основным кредитором компании и участвовала в ее капитале. А вскоре хозяевами СЛК стали топ-менеджеры банка, в том числе являвшийся тогда первым вице-президентом Олег Багаев.

Вскоре Денис Ковалюнас дистанцировался от лизингового бизнеса, посвятив себя полностью юриспруденции и сохранив за собой лишь небольшой пакет акций компании (5%). В 2009 году акционерами СЛК, кроме него, являлись выходцы из «Солидарности», топ-менеджеры Первобанка и «Новатэка» Олег Багаев (19%), Владимир Аверин (19%) и Андрей Кошарский (19%), вице-президент «Солидарности» Булат Газизянов (19%), директор «Поволжской лизинговой компании» Антон Орлов (19%).

ПЕРВОЛИЗИНГ

ДО 2005 ГОДА СЛК развивалась весьма неспешно. «Мы ставили на рынке своего рода эксперимент – работали «в белую», – с улыбкой объясняет Платчихин. Самыми бурными в развитии СЛК стали 2007-й и первая половина 2008 года, как, впрочем, и для большинства лизинговых компаний. «Это было райское время. Деньги раздавались легко и весело, стояли очереди клиентов», - с ностальгией вспоминает Платчихин. Лизинговый портфель СЛК в 2008 году вырос до 500 млн рублей.

Но уже скоро стало ясно, что ажиотаж на рынке на самом деле был его агонией. Лизинг одним из первых оказался в «черной дыре» кризиса. Провал был таким, что объем новых сделок большинства лизинговых компаний из сотни крупнейших в 2009 году исчислялся в лучшем случае десятками миллионов рублей, а неплатежи только росли.

СЛК была в негативном тренде. Достаточно долго лизинговые договоры в компании вообще не заключались. Тем не менее в 2008 году выручка СЛК почти утроилась и составила 200 млн, а в 2009 году перевалила за 280 млн рублей. «Это, конечно, очень резкий рост для нашей отрасли», - признает успех «Самарской лизинговой компании» генеральный директор конкурирующего «Ротор-Лизинга» Денис Рылкин. Однако никакого парадокса нет. Динамику обеспечили крупные договоры, которые были заключены до кризиса, в период расцвета рынка.

«Средний срок исполнения лизингового договора – три года. К тому же в бухгалтерском отчете мы указываем те платежи, которые должны были прийти, а не те, которые пришли на самом деле», - объясняет Платчихин. Насколько расходятся виртуальные цифры с реальными, он не говорит, но сообщает, что клиентов с просрочкой или неуплатой платежей в СЛК - 10-15%. Отсутствие новых сделок отчасти компенсировалось перекупкой лизинговых портфелей у конкурентов. В частности, СЛК перекупила несколько договоров на лизинг недвижимости у «Поволжской лизинговой компании» и МЛК «СФГ-лизинг» на общую сумму более 60 млн рублей.

Однако лизинговый портфель СЛК сократился вдвое и составляет сейчас порядка 250 млн рублей. Насколько серьезно пострадала компания на самом деле, станет известно лишь по итогам 2010-2011 годов.

- Виктория Антонова

ПИР ПЕРЕД «ЧУМОЙ»

ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ СЛК росли в последние годы более чем убедительно. Но феноменального в этих цифрах мало. В прошлом году спроса не было, а значит, в 2010-2011 годах компания ощутит отложенное падение, предупреждают конкуренты

	2005	2006	2007	2008	2009
Выручка (тыс. рублей)	43851	60484	78239	199905	281757
Прибыль (тыс. рублей)	2919	1726	5170	3902	15566

СОК ФИТНЕС

ФИТНЕС НА 5+*

+5 ГОСТЕВЫХ ВИЗИТОВ

+5 НЕДЕЛЬ В ПОДАРОК

+5 ПЕРСОНАЛЬНЫХ ТРЕНИРОВОК

15% СКИДКА

С 1 по 30 ноября 2010

*Подробности в отделе продаж клуба. www.sokfitness.ru
ул. Мичурина, 98, тел. (846) 269-69-70





ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

КИСЕЛЬНЫЕ БЕРЕГА

Почему пока другие стагнируют и продают бизнес, «Красноярское молоко» наращивает объемы продаж?

ТОП 100 ЛУЧШИЕ

Место	8
Выручка (2009), млн руб.	281,2
Темп роста выручки (2009/2008)	147%
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	144%

УТРО СРЕДЫ, село Красный Яр, производственный комплекс ООО «Красноярское молоко» (КМ). В воздухе витает запах пирогов, которые пекут в фирменном магазине. Никто не мечется по территории, все при деле, и работа в самом разгаре – кто в цехах, кто в лаборатории, кто готовит в рейс машины. В кабинете директора завода деловая тишина и более чем аскетичная обстановка: ни картин, ни диванов. Из «украшений» разве что флаг РФ, да памятка для «продажников». За пару лет кризиса руководитель КМ Роман Муковнин привык экономить на всем, чтобы обеспечить рентабельность производства на 50 тонн продукции в сутки.

МАСЛО МАСЛЯНОЕ

ЕЩЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА НАЗАД за активы КМ шла настоящая война. В 2005 году возглавлявший ульяновский холдинг «Алев» (контролировал около 40% КМ) бизнесмен Сергей Колотьев консолидировал более 60% капитала «Красноярского молока» и ушел из ульяновской группы. После этого начался растянувшийся почти на два года публичный скандал с обсуждением принципов корпоративной этики, рейдерства, взаимных долгов и обвинений в выпуске подложной продукции. В 2007 году после многочисленных судов и переговоров «Алев» вышел из бизнеса КМ, продав свою долю неизвестным гражданам: Евгению Стрепкову и Айрату Мустакимову. Сегодня на каждого из них оформлено по 25% КМ. Сергею Колотьеву и его сыну Павлу также принадлежат по 25% капитала молокозавода. Кроме того, Колотьев - совладелец ульяновского «Новомалыклинского маслозавода». До сих пор не известно, являются ли Стрепков и Мустакимов самостоятельными фигурами, представляют какого-то партнера Колотьева или аффилированы ему самому. Интересно, что в 2007 году Колотьев продал принадлежавшие ему 19% акций сергиевского маслосырозавода. Возможно, средства от продажи пошли как раз на выкуп доли «Алева» в «Красноярском молоке». С 2007 года о предприимчивом бывшем гендиректоре ульяновского холдинга ничего не слышно. Публичным лицом КМ вот уже три года является назначенный в 2007 году генеральным директором Роман Муковнин.

Пертурбации с собственностью, на удивление, не помешали развитию «Красноярского молока». «В 2007 году объем переработки составлял 30% от мощностей завода, - вспоминает Муковнин. - 100% мы достигли в 2009 году». В прошлом году продажи КМ выросли на 20%, что потребовало расширения мощностей завода. На собственные средства предприятие провело модернизацию стоимостью около 10 млн рублей. Дополнительно были привлечены кредитные ресурсы РСХБ – порядка миллиона рублей — на покупку среднетоннажных грузовиков. Общий размер задолженности КМ по кредитам Муковнин оценивает в семь млн рублей.

КРАСНОЯРСКИЕ «КРАСАВЫ»

Динамика средних объемов реализации продукции КМ в месяц, тонн*



*ПРИВЕДЕНЫ УСРЕДНЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ Источник: данные компании

НЕ КИСЛО

КРИЗИС ИСПОРТИЛ бизнес многим представителям молочной переработки об-

ласти. Первым «скис» молочный холдинг «БиМоло», закрывший свой «Бузаевский молочный завод» и уменьшивший объемы производства тольяттинского и кинельского молокозаводов. Следом «заквасились» и другие предприятия отрасли: израильские инвесторы проморгали маслозавод «Похвистневский» (теперь он банкрот) и МСЗ «Исаклинский». Недавно стало известно о грядущем банкротстве ОАО «Сызраньмолоко», и если уж такой гигант балансирует на грани, то что говорить о районных молокозаводах?

«А вот нам ослабление конкурентов только помогло», - радуется Роман Муковнин. Секрет выживания бизнесмен объясняет просто: «Если за «Роллс-Ройс» отдают 6 млн рублей – значит, он так и стоит. Если наше молоко люди не покупают за 25 рублей, значит, оно должно стоить 22 рубля». Борьба за рентабельность и низкую себестоимость стала флагом, под которым собственники КМ вытаскивали завод из кризиса. «Экономим на упаковке, рекламе, считаем каждую копейку», - коротко объясняет Муковнин тактику. С точки зрения стратегии КМ, безусловно, повезло: у предприятия нет громоздкой управленческой надстройки, которая забирает прибыль, и нет зависимости от крупных займов.

На заводе уверяют, что им не страшен сырьевой кризис, о котором после засухи говорят многие

Сегодня КМ ежесуточно отгружает около 40 тонн продукции под брендами «Красава» и «Крестьянское лето», и сбыт только растет. По словам Муковнина, основная доля продукции КМ реализуется в торговых сетях - завод работает почти со всеми основными операторами сетевого ретейла. Директор маслозавода «Пестравский» Александр Астафуров уверен: «взрывные» продажи завода - эффект «низкой базы» в предыдущие годы.

Растущий спрос на продукцию заставил владельцев КМ задуматься о покупке конкурирующих предприятий. Однако купить ничего не удалось. Неэффективным был признан и вариант размещения заказов на других заводах. «Связываться с другими людьми часто дороже, чем создавать с нуля что-то свое, - констатирует Муковнин. - Мы решили, что чужие финансовые дыры закрывать не будем». В итоге собственники объявили о строительстве собственного нового завода мощностью 100 тонн. Предприятие, инвестиции в строительство которого составят около 3,5 млн евро, появится рядом с действующими корпусами КМ.

К конкурентам в КМ относятся спокойно. «Конечно, у «Самаралакто» и технологии, и глубина переработки, и дорогое оборудование, – соглашается Муковнин, – но «Красноярское молоко» пытается работать на совсем другого потребителя, который выбирает не между лучшим и совершенным, а между «есть или не есть».

На заводе уверяют, что им не страшен сырьевой кризис, о котором, особенно после засухи этого лета, говорят многие. Сегодня КМ, по словам Муковнина, способен обеспечивать себя молоком, поднимая закупочные цены. «Сырье перераспределилось между работающими заводами, дефицита нет», – улыбается молочник.

Надолго ли хватит у него закваски?

- Андрей Петров





Ауди Центр Самара

г. Самара,
Московское шоссе, 17
т. (846) 372 0000
www.audi-samara.ru

На правах рекламы

Audi
Vorsprung durch Technik



Пришло время поменять
Ваш на новый Audi A8.

Персональные условия trade-in. Подробности акции в отделе продаж

ТОРГОВЛЯ

ВЫКЛЮЧАТЕЛИ

Они называют свою фирму крупнейшей электротехнической компанией России. Кто и зачем выдает желаемое за действительное?

ТОП 200 ДИНАМИЧНЫЕ

ООО «ЭспаСа»	
Место	19
Выручка (2009), млн руб.	209,6
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	181%

ТОП 100 ЛУЧШИЕ

ООО «Монолитстрой»	
Место	14
Выручка (2009), млн руб.	167,9
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	313%

ГОСФОНД КИНОФИЛЬМОВ в этом году купил в компании «ЭспаСа» электровыключателей на сумму 424 тысячи рублей. Сумма, прямо скажем, не космическая, но собственникам компании очень хочется «в кино». Сайт самарской фирмы уверяет, что она крупнейшая в России, однако пока это не более чем болезненная фантазия меняющихся собственников.

ЕСТЬ КОНТАКТ

ООО «ЭСПАСА» УЧРЕДИЛИ в 1998 году Сергей Малинов (50,5%) и Максим Тактаев (49,5%). С 2000 года фирма занимается торговлей электротехническими товарами. С 2000-го по 2007 год компанию возглавлял Владимир Макаров, работавший в конце 90-х при мэре Георгии Лиманском директором МУП «Самарская наружная реклама». Макарова ряд источников «Дела» называют идеологом создания компании «ЭспаСа» и другой, близкой к ней фирмы – ООО «Монолитстрой» (торговля котельным, промышленным и электротехническим оборудованием): до 2007 года Макаров был ее директором и совладельцем.

С 2007 года «ЭспаСой» руководит сам Сергей Малинов, а «Монолитстроем» - простой менеджер «ЭспаСы» Андрей Сакриер. Ему, согласно данным ЕГРЮЛ, принадлежит 51% «Монолитстроя». Оставшиеся 49% находятся в собственности Владимира Шувалова.

За семь лет совместной работы партнеры заключили дилерские соглашения с ведущими производителями электрозащитных средств и электротехнических изделий России. «С ООО «ЭспаСа» мы работаем с 2003 года, - говорит Александр Гордеев, коммерческий директор саранского завода «Конвектор», - договор истекает в декабре и дальнейшие перспективы мы пока не обсуждали». Слово «пока» не случайно: на сайте ООО «ЭспаСа» перечислены все заводы, с которыми заключались дилерские договоры с начала деятельности, но на сайтах этих предприятий в списке дилеров самарская компания отсутствует.

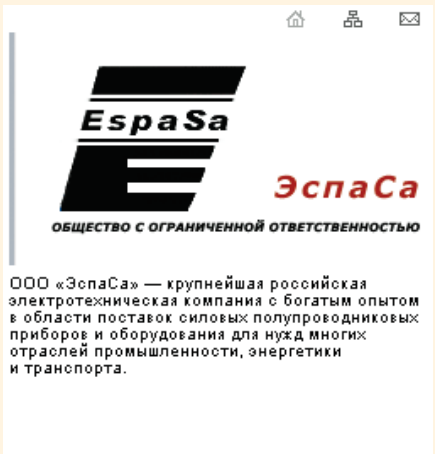
«Они были нашими представителями, - поясняет «Делу» «выключение» «ЭспаСы» Виталий Пархоменко, замдиректора краснодарского завода «Электроприбор», - но с тех пор, как они стали с нами конкурировать на торгах, мы решили, что они наши интересы представляют недостаточно хорошо, и стали сотрудничать с другими». Среди «других» - фирма-конкурент «ЭспаСы», самарский «Электроснаб», созданный бывшим партнером собственников «ЭспаСы», уже упоминавшимся Владимиром Макаровым. Последний свои отношения с Малиновым, Тактаевым и Сакриером не комментирует. По некоторым данным, интересы Макарова и его партнеров в 2007 году разошлись, после чего он был вынужден работать самостоятельно на том же поле. Владельцы «ЭспаСы» и «Монолитстроя» с «Делом» встречаться отказались.

ПЕРЕМЕННЫЙ ТОК

ОСНОВА УСПЕШНОЙ РАБОТЫ на рынке поставок электротехнических товаров - отлаженные прямые контакты с производителями, многие из которых имеют собственные сбытовые структуры. Не удивительно, что за право работать с теми, кто предпочитает посредников-дистрибьюторов, идут серьезные баталии, в которых выжить совсем непросто. Заводы-производители предпочитают предоплату, а клиенты поставщиков – отсрочки платежей.

Российский рынок дистрибуции электротехнических товаров от отсутствия конкуренции, мягко говоря, не страдает. Обороты крупнейших российских компаний – «Электростандарт», «Минимакс», «Электрокомплект» и других – исчисляются миллиардами рублей. Что заставило владельцев самарской «ЭспаСы» приписать себе лавры безусловных лидеров – одна из многих загадок среднего бизнеса, к которой невольно относишься с иронией, учитывая специфику «видовой борьбы», которая ведется в этом сегменте. Впрочем, динамика, с которой самарская электротехническая торговая компания попала в рейтинг «Дела», доказывает одно - мечтать не вредно.

- Виктория Петрова



Туши свет

На крупнейшего дистрибьютора «ЭспаСа» пока не похожа.

Выручка, млн руб.

	2008 г.	2009 г.
«ЭспаСа»	127,5	209,6
«Минимакс»	4213	3501
«Электрокомплект»	1528	1398

HYUNDAI

5 ЛЕТ ГАРАНТИИ 120 000 км

НОВАЯ ЭРА HYUNDAI В РОССИИ



GENESIS

В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ ЗАВОДА HYUNDAI В РОССИИ – БЕСПРЕЦЕДЕНТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

При покупке автомобиля Hyundai Genesis
скидка на автомобиль
Hyundai Solaris – 20 %.







www.avtosalonargo.ru

Автосалон Арго Официальный дилер HYUNDAI в Самаре

пр.Масленникова, 4 т./ф: (846) 263-00-00 18 км Московского шоссе, т./ф.: (846) 95-75-000

ХОЛДИНГИ

ДОКТОРСКАЯ МНАЦАКАНЯНА

За двадцать лет владелец группы «Синко» создал из небольших компаний семейный холдинг с оборотом около полутора миллиардов рублей. Почему сегодня один из крупнейших в регионе зернотрейдеров и лендлордов прячется от журналистов?

200 ТОП ДИНАМИЧНЫЕ

ООО «Медгард»

Место	*30*
Выручка (2009), млн руб.	*168,8*
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	*213%*

ЧЕТЫРЕ ГОДА НАЗАД известный самарский агроинвестор и книготорговец Эдуард Мнацаканян «подлечил» свой бизнес новым направлением, пройдясь отточенным скальпелем с логотипом «Медгард» по рынку медицинских услуг региона. К миллиардному обороту группы создающаяся сеть многопрофильных медклиник пока добавила лишь около 10%. Однако амбициозных планов экспансии в «Синко» не скрывают, и медициной они отнюдь не ограничиваются. Возможно, поэтому владелец самарской семейной компании, выбравший имидж известного американского миллиардера Керкоряна, который никогда не дает интервью, скрывается от журналистов и прячет лицо от фотокамер. Холдинг Мнацаканяна уже не раз был втянут в скандалы, а сам бизнесмен пережил как минимум одно покушение. Чем закончатся очередные инновации «Синко»?

МОЯ СЕМЬЯ

«ВОТ ВСЕ МЫ ЕДЕМ смотреть футбол, а у него окошко до девяти часов вечера светится», - умиляется трудолюбию своего шефа заместитель директора сельхоздепартамента «Синко» Вячеслав Сурин. Вместе с корреспондентом «Дела» он входит в лифт на третьем этаже самарского «Медгарда», где расположена штаб-квартира группы. В руках у топ-менеджера сельская газетка, статьей в которой он очень гордится: футбольная команда входящего в холдинг Мнацаканяна «Безенчукского хлебоприемного предприятия» выиграла матч в районных соревнованиях. Еще больше Сурин гордится своим начальником. «Я у Гриншпуна работал. Но от Мнацаканяна не уйду, хотя не сказать, что я здесь много получаю», - уверяет Сурин.

Управленцы «Синко» не стесняются преданности своей небедной компании. Сельское хозяйство, книготорговля и медицина - на этих столпах Мнацаканян выстроил миллиардный бизнес группы, у которой до сих пор даже нет корпоративного интернет-сайта. Впрочем, холдинг не скрывает финансовую отчетность перед акционерами: их, собственно, у компании почти нет - «Синко» принадлежит семье Мнацаканяна. При всех своих плюсах, такая структура собственности имеет немало недостатков, и в группе, как говорят источники «Дела», подумывают – не пустить ли им в свой бизнес инвесторов. Сегодня в развитие «Синко» ежегодно инвестирует в среднем 200 миллионов рублей, и пока это только собственные и банковские средства. «Чем больше компания, тем неизбежней для нее открытость. Я думаю, «Синко» не будет исключением», - уверен генеральный директор ИК «Газинвест» Андрей Салов.

СЕКРЕТНЫЙ ФИЗИК

МОЛОДОЙ ФИЗИК Эдуард Мнацаканян после окончания аспирантуры Физического института Академии наук в Москве недолго проработал на своей исторической родине и вместе с другими аспирантами приехал в самарский филиал ФИАН. Тема его диссертации была связана с развитием методов обработки оптических изображений. Перспективное направление интенсивно развивалось, и Мнацаканяна ждала карьера ученого. Но он выбрал другой путь. «Из науки многие ушли в бизнес. В ФИАНе мы оказались в очень стесненных условиях, дальше развиваться было просто невозможно. Эдуард Асцатурович сделал для себя выбор и, насколько я понимаю, не жалеет об этом. Но если бы страна пошла другим путем, он достиг бы хороших результатов в науке», - считает коллега Мнацаканяна по ФИАНу Светлана Котова.

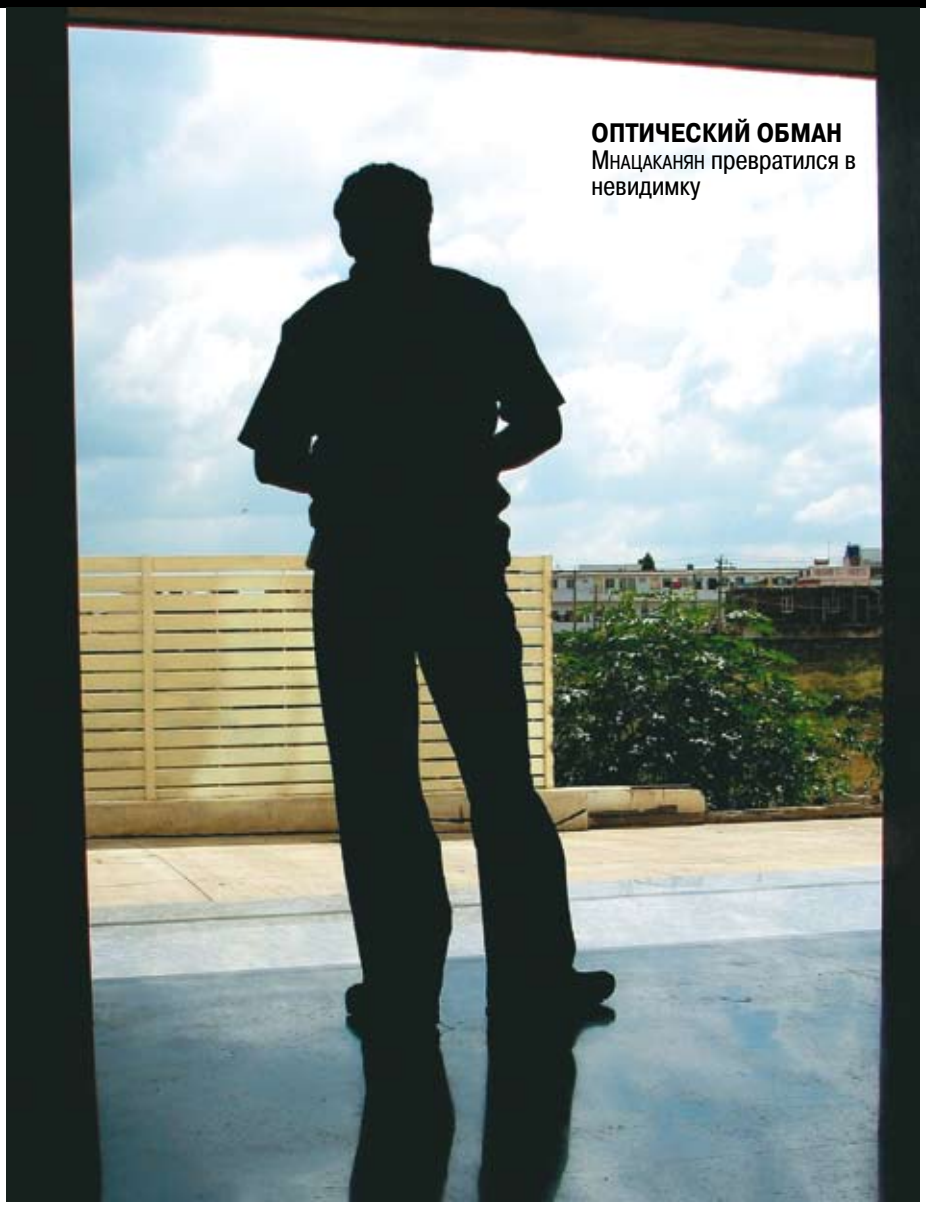
Первые опыты в бизнесе Мнацаканян вместе со своими коллегами по научному институту пытался делать в рамках научно-технических разработок. В 1991 году ученые, ставшие бизнес-партнерами в кооперации с родным филиалом ФИАНа, Ульяновским радиоламповым, Азовским оптико-механическим заводами, самарским ЗИМом, НИИ «Экран», основали «Самарскую инновационную компанию»

Инновации Мнацаканяна

Операции с зерном по-прежнему приносят «Синко» больше всего денег
выручка за 2009 год по направлениям бизнеса, млн руб.

ТОРГОВЛЯ ЗЕРНОМ и переработка («Синко», «Синко Трейд», «Сатко», «Мукомол», «Толкайский элеватор», «Безенчукское ХПП»)	715
СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВО (предприятия, входящие в «Зерно жизни»: «РосТок», «Ивановское», «Семеновское», «Золотой колос», «Лазовское», «Кармала», «Романовка», «Чесноковское», «Залесье», «Юреево», «Дюна»)	437
КНИГОТОРГОВЛЯ («Метида» и филиалы, «Метида-опт»)	191
МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ («Медгард», «Медгард-Ульяновск»)	190

Источник: данные компании



ОПТИЧЕСКИЙ ОБМАН
Мнацаканян превратился в невидимку

(СИНКО). Одним из первых ее проектов стала разработка терапевтического лазерного аппарата. «На продажах этого прибора «Синко» и поднялась. Производство прекратилось в путинские времена: тогда кончились льготы, освобождавшие производителей медтехники от уплаты налогов», - вспоминает физик-испытатель самарского филиала ФИАН Александр Чернышов. Другим внедрением «Синко» стал детектор валюты. Собственно приборчик с ультрафиолетовой лампой внутри, наверное, трудно считать инновацией, однако заслуга Мнацаканяна в том, что он элементарно поймал момент: в стране было много денег, но почти не было средств для их проверки. Лазерная обработка материалов для АвтоВАЗа, защитные экраны для дисплеев ЭВМ, учебно-лабораторные комплексы по оптике для школ и вузов – все это было интересно и ново. Однако стать бизнесом в России не могло. И «Синко» спустилась с небес на землю.

«ЖАРЕНЫЕ» СЕМЕЧКИ

В 1992 ГОДУ брат Эдуарда Мнацаканяна Вартан занялся зернотрейдерством. «Сначала мы заключали спонтанные сделки, как правило, разовые. Но бизнес оказался очень прибыльным: на стихийном рынке не было профессионалов», - рассказывает начальник отдела управления персоналом «Синко» Ольга Карпова. «Какая конкуренция в 1992 году? – с ностальгией вспоминает бывший председатель совета директоров бывшей ГК «Аликор» Алексей Неустроев. – Каждый, кто приходил, получал просто невообразимую прибыль!».

«Синко» быстро позабыла про физику и весьма преуспела в спекуляциях зерном и подсолнечником. Компания не только перепродавала, но и зарабатывала на давальческой переработке. Это приносило десятки миллионов рублей в год. В 1996 году «Синко» заключила первую экспортную сделку и особенно активизировалась в этом направлении к 2000 году, войдя в число лидеров среди экспортеров Самарской области. «Ситуация поменялась, когда были введены пошлины и мы стали в основном операторами внутреннего рынка», - вспоминает глава маркетингового департамента «Синко» Олег Григор.

С 1995 года «Синко» начала сотрудничать с крупнейшими иностранными концернами по поставке семян и высоких технологий в растениеводстве на местный рынок. «Они разговаривали с нами сквозь зубы. Нам с трудом удалось доказать им свою состоятельность. Отношение изменилось, когда мы день в день в полном объеме выполнили условия первого крупного внешнего контракта», - вспоминал потом Мнацаканян непростой выход на американский концерн Cargill. Его компания быстро стала дистрибьютором Cargill по Самарской области, а затем и российским дилером поглотившего его Monsanto. Из простого перекупщика зерна «Синко» превратилась в своего рода кредитора местных производителей: она начала обеспечивать их техникой, семенами, средствами борьбы за повышение урожаев и технологиями американских компаний, поставляя их на самарские земли вместе с иностранными специалистами. За это зерно подсолнечника, считавшегося дорогой культурой, «Синко» получала по бросовой цене: 150 долларов за тонну. Российско-американская дружба завершилась на фоне многочисленных скандалов вокруг Monsanto, которую обвиняли в распространении геномодифицированных продуктов и семян и едва ли не порабощении фермеров стран третьего мира.

98% своей прибыли «Синко» снова вкладывала в коммерческий оборот. К началу 2000-х годов Мнацаканян хвалился в областной прессе, что его компания инвестировала в отрасль примерно по 70 миллионов рублей в год, когда вся «сельская строка» областного бюджета составляла лишь вчетверо большую сумму.

ТЯЖЕЛАЯ ДОЛЯ

НАКОПИВ «ЖИРКА» на спекуляциях, «Синко» потянуло в производство. В 1995 году компания стала одним из первых в регионе производителей безалкогольных напитков «Капель». «Это был хороший бизнес на протяжении ряда лет. Потом рентабельность начала снижаться», - вспоминает Григор. В 2006 году «Синко» продала свои лимонады группе «СОК».

Конечно, капли «Капели» не сравнить с щедрым потоком денег, который обеспечивало «Синко» сельхозпроизводство, особенно подсолнечник. В 1999 году менеджеры «Синко» появились на заросших сорняком полях совхоза «Тракторист» (сейчас «Росток») в Ивантеевском рай-

оне Саратовской области. Заброшенная земля: из 15 тысяч га здесь обрабатывали только 4 тысячи га. «Нам никогда в хорошем состоянии ничего не доставалось. Все приходилось поднимать самим», - рассказывает Андрей Зорин, директор компании «Зерно жизни», управляющей всеми растениеводческими предприятиями холдинга.

Схема бизнеса была простой: «Синко» брала землю в аренду у дольщиков, договаривалась с районной администрацией об инвестициях в хозяйство и начинала зарабатывать. В 2001 году компания Мнацаканяна обзавелась первыми хозяйствами в Самарской области: в Богатовском и Кинель-Черкасском районах. В 2003 году – в Кошкинском районе.

Диалог инвесторов с районными властями и колхозниками был, мягко говоря, непростым. За урожай «Синко» платила скупо, и главы районов один за другим стали жаловаться на жадность Мнацаканяна в прессе.

Армянская кухня

Кого Эдуард Мнацаканян «угостил» своим бизнесом, учредители (доля в уставном капитале)

ОАО «СИНКО» - Эдуард Мнацаканян (83%), Сергей Садиванкин (8,12%), Геннадий Кондрашкин (0,125%), Георгий Крюков (0,625%), Юрий Тихонов (1,25%)
ООО «СИНКО ТРЕЙД» - ОАО «Синко» (92,3889%), Сергей Садиванкин (1,357%), Нора Мнацаканян (6,2541%)
ОАО «МУКОМОЛ» - Эдуард Мнацаканян (57,78%), ОАО «Синко» (19,5%)
ОАО «ТОЛКАЙСКИЙ ЭЛЕВАТОР» - Эдуард Мнацаканян (43,09%), ОАО «Синко» (19,81%)
ОАО «БЕЗЕНЧУКСКОЕ ХПП» - Эдуард Мнацаканян (27,72%), ОАО «Синко» (14,24%)
ООО «САТКО» - Эдуард Мнацаканян (100%)
ООО «ЗЕРНО ЖИЗНИ» - Эдуард Мнацаканян (89,61%), Андрей Зорин (10,39%)
ОАО «КОШКИНСКОЕ ПАТО» - Эдуард Мнацаканян (58,36%), Александр Петров (0,017%)
ООО «МЕТИДА», ООО «МЕТИДА-ОПТ» - ОАО «Синко» (100%)
ООО «МЕДГАРД» - ОАО «Синко» (75,1%), Самарский медуниверситет (2%), Геннадий Котельников (6,4%), Николай Лысов (11%), Виктор Новокшенов (5,5%)
ООО «МЕДГАРД-УЛЬЯНОВСК» - Эдуард Мнацаканян (100%)

Источники: «Спарк-Интерфакс» и ЕГРЮЛ

ВСЕ ПЕРЕМЕЛЕТСЯ

В НАЧАЛЕ 2000-х «Синко» начала интересоваться более серьезными предприятиями агрокомплекса. В конце 1999 года Мнацаканян приобрел ОАО «Безенчукское ХПП» у местных акционеров. «Мы хранили на этом элеваторе зерно, а он стал серьезно сбоить. Начала пропадать продукция со складов. Настала угроза банкротства», - вспоминает Вячеслав Сурин обстоятельства, повлиявшие на решение о покупке актива. Подробности самой сделки неизвестны, кроме того, что БХПП вошло в состав «Синко» «по инициативе администрации». За три года завод вышел в прибыль.

В 2000-м «Синко» стала акционером находившегося в нерабочем состоянии Толкайского акционерного общества «Мукомол», а в 2001 году скупила у физлиц контрольный пакет «Толкайского элеватора». Финансовые ресурсы Мнацаканяна вернули предприятия к нормальной коммерческой жизни.

На больших деньгах обжигался не один бизнесмен. Подводили амбиции и Мнацаканяна.

Серьезными неприятностями обернулась его попытка завладеть ЗАО «Самарский комбикормовый завод» в 2004 году. Консолидировав 46% акций завода (в том числе оспариваемый в суде пакет в 19%), «Синко» пыталась ввести в управление своих людей, инициировав для этого внеочередное собрание акционеров. Через несколько дней на Мнацаканяна было совершено нападение около его офиса, которое связывали с его конфликтом с контролировавшими завод Александрой и Ларисой Чемодановыми и Эльдаром Хулардавой. Меньше чем через месяц после инцидента, собственником 27% акций, ранее принадлежавших «Синко», стал «Самараоблагропромснаб». «Я смутно помню, как происходила покупка «Самарского комбикормового завода» и покупался ли он вообще. Тот завод, акции которого были у Мнацаканяна, уже давно обанкрочен. У нас был другой «Самарский комбикормовый завод», с другим юрлицом и другими активами, в которые мы вложили порядка 1 млрд рублей», - пожимает плечами очевидец событий Алексей Неустроев.

НЕ МОТЫГА

КНИЖНЫЙ БИЗНЕС в начале 90-х был золотым дном. На книжных рынках Самары бестселлеры раскупались «КамАЗами», вспоминает директор «Метиды» Армен Мнацаканян, бывший тогда еще школьником. Первой цивилизованную торговлю в Самаре начала «Чакона», а к 1997 году созрела и «Синко», образовав книготорговую компанию «Метида». Она начинала с продаж учебной литературы и до сих пор

СДАЕТСЯ В АРЕНДУ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ
в бизнес-центре «Капитал Хаус»


• 75 комфортабельных посадочных мест
• Отличное звуковое оборудование
• Доступные цены
Ул. Льва Толстого, 123
303-00-43, 8-937-645-29-80
www.pervoinvest.ru
капитал HAUS
ОФИСНО-ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР

крепко держится за это направление: выручка от него, по данным Армена Мнацаканяна, занимает третью часть от общего объема книготоргового бизнеса «Метиды». Часть учебной литературы поставляется оптом в учебные заведения за счет областных денег, правда, не всегда успешно. В прошлом году по заявке самарского «политеха» «Метида-опт» была включена в реестр недобросовестных поставщиков. Сейчас, по оценкам «Метиды», она занимает 20% регионального рынка.

С каждым годом книготорговый бизнес становится все менее выгодным. «Раньше и наценка была повыше, и рынок был не таким конкурентным, а сейчас все время приходится снижать планку маржи», - жалуется Олег Григор. По разным экспертным оценкам, рентабельность книготоргового бизнеса составляет от 6 до 15%. Несмотря на это, «Синко» только расширяет бизнес, рассчитывая на рост дивидендов. С прошлого года, когда в городе упала стоимость аренды, компания открыла пять книжных магазинов в Самаре. Пять из 15 магазинов «Метиды» располагаются в собственных помещениях, что сокращает арендные расходы.

Генеральный директор ИК «Газинвест» Андрей Салов считает перспективы книготоргового бизнеса «Синко» туманными, учитывая развитие Интернета. «Хотя на учебной литературе можно еще продержаться лет 10-15», - говорит он. «Кризис показал, что учебники - это самое надежное направление, – согласен замдиректора ИД «Федоров» Олег Матейко. – Однако этот рынок ограничен и зарегламентирован».

В «Синко» признают риски в книготорговом бизнесе, которые связаны с падением спроса на книги в связи с широким распространением электронных книг и распространением в регионе федеральных книготорговых сетей.

БУДЕТ НЕМНОГО БОЛЬНО

В 2006 ГОДУ «Синко» открыла многопрофильный лечебно-диагностический комплекс «Медгард», потратив на его строительство порядка 250 миллионов рублей. С одной стороны, «Медгард» стал первопроходцем в своей нише. «Многопрофильная частная медицина не характерна для России вообще. Частные структуры пока стремятся за отдельными, наиболее прибыльными сферами медицинских услуг», - рассказывает главный врач «Медгарда» Андрей Мокеев. С другой стороны, по его словам, сейчас и в их нише конкуренция усиливается со стороны так называемых частно-государственных учреждений, типа железнодорожной поликлиники. По экспертным оценкам, емкость рынка платных медицинских услуг в Самарской области составляет примерно 6 млрд рублей в год, а доля «Медгарда» на нем – пока жалкие 3%. Но учитывая темпы развития компании - в 2009 году ее обороты выросли почти на 70%, до 170 млн рублей, эта доля в скором времени может увеличиться.

«Медгард» начал экспансию в соседние регионы. В 2008 году «Синко» поглотила ульяновский центр семейной медицины «Альтернатива». Клиника больше походила на особняк, в который медицинское оборудование завезли случайно. Как сообщили в «Синко», продавец из Москвы сам вышел к ним с предложением. Сделка обошлась самарцам в сумму порядка 50 миллионов рублей. Вернуть вложенные инвестиции компания планирует в течение 5-7 лет, и уже объявила себя «безусловным лидером на рынке платных медицинских услуг в Ульяновске».

«У нас уже, как в Москве: на каждой улице по две-три клиники. Чего они прут в Ульяновск, как будто здесь медом намазано? Не перебраться ли нам в Самару!» - возмущается генеральной директор крупного медицинского центра в Ульяновске. Кроме «Медгарда», на его территорию собирается также конкурирующая с клиникой Мнацаканяна ИДК.

Владелец «Синко» не скрывает, что в его планах - открытие клиник «Медгард» во всех близлежащих городах, население которых превышает 500 тысяч человек. В Тольятти компания уже оформляет новое помещение в Автозаводском районе под «Медгард-Тольятти», который должен открыться в 2011 году. В многопрофильную поликлинику со стационаром, аналогичную ульяновской, планируется вложить более 50 миллионов рублей.

«Рентабельность медицинского бизнеса никогда не была высокой, иначе бы все в него инвестировали. Если удается держать 15-20%, то на налоги хватает», - скромничает гендиректор ИДК Владимир Карнаух, который сам едва не стал «пациентом» Мнацаканяна в 2008 году, когда тот предлагал ему продать ИДК. Предложение было отвергнуто и иных попыток поглощения, по словам Карнауха, пока не было, однако недавно выпущенную допэмиссию ИДК некоторые расценивают как меру по защите бизнеса от недружественного интереса. В самой «Синко» утверждают, что ИДК предлагалось лишь сотрудничество под единым брендом «Медгард-ИДК» без изменений в структуре собственности.

Весной прошлого было совершено нападение на главного хирурга ИДК Марата Тугушева, и руководство компании расценило его как акцию устрашения в рамках попытки совершить рейдерский захват. Поскольку единственным претендентом на бизнес Карнауха считалась «Синко», недоброжелатели связывали нападение с Мнацаканяном, в компании которого, естественно, не воспринимают всерьез версию своей причастности к нападению.

Около месяца назад «Синко» оказалась в центре еще одного околомедицинского скандала. УФНС заинтересовалось распространением с компьютерной техники «Медгарда» в Интернете негативных отзывов о другом конкуренте - медицинской компании «Клиника доктора Коренченко». В «Синко» признают факт, но уверяют, что не знают, кто это сделал. Главный врач «Клиники доктора Коренченко» Евгений Сухачев отказался комментировать проблему, а вот доктор Карнаух



КОМАНДА М
Слева направо: Григор, Армен Мнацаканян, Мокеев, Карпова, Сурин, Зорин

не скрывает своего отношения. «В здравоохранении нельзя говорить плохо о конкуренте. За рубежом это наказывается отзывом аккредитации и лишением лицензии», - категоричен владелец ИДК.

Основные перспективы своего медбизнеса «Синко» связывает с изменениями в законодательстве, которые активизировали рынок. Сегодня юрлица имеют возможность до 6% ФОТа вывести из-под налогообложения, потратив их на медобслуживание своих сотрудников. Кроме того, договоры теперь могут заключаться без посредничества страховых компаний.

ЗЕМЛЯ И ВОЛЯ

«КОГДА Я ПРИШЕЛ в зернотрейдерство в 1998 году, «Синко» для нас была на недостижимой высоте, – рассказывает Алексей Неустроев. – Но примерно через год на свадьбе одного топ-менеджера «Синко», где также присутствовал Мнацаканян, я произнес тост, что через четыре года я их обгоню. И обогнал. Мы под миллион тонн продавали, и им было до нас далеко».

Несмотря на то, что на торговле зерном «Синко» и сейчас зарабатывает сотни миллионов, компании в последние годы на этом рынке приходится непросто. «Когда мы начинали, это был обычный спекулятивный рынок: нашел, где подешевле, продал, где подороже. Сейчас в трейдерстве главное – прогнозирование: угадал - ты на коне, не угадал - извини, приходится с рынка уходить», - рассказывает Григор.

Переработка и хранение также не дают «Синко» баснословных доходов. В прошлом году при обороте в 21 миллион рублей БХПП принес Мнацаканяну около 5 миллионов рублей прибыли. Выручка «Мукомола» и «Толкайского элеватора» была около 180 миллионов, а чистая прибыль – 8 миллионов рублей.

Непросто идут дела в растениеводстве. В 2008 году московская компания «Продимексхолдинг» начала экспансию в Кинель-Черкасском районе, пытаясь выкупить земельные паи, которые арендовала компания Мнацаканяна. Пайщики показали



ХОЗЯЙКА ДОМА
Наира Мнацаканян отдала «книги» сыну

«Синко» известную фигуру из трех пальцев, потребовав увеличить оплату за свои наделы в пять раз. В итоге «Синко» потеряла часть земель. «Кризис все поправил. Федералы обещали, что будут вкладывать, но слова не сдержали, и народ вернулся к нам. – успокаивает Зорин. – Да, «Синко» никогда не была лидером по размеру оплаты за долю, но продукцию мы всегда поставляем гарантированно в срок».

После серии проблем в прошлом году «Синко» вновь озаботилась скупкой земель. Отношение в районах к компании Мнацаканяна явно потеплело: хотя ее ценовая политика мало в чем изменилась, сегодня ее в называют достойной. Общая площадь обрабатываемых угодий «Синко» увеличилась за 2009 год на 10 тыс. га и сегодня превысила 85 тыс. га. Компания продолжает наращивать свой клин. Основная часть земли Мнацаканяна по-прежнему сосредоточена в Кинель-Черкасском, Кошкинском районах и в Ульяновской области. В Кошках «Синко» едва ли не главный работодатель. Здесь Мнацаканян контролирует треть всех сельхозземель, с 2009 года владеет местным автотранспортным объединением. Весной этого года он приобрел молочную ферму ПСК «Красный борец», на базе которой планирует развивать мясное животноводство с помощью губернских властей. А на днях приобрел у молочного концерна «Алев» активы в селе Тенеево, в том числе около 100 голов молочного скота и порядка 3 тысяч га земельных угодий.

После ухода с сельхозрынка «Аликора» «Синко» в своих годовых отчетах называет себя лидером отрасли, хотя по объему консолидированных сельхозземель Мнацаканяну далеко до владельца «Биотона» Алексея Мартынова, у которого в пуле уже около 140 тыс. га, а в планах – 250 тыс. га.

НОВЫЕ АРМЯНЕ

ЗАТМИТ ЛИ ЭДУАРД МНАЦАКАНЯН славу своего знаменитого земляка Керкоряна – это еще вопрос. Пока, судя по всему, несмотря на масштабы бизнеса, он не особенно к этому и стремится, и слава его точно не интересует. Владельца «Синко» считают, мягко говоря, не самым «компанейским» бизнесменом в области не только журналисты, но и земляки. «У нас с Эдуардом Асцатуровичем как в анекдоте. Жириновского спросили, почему он с Борисом Николаевичем не общается? А он говорит: «Мы его с днем рождения поздравляем - он молчит, с Новым годом поздравляем - он молчит». Вот и мы идем на контакт, но он не хочет... Это его право», - рассказывает глава Самарской областной армянской общины Артур Мартиросян. Он почти смирился с тем, что Мнацаканян игнорирует его общество. Кроме того, что бизнесмен давал немного денег на строительство армянской церкви, рассказать Мартиросяну о своем «поднявшемся» земляке нечего. Мнацаканян даже не захотел участвовать в недавно изданной книге об известных армянах Самарской области. Его там и нет.

- Виктория Антонова

Зерна жизни

Какое место в своем бизнесе Эдуард Мнацаканян позволил занять членам своей семьи

ВАРТАН, брат - стоял у истоков зернотрейдерского направления компании «Синко». Является генеральным директором «Синко Трейд».

НАИРА, супруга – будучи кандидатом филологических наук, занималась книготорговым бизнесом мужа. Была заместителем директора оптово-розничной сети «Метида».

НОРА, старшая дочь – занимала пост заместителя директора ООО «Метида». После замужества и переезда в Москву в бизнесе отца не участвует. Владеет 6,2541% «Синко Трейд».

АРМЕН, младший сын – два года работал в компании отца логистом. Затем занял пост директора по развитию сети книжных магазинов «Метида» и в результате возглавил ее (является директором ООО «Метида» и ООО «Метида-опт»).

Источники: «Спарк-Интерфакс» и открытые источники

На фондовом рынке с 1991 года



АТОН – старейшая в стране независимая инвестиционная группа.

Мы ищем верные пути к решению финансовых задач наших клиентов.

Мы верим в долгосрочные перспективы российской экономики.

Мы стремимся создавать новое и сохранять главное.

Брокерское обслуживание | **Персональные инвестиции** | **Корпоративные финансы** | **Управление активами** | **Прямые инвестиции**

Персональные инвестиции – сочетание продуктов и финансовых сервисов, позволяющее сформировать оптимальный портфель клиента. В зависимости от сроков инвестирования, готовности к риску и опыта клиента наши специалисты на основе уникальной системы инвестиционного профилирования предложат верное решение его финансовых задач.

- Консультационный брокеридж
- Интернет-трейдинг
- Управление активами
- Обучение

АТОН
Верное решение

(846) 269-67-77

+7(800) 700-05-10

www.aton.ru

443041, Российская Федерация, г. Самара, ул. Ленинская, дом 168, офис 501
Брокерское обслуживание. Корпоративные финансы. www.aton.ru

ООО «УК «Атон-менеджмент», Россия, 115035, г. Москва, Овчинниковская набережная, д. 20, стр.1 Телефон: +7495 510-15-15
Управление активами. Персональные инвестиции. http://www.am-aton.ru

Инвестиционные возможности, предусмотренные выше, могут не подходить для определенных инвесторов в зависимости от их статуса, конкретных инвестиционных целей, временного горизонта инвестиций или в контексте общего финансового положения инвесторов. Стоимость инвестиций может как увеличиваться, так и уменьшаться. Изменения валютных курсов могут оказывать негативное влияние на стоимость инвестиций. Результаты инвестирования в прошлом не должны рассматриваться инвесторами в качестве индикаторов будущих результатов их инвестирования. Инвесторы принимают самостоятельные решения об уместности вложений в ценные бумаги и иные финансовые инструменты, исходя из собственной инвестиционной стратегии, своего юридического, налогового и финансового статуса и собственной оценки сопутствующих таким вложениям рисков.

Услуга «Прямые инвестиции» предоставляется компанией Aton Capital Partners Limited.

реклама

ВЫ ВСЕ ЕЩЕ МЕЧТАЕТЕ О ЗИМНЕМ САДЕ?

ОКОННАЯ АРТЕЛЬ «Светлый мир» предлагает строительство светопрозрачной консерватории. О том, насколько этот продукт уникален и какие идеи можно воплотить при помощи конструкции, рассказал ведущий специалист Сергей Ивановский.

- Что такое консерватория и какие замыслы она поможет реализовать?

- Консерватория компании «Светлый мир» – это архитектурная конструкция со светопрозрачной крышей, которая встраивается в здание или пристраивается к нему. Данное помещение может служить любой комнатой дома – начиная от зимнего сада с поддержанием необходимого климата, а также быть помещением для бассейна или спальной.



- Из какого материала в консерватории выполняется крыша?

- Непосредственное покрытие консерватории «Светлый мир» выполняет из сотового поликарбоната. Материал обладает высокой светопроницаемостью. В зависимости от толщины панели сотового поликарбоната способны пропускать до 82% солнечного света. Более того, при желании можно использовать тонированный поликарбонат. Это покрытие без труда выдержит и ливень, и град. Что касается зимнего периода, то снежной «шапки» на консерватории вы не увидите. Снег не задерживается на скатах светопрозрачной кровли.

- Каковы технические особенности материалов и деталей сооружения?

- Сотовый поликарбонат – это полимерный материал, профилированный в многослойные панели. Он отличается легкостью, ударопрочностью и гибкостью. Масса сотового поликарбоната в 16 раз меньше массы обычного стекла, в 7 раз – ПВХ и в 6 раз – акрилового стекла. Ударопрочность сотового поликарбоната в несколько раз превышает ударопрочность пластиков, а стекла – в 200 раз. Такие характеристики материал имеет в температурном диапазоне от –40° до +120° С. С точки зрения пожарной безопасности материал безопасен. Он имеет категорию В1. Это наивысшая категория безопасности. Желоба и водосточные трубы прогреваются дополнительно с помощью специального обогревательного кабеля, который прокладывается на стадии монтажа, что препятствует образованию наледи.

- Какие оконные системы устанавливаются в консерваториях?

- В строительстве консерваторий мы используем безармированную немецкую профильную систему производства Aluplast - Energeto. Это инновационный продукт на рынке пластиковых окон и светопрозрачных консерваторий. Начнем с того, что конструкция имеет взломостойкость. Стеклопакет невозможно выдавить из рамы. Уникальный материал Ultradur концерна BASF в оконной раме заменяет металл, вес профиля в готовой конструкции на 60% меньше. Теплоизоляция выше на 20%, чем у стандартных ПВХ-окон со стальным усилителем. Более долгий срок службы фурнитуры, так как вес ПВХ-профиля на 60% меньше. Вкленный стеклопакет обеспечивает надежное соединение стеклопакета и профиля створки. Избавление от необходимости металлического армирования створки увеличивает проем окна без потери жесткости конструкции. Это в свою очередь увеличивает проходимость света и добавляет уюта в доме.

- Чем отличается консерватория от застекленной веранды, к примеру?

- С технической точки зрения консерватория – это не ряд оконных рам со стеклопакетами, накрытых крышей – такими же стеклопакетами. Консерватория – целая система, где индивидуально продумывается и просчитывается каждый узел. Если окно лишь встраивается в несущую стену, профиль консерватории сам является несущим, то есть он должен быть массивным и выдерживать не только нагрузку собственного веса, но и снег, и ветер.

- Как отапливать консерваторию в холодное время года?

- Системой отопления лучше заняться еще на этапе проектирования консерватории. Если пристройка идет к уже эксплуатируемому дому, возможны варианты: либо вопрос ее отопления решится отдельно, либо будет осуществляться привязка к уже действующей системе отопления.

- Каким способом осуществлять проветривание, если в ней расположен зимний сад? Открытие окон может привести к гибели растений?

- Устройство системы вентиляции необходимо для создания условий воздушной среды дома. Обычно процесс вентиляции происходит двумя способами: вентиляция перемешиванием или вентиляция вытеснением, она более эффективна. Существует специальный набор приборов, осуществляющих приток и вытяжку воздуха. При этом всю систему отопления и проветривания можно подключить к «умному дому».

СВЕТЛЫЙ МИР

г.Самара, ул.Молодежная, д.6, оф. 1
Тел: 246-50-44, 925-78-17
www.svetmir.ru

Реклама

СТРОИТЕЛЬСТВО

ЭНЕРГЕТИКА МОРОЗОВА

Бывший ученый из КуАИ зарабатывает на реконструкции гидросооружений. Кто ему помогает?

ТОП 200 ДИНАМИЧНЫЕ

Место	25
Выручка (2009), млн руб.	178,4
Темп роста выручки (2009/2008)	172%
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	403%

ЕСТЬ РАБОТЫ затратные, а есть «сладкие», «с жирком», - признается владелец ООО «Техтрансстрой» Виктор Морозов. Бывший ученый за несколько лет «перековался» в бизнесмена и теперь берет подряды на сотни миллионов. В его добротном офисе все воспевает водную стихию: здесь и речной пейзаж художника Баранова, и фотографии Волги с высоты птичьего полета. Вода – стихия «Техтрансстроя», ведь компания обслуживает большинство гидроузлов Волжского бассейна.

ПРИВОДНИЛСЯ

РАБОТАЯ КОГДА-ТО на кафедре КуАИ, Морозов даже и не мечтал о бизнесе – защита «секретной» диссертации, 10 лет в науке… «Однажды таких, как мы, специалистов стало слишком много. Космонавтика финансировалась все меньше, дела, которыми мы занимались, оказались невостребованными», - вспоминает Морозов о своем расставании с наукой.

Покинув институт, он с группой товарищей занялся коммерческими научно-исследовательскими и конструкторскими разработками в сфере гидроэнергетики и в качестве директора руководил компаниями партнеров «Стратегия» и «Промрезерв», ставшими вскоре подрядчиками по ремонту гидросооружений Жигулевской и Рыбинской ГЭС. В 2006 году Морозов создал собственное ООО - «Техтрансстрой» (ТТС), единственным владельцем которого с тех пор является.

«Мы занимались проектированием, потом перешли на строймонтаж в гидротехнической отрасли, - объясняет суть работы ТТС Морозов. - Начинали скромно, с текущих ремонтов, потом перешли на капитальные, а сейчас вышли на серьезную реконструкцию гидросооружений».

БАССЕЙНЫ НИЖНЕГО

Морозов не раскрывает секрет, как именно ТТС почти сразу удалось выйти на контракты с ФГУ «Волжское ГБУ». Последнее контролирует обслуживание всей системы гидроузлов Волжского бассейна. Согласно «СПАРК-Интерфаксу», заказы от ФГУ «Техтрансстрой» получает уже четыре года, и постепенно их стоимость растет: с 2,2 млн рублей в 2007 году до 377 млн в 2008-м. Растет и выручка ТТС.



ЗАВОДЬ МОРОЗОВА



Источник: «СПАРК-Интерфакс»

Именно получением подряда по капремонту Саратовского гидроузла и началом комплексного проекта по гидроузлам Средней Волги объясняет Морозов и рост оборота в 2009 году. «Сумма первого контракта составила около 474 млн рублей, он рассчитан на три года. По гидроузлам контракты идут от 100 до 150 млн рублей», - раскрывает цену вопроса бизнесмен. Вопрос об аффилированности «Техтрансстроя» ГБУ ему обиден. «Давайте смотреть шире – мы не их филиал, хотя и давние партнеры. Но это не значит, что мы выигрываем все их конкурсы или не работаем с кем-то другим».

Как и все господрядчики, Морозов признает специфику работы с федеральным бюджетом. «В начале года, пока не готов бюджет, выплаты по контрактам минимальные. У нас часто провал в первом квартале, а прибыль по предыдущему году получаешь лишь в середине текущего», - рассказывает он. При этом у ТТС вполне приемлемая «кредиторка» - 26 млн рублей. На что же ТТС выполняет подряды? «Мы кредитуемся, но осторожно, - признает Морозов. - В основном опираемся на рациональное использование авансов».

ЧУЖИЕ ВОДЫ

География работы ТТС – от Рыбинска до Астрахани. Сейчас компания работает на Городецком, Саратовском и Тольяттинском гидроузлах. Увы, в Самарской области у Морозова почти нет заказов: даже программа «Малых рек» - и та заглохла. Так что ТТС – не конкурент местным игрокам, а они – ему. Например, бывший руководитель института «Средволгогипроводхоз» Александр Мережко и собственник ООО «Трейд-Инжиниринг» Денис Дегтярев ничего не слышали о компании «Техтрансстрой».

Зато про ТТС знают во влиятельном московском институте ОАО «Гидропроект». Там растущую деятельность опасного конкурента предпочли не комментировать, хотя наверняка сказать есть что. В марте «Техтрансстрой» «увел» у института контракт на 484,4 млн рублей, до борьбы за который «Гидропроект» даже не допустили. «Я надеюсь, что мы освоим больше, чем нам положено в этом году, - не скрывает радости Морозов. - Год мы закроем с прибылью».

Прогнозы на будущее бизнесмена в первую очередь связаны с устаревшей российской гидросистемой, чей проектный возраст – 100 лет, при том, что большинству сооружений уже сейчас - не менее 60. По подсчетам экспертов, обновление гидросистемы одной только Самарской области требует миллиардов и миллиардов рублей.

- Вера Андриянова

РЕЦЕПТ ВЛАДИМИРОВА

ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА тольяттинское ООО «ВЛАДИ» получило динамику в выручке на 236%. Такие показатели особенно любопытны на фоне всеобщих разговоров о системном упадке АПК в период кризиса. С чем связана высокая динамичность показателей компании? Какова специфика областного рынка первичной мясопереработки и где найти надежные рынки сбыта? Об этом «Делу» рассказал генеральный директор ООО «ВЛАДИ» Дмитрий Владимиров.



-Когда было создано ООО «ВЛАДИ» и кто является его учредителем? Чем занимается предприятие?

-Компания появилась в 2006 году на базе одного из локальных мясокомбинатов. Это классический семейный бизнес, в котором 100% принадлежат Елене Владимировой. Мы ведем первичную переработку скота, то есть, по сути дела, это бойня плюс разделка.

-Что сегодня представляют собой ваши мощности?

-Могу сказать, что по сравнению с 2009 годом наши производственные мощности увеличились в 2-2,5 раза. Сейчас мы забиваем 8,5 тысячи голов скота в месяц. Хотя еще на начало года этот показатель составлял 6,5 тысячи голов. Мы развиваемся, не стоим на месте. Так, с января 2009 года мы инвестировали порядка 40 млн рублей в автопарк и холодильное оборудование.

-То есть вы стараетесь опираться на собственную логистику?

-Конечно, это же деньги. В настоящий момент у нас 17 единиц техники – рефрижераторы, скотовозы.

-В докризисный период многие мясокомбинаты заявляли о своих планах по созданию собственной «первички», но все так и осталось в проектах. Обращаются ли производители к вам за сотрудничеством? Есть ли у вас конкуренты в области?

-Да, мы работаем с мясокомбинатами — среди них «Самарский мясокомбинат», «Золушка-Металлист» и ряд других предприятий. Что касается конкуренции, то на местном уровне мы ее не ощущаем. Дело в том, что мы работаем в общероссийском масштабе, так что скорее находимся под прессингом внешних игроков - из Белогорья, Воронежа, Липецка. По сути дела, именно они законодатели на этом рынке. Если же говорить о Самарской области, то я знаю, что свои бойни есть у «СВ-Поволжского», комбината «Деликат», две бойни есть в Кинель-Черкасском районе.

-В последнее время актуальны разговоры о производстве «замкнутого цикла». Есть ли у «ВЛАДИ» подобные планы?

-Есть. Вопрос лишь в том, когда их осуществлять, хватит ли на это временных и финансовых рессурсов. Ведь посмотрите, для того чтобы завести и полноценно содержать собственное поголовье, необходимо порядка $70 млн. Вот цена высококачественного современного производства, тем более что для содержания скота нужна своя кормовая база площадью не менее чем 15 тысяч га.

-Как у вас складываются отношения с банками?

-У нас никогда не было проблем с кредитованием. Мы проводим достаточно осторожную кредитную политику, поэтому не обращаемся в банки за крупными займами. То есть схема развития бизнеса вполне внятная – если есть на что, то мы развиваемся, не на что – предпочитаем подождать.

-2009 год «ВЛАДИ» закрыла с выручкой в 222 млн рублей, что на 236% выше предыдущего года. С чем связана такая динамика?

-С чистым ростом производства. За последние три года он удваивается с каждым годом, а значит, возрастает и количество отгружаемой от «ВЛАДИ» продукции.

-Расскажите подробнее о ваших рынках сбыта.

-Без преувеличения скажу, что это вся Россия. Причем сложно сказать, что большая доля приходится на тот или иной регион – у нас получается поставлять свою продукцию во многие области. И потом, мы целенаправленно не делаем упор на какой-либо регион. В рознице Самарской области мы присутствуем лишь на 5-7%, работа с местными переработчиками составляет 15-20% от наших общих объемов.

-Насколько, на ваш взгляд, животноводство привлекательно с точки зрения бизнеса?

-Животноводство всегда было и будет прибыльным. Вопрос в подходе, ведь аграрный сектор высокодоходен в принципе. В настоящий момент наша рентабельность составляет 3%.

-Каковы ваши ожидания по текущему финансовому году?

-Рост выручки по сравнению с 2009 годом в два раза и работа в прибыль.

-Есть уже какие-то определенные планы по развитию и работе в 2011 году?

-В далекой перспективе – это собственный свинокомплекс. По мощностям предприятия, я думаю, цифра составит порядка 11 тысяч голов в месяц.



443001, г. Самара, ул. Садовая, 239
Тел./факс (846) 310-91-36
e-mail: villeroy@mail.ru

Villeroy & Boch
1748

ТОРГОВЛЯ НЕФТЕПРОДУКТАМИ

УЛОВ «РОСБИ»

За счет чего компания отрадненского бизнесмена Николая Сомова увеличила выручку в 17 раз за два года?

ТОП 200 ДИНАМИЧНЫЕ

Место	24
Выручка (2009), млн руб.	170,3
Темп роста выручки (2009/2008)	125,1%
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	412,4%

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ совета директоров ГК «РОСБИ» Николай Сомов первый раз попробовал себя в бизнесе в годы перестройки. Оставив должность главного инженера на Южно-Уральской железной дороге, он решил открыть внедренческую фирму, деятельность которой была связана с электроснабжением железных дорог. Но рынок был не развит, спрос замыкался на заказчике-монополисте, и Сомов начал искать себя в другом. Некоторое время занимался перегоном «вазовских» машин на Урал и в Казахстан.

В 1994 году вместе с семьей он осел в Отрадном и начал свое дело «с чистого листа». Первые годы занимался снабженческой деятельностью на правах индивидуального предпринимателя, а в 1997 году основал компанию «РОСБИ». Бизнесмен поставил себе высокую планку: название фирмы расшифровывается как «Российская Оптимальная Схема Бизнеса». Сначала эта схема отрабатывалась на оптовой торговле линолеумом и нефтегазовым оборудованием. Но уже через год было решено диверсифицировать бизнес. Компания «РОСБИ» приобрела заброшенный цех, в котором организовала производство металлоизделий, а котельную переоборудовала в автосервис. Позже купила брошенные ЮКОСом склады и магазины, в том числе небольшую пекарню.

Из дефолта 1998 года Николай Сомов вынес два важных вывода: надо создавать дифференцированную компанию и работать на потребительском рынке, где деньги остаются даже в кризисный период. «Диверсификация как антикризисная мера оправдывает сложности управления компанией. Более того, в российской экономике прочно укрепился своеобразный феномен – малые многопрофильные компании. Отчасти это обусловлено самим кризисным стилем нашей экономики», - рассуждает Николай Сомов.



«Очевидное преимущество дифференцированных компаний в том, что разноплановая структура бизнеса дает некое хеджирование, возможность компенсировать потери одного направления за счет других», - оценивает генеральный директор ИК «Газинвест» Андрей Салов.

ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

СЕЙЧАС ГК «РОСБИ» имеет широко разветвленную структуру. Торговое направление представлено сетью универсамов «Радна» (18 магазинов), магазинами стройматериалов и автозапчастей (5), автозаправками «Джентер» (3). Их география присутствия – город Отрадный, села Кинель-Черкассы и Богатое. В этом году супермаркет «Радна» открыт в Самаре на улице Революционной, следующий(1200 кв. м) появится на проспекте Карла Маркса. Кроме этого, «РОСБИ» оперирует на рынке аренды: ей принадлежит ряд небольших ТЦ в Отрадном.

Также в ГК входит производство хлебобулочных изделий «Румян», мясных полуфабрикатов «Лакмово» и кондитерских изделий. Особенность продукции – применение исключительно натурального сырья местных производителей. Николай Сомов считает, что сотрудничество с крупными торговыми сетями, присутствие на полках которых требует немалых затрат, принуждает к снижению себестоимости продукции в ущерб ее качеству, поэтому продает основную часть продукции в магазинах собственной торговой сети. Другими направлениями ГК «РОСБИ» являются строительство, производство металлоконструкций и охранный бизнес.

Средства на развитие бизнеса привлекаются в виде кредитов. Кредитными партнерами группы являются Сбербанк и КБ «Солидарность». «Берем ровно столько, сколько сможем вернуть», - объясняет секрет лояльности банков к его компании Николай Сомов. Хотя определенным образом кризис на «РОСБИ», конечно, отразился. «Мы ощутили резкое снижение покупательной способности населения в сентябре 2008 года, - признается Сомов, - мы пересмотрели свои подходы к управлению бизнесом. Простые и банальные вещи, такие как повышение производительности труда, экономия ресурсов и решительность, дали нужный результат».

Группа компаний вышла из кризиса достойно. Выручка одной из компаний холдинга ЗАО «РОСБИ», занимающейся строительством и эксплуатацией АЗС, выросла с 2007-го по 2009 год с 10 до 170 млн рублей. «Резкие изменения могут происходить как от перераспределения финансовых потоков, так и от развития стратегических бизнес-единиц», - объясняет Сомов. Совокупный оборот всех направлений бизнеса ГК «РОСБИ» с 2007-го по 2009 год вырос на 22% и составил более 1,3 млрд руб. Рост, вопреки падению покупательского спроса, стал возможен за счет развития: увеличения доли рынка.

Дефицита оборотных средств компания не испытала, поскольку была готова к финансовому кризису. «РОСБИ» снизила инвестиционную активность. В 2009 году был приобретен рынок в Бугуруслане, и тем самым открыты двери в Оренбургскую область. Открылся ТЦ в Кинель-Черкассах. Сейчас на новом рассмотрении ряд инвестиционных проектов, отложенных в 2008 году. Как в целом у группы компаний, так и у отдельных бизнесов разработаны стратегии развития. Вопрос лишь в темпах реализации. Приоритеты определяет рынок», - рассказывает Сомов. Он считает, что самый главный успех и фактор развития «РОСБИ» - дружный коллектив сотрудников, в котором сформировалась эффективная команда руководителей.

- Виктория Антонова

ПЕРВЫЙ В ПОВОЛЖЬЕ*

АВТОВАЗБАНК
ОСНОВАН В 1988 ГОДУ

WWW.AVTOVAZBANK.RU



Самара ул. Мичурина, 19в, ул. Советской Армии, 127, (846) 276 42 42 **Новокуйбышевск** проспект Победы, 1ж, ТРК «Сити-Парк», (84635) 77 000 **Тольятти** ул. Голосова, 26а, Молодежный бульвар, 1, ул. Ворошилова, 33, ул. Автостроителей, 61, ул. Революционная, 32, ул. Дзержинского, 76, ул. Тополиная, 24а, (8482) 407 407 **Сызрань** ул. Карла Маркса, 24, (8464) 98 68 97, проспект 50 лет Октября, 54, (8464) 96 45 63

Система казначейского контроля – новый продукт ОАО Банк АВБ, ориентированный на холдинговые структуры и группы компаний. Система позволяет управляющей компании в режиме реального времени осуществлять контроль расходования денежных средств со счета дочерних обществ с возможностью отклонения нежелательных платежей. За информацией обращайтесь в Центральный офис ОАО Банк АВБ по телефону (8482) 407 250.

рко • интернет-банкинг • зарплатные проекты • доходные инструменты • векселя • сейфинг

реклама

* по дате основания ОАО Банк АВБ, ген. лицензия №23 ЦБ РФ

ДЛЯ НАС ОЧЕНЬ ВАЖНА ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА



ПО ИТОГАМ 2009 года ЗАО «Нива» вошло в число 100 лучших компаний региона по динамике развития. Выручка предприятия в кризисный год выросла с 29,4 млн руб. до 51,2 млн руб. Как сельскохозяйственная компания прожила 2010 год, о планах ее развития, идеях строительства жилого микрорайона в Тольятти – в интервью председателя совета директоров ЗАО «Нива» Вячеслава Дубровина журналу «Дело».

- 2009 год – кризисный год для большинства предпринимателей Тольятти и Ставропольского района. За счет чего «Ниве» удалось показать положительную динамику развития?

- Сказать, что 2009 год был для нас совсем успешным, я не могу. Я сказал бы так: мы выжили. За счет грамотной расстановки наших сил, за счет верной организации работы, правильного распоряжения ресурсами, умелых агроприемов.

В 2009 году основную долю доходов мы получили от животноводства. Кроме того, «Нива» правильно распорядилась и собранным урожаем: мы оставили в резерве 1 тыс. тонн зерна. Впоследствии засушливым летом 2010 года этот резерв нам очень пригодился.

Конечно, год был очень сложным, но его итоги оказались для нас исключительно положительными. Самое главное, что мы не впали в эйфорию от успешно прожитого года в период кризиса.

- Удастся ли вам по итогам 2010 года выйти в прибыль?

- Пока для нас более существенна задача выйти в ноль. Летняя засуха отрицательно сказалась на деятельности сельхозпредприятия. В этом году ниже половины урожайность всех зерновых, подсолнечника. Причем у нас еще не самая плохая ситуация – мы получили хотя бы половину урожайности всех сельхозкультур, поскольку своевременно закупили и внесли удобрения.

В сложившейся ситуации для нас была очень важна помощь государства. Поддержка правительства Самарской области и администрации Ставропольского района помогает нам выживать и планировать свое развитие.

- В чем выражается поддержка властей?

- За счет средств федерального и областного бюджетов ЗАО «Нива» были предоставлены субсидии, возместившие затраты, связанные с производством сельскохозяйственной продукции, в том числе в части расходов на производство кормов, приобретение техники, минеральных удобрений, средств химической защиты растений. Кроме того, правительством Самарской области были компенсированы и потери, понесенные сельхозпредприятием в связи с засухой 2010 года.

- Вы говорите о планах по развитию. В чем они заключаются?

- У нас в планах возрождение крупного животноводческого комплекса в с. Нижнее Санчелеево на базе обанкротившегося колхоза.

В настоящее время в собственности нашего предприятия находится действующая производственная база в селе Тимофеевка. Однако задействованные площади не дают возможности развиваться животноводческому хозяйству, мешает также и соседство с промышленной зоной, расположенной в с. Тимофеевка. Животноводство – это специфическая отрасль, требующая определенных условий содержания животных, а в Тимофеевке мы не сможем обеспечить такие условия.

Первоначальный проект предусматривал перенос базы за территорию села Тимофеевка, но поскольку строительство в чистом поле требует значительных капвложений, мы отказались от реализации данного проекта.

На сегодняшний день ЗАО «Нива» реализует новый проект по переносу животноводческого комплекса. В рамках данного проекта ЗАО «Нива» в с. Нижнее Санчелеево приобретены ферма крупного рогатого скота, машинотракторная станция, склады ГСМ, склады фуража и другие хозяйственные постройки и оборудование, необходимые для функционирования животноводческой базы.

Не смотря на то, что приобретенное имущество требует капитального ремонта, инвестировать средства в существующую базу считаем целесообразным.

- Когда произойдет перенос базы?

- У нас нет конкретного срока, что именно в этот день, в этот год, и никак не позже. Есть план работ, мы будем придерживаться его и последовательно отстраиваться.

Поскольку к настоящему моменту часть зданий животноводческого комплекса уже восстановлены, ЗАО «Нива» при поддержке программы правитель-



ства Самарской области закупило более ста голов племенного крупного рогатого скота и разместило их на новой животноводческой ферме, оборудованной по последнему слову техники.

Для обеспечения кормовой базы нами приобретено в собственность более 2 тысяч гектаров земли, еще 1 тысячу га земли мы арендуем у администрации Ставропольского района.

- На какие средства реализуется проект? Готовы ли банки давать кредиты под сельское хозяйство?

- В основном это собственные средства, только часть – заемные средства. Мы обращались почти во все банки, однако получить кредит сельхозпредприятию можно только под огромные проценты. Банки не готовы давать деньги сельхозпроизводителям, обжегшись на мелких сельхозпроизводителях. А мы как раз мелкие: у нас около 10 тысяч гектаров земли и 300 голов крупного рогатого скота.

Выход один - развиваться на собственные средства и рассчитывать на помощь губернского правительства и районной администрации. Без поддержки правительства Самарской области мы не сумели бы закупить тот же скот. Так, созданное губернским правительством государственное унитарное предприятие Самарской области «Самарский центр развития животноводства «Велес» предоставило ЗАО «Нива» для покупки скота кредитную линию на 15 млн рублей на хороших условиях. Таким образом, при помощи губернской программы будем увеличивать поголовье крупного рогатого скота до 800, а то и до 1000 голов.

- У ЗАО «Нива» были планы по организации строительства жилого микрорайона в Центральном районе Тольятти…

- Планы по организации строительства жилого микрорайона в Центральном районе Тольятти будем реализовывать. Мы тесно сотрудничаем с проектными организациями, нас поддерживают инвесторы, нет только поддержки со стороны мэрии г.о.Тольятти, которой, похоже, вообще не интересно строительство нового жилого микрорайона.

- В чем плюсы вашего проекта?

- Земли, на которых планируется строительство жилого микрорайона, находятся в географическом центре города, в непосредственной близости располагаются все виды инженерных коммуникаций, необходимых для массового жилищного строительства. Более выгодных и интересных во всех отношениях земель для этих целей нет в городе.

В настоящее время идет работа по внесению изменений в Генеральный план г.о. Тольятти до 2020 года, определены территории в границах земель ЗАО «Нива», предназначенные для комплексной жилищной застройки. По инициативе ЗАО «Нива» разработан план территорий, проектная документация. Наш проект разработан в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России» и получил поддержку в Общественной палате РФ.

БИЗНЕС В БЕЗОПАСНОСТИ

БЕЗОПАСНОСТЬ – закрытый бизнес. Владелец группы предприятий «Регион-Безопасность» Сергей Неронов один из немногих вышедших в публичную плоскость согласился рассказать «Делу», как осуществляют охранную деятельность ЧОПы в Самарском регионе.

- С чего начинался ваш бизнес?

- В 2000 году родилась идея открыть охранную организацию. Мы разработали бизнес-план, подготовили необходимые документы и в 2001 году вышли на рынок. Начала работать компания Частная охранная организация «Регион – Безопасность».

- Каков был начальный капитал?

- Охранной деятельностью я занимался с середины 90-х годов. К 2000 году было уже достаточно опыта и средств, чтобы открыть собственный бизнес, что я и сделал. Новый бизнес выстраивал на старом опыте, на своей клиентской базе. Изначально потребовалось вложить 250 тысяч рублей в уставный капитал. В дальнейшем инвестировал в развитие материально-технической базы и обучение сотрудников.

- По каким направлениям работают ваши охранные организации?

- Спектр деятельности довольно широк. Мы занимаемся охраной объектов любой категории сложности по всей территории России, это и физическая, и пультовая охрана. Сопровождаем грузы, оказываем охранные услуги физическим и юридическим лицам.

Проводим тестирование при помощи детектора лжи. Этой услугой пользуются банки, крупный бизнес. Проверяют материально ответственных лиц, а также сотрудников компании с их письменного согласия.

- Вы заняли свободную нишу или расталкивали локтями конкурентов?

- Конкуренция всегда существовала в охранном бизнесе. Сейчас на рынке охранных услуг наблюдается демпинг. Я такого демпинга не помню за всю историю своей деятельности в этом бизнесе. Есть ЧОПы, которые на тендеры выставляют предложения «28 рублей в час за физическую охрану», но совершенно ясно, что невозможно представить качество услуг по этой цене. Тем не менее такие предложения услуг на рынке присутствуют, но качество этих услуг достаточно сомнительное.

- Насколько плотной была конкурентная среда, когда вы выходили на рынок?

- Конкурентная среда была не столь плотной, как сейчас. В то время в Самарской области было 200 охранных предприятий. Сегодня их более 800. Это парадокс! В качестве иллюстрации: в 1997 году было чуть больше 120 предприятий, и на наш регион их с лихвой хватало.

- Существуют какие-то ограничения по открытию охранных предприятий?

- По числу вновь открываемых ЧОПов никаких ограничений нет. Есть определенный список требований к желающим открыть охранное предприятие. Собственник ЧОПа не должен иметь криминального прошлого, он обязан внести 250 тысяч на счет, обучить сотрудников, все это выполнимо. Мы наладили отношения с государственными органами, с коллегами по бизнесу и на этапе открытия и становления ни бюрократических, ни каких иных трудностей не испытывали. Да и сейчас, если возникают какие-то вопросы, они решаются оперативно, в рабочем порядке.

- Ваша компания развивается на заемные или собственные средства?

- Никогда не занимали. Всегда вкладывали только собственные средства в развитие.

- То есть кризис 2008 года вас не коснулся?

- Мы вполне ощутили влияние кризиса, когда клиенты начали присылать письма с просьбой рассмотреть возможность снижения стоимости охранных услуг. Мы не брали кредиты, но многие наши клиенты были закредитованы. Соответственно, нам приходилось существенно снижать расценки только ради того, чтобы предприятие не отказалось от услуг и через некоторое время вернулось к приемлемым расценкам.

- За счет чего снижали стоимость?

- Приходилось отказываться от части своей маржи. В минус, конечно, никогда не уходили, но бывало, приходилось затягивать пояс.

- Что стало вашим конкурентным преимуществом?

- Во-первых, мы всегда были открыты для клиента. Во-вторых, администрация ЧОПа исключительно порядочна с сотрудниками. За всю историю, даже в самые трудные времена, не было проблем с выплатой заработной платы. Безразличное отношение к сотрудникам приводит к тому, что компания теряет специалистов, что влечет за собой некачественное обслуживание, недовольство клиента и в конце концов его переход к другой охранной организации.



- Какова квалификация ваших сотрудников?

- Для каждого вида деятельности нужны специалисты разных квалификаций. Наиболее высоко квалифицированы сотрудники личной охраны и охраны финансовых структур. Они имеют право работать с оружием, у них высшее образование, спортивные разряды. Сейчас сложности вызывает отсутствие законодательства в сфере приобретения оружия охранными предприятиями. Нет правил, по которым мы должны это оружие приобретать. У нас есть приобретенные ранее единицы, но пополнить оружейный арсенал не можем. Закон недоработан, нет системы приобретения оружия.

- Где вы подбираете кадры?

- У нас есть кадровая служба, которая занимается подбором сотрудников,



проверяет, насколько они соответствуют нашим требованиям. Пробовали сотрудничать с кадровыми агентствами, но не сложилось, обходимся своими силами. Под контролем кадровой службы все сотрудники проходят регулярные тренировки по физподготовке и стрельбе, сдают зачеты. Сотрудничаем с правоохранительными органами, но не только в плане подбора кадров. Мы проводим совместные патрулирования с работниками милиции. Наши люди совместно с милицией работают на выборах и общественных мероприятиях.

- Такая работа с милицией оплачивается? Вы выиграли какой-то тендер?

- Ну что вы! Это наша добрая воля. Я сам когда-то работал в милиции. Окончил школу милиции. Служил инспектором уголовного розыска. Коммерция потребовала дополнительного образования, окончил технический университет, потом СамГУ (факультет психологии), защитил кандидатскую диссертацию по экономике. При этом работу правоохранительных органов считаю одной из достойнейших, также считаю необходимым взаимодействовать с силовыми структурами.

- Какова структура вашего бизнеса?

- Сегодня у нас вместо одной компании – группа компаний. В нее входят: ООО ЧОО «Регион-Безопасность», была открыта в 2001году; ООО ЧОО «Регион-С», начавшая работу в 2003 году; затем в 2005 году образовалось ООО ЧОО «Каскад»; и, наконец, в 2009 году мы открыли ООО ЧОО «Регион-Безопасность-1». Такая структура позволила нам провести специализацию компаний по направлениям деятельности.

Сейчас среди основных партнеров можно назвать ФГУП «Самарский хладокомбинат №1», Московский университет МВД России, ОАО «Тольяттинская птицефабрика», ОАО «Самараэнерго», ОАО «Коммерческий банк «Солидарность», ООО КБ «Потенциал», министерство строительства и ЖКХ Самарской области, муниципальные учреждения г.Самары.

- Есть ли среди ваших клиентов предприятия среднего бизнеса?

- Их большинство, порядка 70% наших клиентов. И это достаточно ценные клиенты для нас. Поэтому мы ориентированы не только на крупный бизнес, но и на средние и даже мелкие предприятия. Это еще связано с тем, что среднему и малому бизнесу совершенно невыгодно содержать собственную охранную структуру. Ее сложно контролировать, и это требует непосильных для «середняков» затрат. Гораздо проще и выгоднее договориться о приемлемых условиях с профессионалами в этой сфере и получить грамотный и качественный подход к безопасности.

АК БАРС БАНК

Новый масштаб малого бизнеса!



КРЕДИТЫ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ОАО «АК БАРС» БАНК предлагает кредиты на развитие субъектов малого предпринимательства:

— микро-кредиты
— на пополнение оборотных средств
— на приобретение основных средств и иные цели

Самарский филиал,
ул. Красноармейская, дом 114 А, т.: 97-97-989, 97-97-997

Дополнительный офис "Промышленный",
Московское шоссе, дом 187, т.: 373-05-08, 373-05-88

Дополнительный офис "Железнодорожный",
ул. Спортивная, дом 3, т.: 267-39-07, 267-39-09

г. Тольятти, операционный офис "Тольяттинский",
ул. Мира,138, т.: 8(8482) 28-55-46, 48-71-95

Единая справочная 8–800–2005–303 (звонок по России бесплатный)

www.akbars.ru

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №2590 от 02.09.2002 г. реклама

УСЛУГИ

ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

Лизинг, банкинг и консалтинг – чего ждут «золотые» клиенты и что предлагают лидерам роста

СРЕДНИЙ БИЗНЕС – наша целевая аудитория. Таких клиентов в нашем портфеле порядка 80%. Готовим для них специальные лизинговые программы, например, совместно с Российским банком экономического развития. Она предполагает упрощенную систему выдачи средств. Сделка заключается за 2-3 дня», - обнадеживает «середняков» Денис Рылкин, генеральный директор компании «Ротор-Лизинг».

То, что основными потребителями лизинговых услуг являются компании среднего бизнеса, признает и коллега Рылкина, замдиректора компании «Волгопромлизинг» Владимир Битюков. «Середняки» составляют 80-85% клиентов его компании в количественном выражении, да и в стоимостном они превалируют, занимая около 60% в обороте. Удорожание приобретаемых через поставщиков лизинговых услуг товаров составляет в среднем 5-6%.



ПЛОДЫ ПОМОЩИ
Кто зарабатывает, поддерживая средний бизнес

С точки зрения потребителей услуг, все выглядит не столь радужно, даже процент удорожания они оценивают несколько выше (7-8%). «Знаю несколько хозяйств в Сызранском районе, которые разорились с этим лизингом. Условия жесткие, а мы сегодня хорошо работаем, завтра засуха... Предсказать наши результаты на несколько лет вперед очень сложно, - говорит директор ООО «Октябрьская хлебная база» (101-е место, ТОП 200 самых динамичных компаний) Николай Москаев. - Лизинг – кабала».

Лизинговые компании успокаивают предпринимателей, что способности провидцев им вовсе не понадобятся, да и с условиями не все так жестко. «Мы небольшая клиентоориентированная компания, коробочных продуктов у нас нет. Мы рассматриваем индивидуально возможности каждого клиента и предлагаем им соответствующие условия, - уверяет Владимир Битюков. - Популярны у среднего бизнеса трехлетние лизинговые программы, с правом досрочного погашения, на этот срок просчитать развитие компании не так сложно. Встречаются более длительные проекты, но это эксклюзив. Да и краткосрочные программы у предпринимателей средних масштабов не особенно в чести».

Необходимость заглядывать в будущее - не единственный аспект участия в лизинговых программах, который беспокоит предпринимателей. «Выгоднее взять кредит под увеличение оборотки и купить на эти деньги автотранспорт, чем брать технику в лизинг, - утверждает соучредитель ООО «Продукт» (18-е место, ТОП 200 самых динамичных компаний) Алексей Шуринов. - Лизинговые компании – посредники, их деньги стоят дороже банковских, они закладывают в ставку свои затраты. Есть еще авансовый платеж в размере 30% от суммы покупки».

Потребители, уходя от термина «удорожание» приобретений, приравнивают стоимость лизинговых услуг к банковскому кредиту со ставкой 20% годовых. В то время как банки предлагают малому и среднему бизнесу кредиты под 14-16%. Часто встречаются среди предпринимателей мнения, схожие с размышлениями собственника ЗАО «РОСБИ» (5-е место, ТОП 200 самых динамичных компаний, с выручкой от 150 до 200 млн рублей) Николая Сомова. «Лизинг в нашей компании не прижился. Лизинговые предложения ориентированы на прибыль, а не на долгосрочное сотрудничество с клиентом», - констатировал Сомов «Делу».

«Эти заблуждения - происки банкиров! - отшучивается Денис Рылкин. - Готов при помощи арифметики доказать, что наши

условия выгоднее. Если приводить наши продукты и банковские к одному знаменателю, то лизинговая программа будет равна кредиту под 12% годовых». Готовы поддержать Рылкина его клиенты. Например, руководство ООО «Русич», входящего в группу «Уран», утверждает, что компаниям с выручкой 150 – 300 млн рублей лизинговые услуги вполне по карману. «Мы начали пользоваться лизингом, когда у нас были гораздо меньшие обороты. Об условиях всегда можно было договориться. Преимущества лизинга перед банковским кредитом очевидны: банку нужен залог, а лизинговой компании – нет, удорожание зависит от срока лизинга, от того, входит ли в эту сумму страхование, и прочего. Мы просим сделать несколько вариантов графика лизинговых выплат, в итоге выбираем оптимальный», - советует финансовый директор «Русича» Валерий Герасимов.

СТРАНА СОВЕТОВ

«КОНСАЛТИНГ? А что это? Видимо, я им не пользовался», - из этой типичной фразы типичного представителя среднего бизнеса можно заключить, что специалистам консалтинга еще сложнее построить сотрудничество с бизнесменами среднего звена, чем поставщикам лизинговых услуг.

Зачастую отношение к консультантам у предпринимателей предвзятое. «Я в этом бизнесе с 1996 года, в чем они могут меня консультировать?» - вопрошает Алексей Шуринов. Продавцы добрых советов в ответ разрабатывают такие «антикризисные программы», полезность которых в последние два года не вызывает сомнения у бизнесменов средней руки. «В основном это вопросы реструктуризации кредитных портфелей, оптимизации издержек, трудовые споры, субсидии и льготы субъектам малого предпринимательства (реализация антикризисных государственных программ), процедуры банкротства», - рассказывает о своем опыте общения с «золотыми» клиентами Светлана Горячева, директор ЗАО «Аудиторская фирма «Агентство консалтинга, аудита и оценки».

Генеральный директор Национальной Аудиторской Корпорации Данил Прокопович называет еще несколько популярных направлений. «Спросом пользуется налоговый консалтинг. Средний бизнес часто находится под пристальным вниманием налоговых органов. С возрастающими объемами компании переходят на общий режим налогообложения (с упрощенного), повышается сложность администрирования, может не хватать собственных знаний и опыта. Средние предприятия обращаются и за юридическим консалтингом по всему спектру: от разработки договоров до защиты в суде. Управленческий консалтинг требуется реже, но по фундаментальным вопросам (построение бизнес-процессов, прогнозный финансовый анализ)», – уверяет Прокопович. Клиенты его компании часто выбирают консалтинг вместе с аудитом.



Веселые горки

Индикативные ставки кредитования МСБ (кредиты на срок 12 месяцев) у банков снижаются, % годовых

	фев.10	май 10	сен.10
Сбербанк	15	15	13
«Уралсиб»	20	17	14
НТБ	22	17	15
«Возрождение»	16	16	15
ВТБ 24	19	17	16
МДМ-Банк	27	22	20

Источник: исследование «Динамика ставок кредитования» МА «Финист»

«Бухгалтерия - прослойка между компанией и налоговой инспекцией. Поэтому обсуждение результатов аудита с профессионалами, в частности налоговые консультации, весьма полезны, - рассуждает заместитель генерального директора МК «ИДК» Павел Щербаков. - Средние по рынку цены (800 рублей за час аудита и 1000 рублей за час консалтинговых услуг) вполне разумны. Стоит взвесить стоимость услуг и финансовые потери при их отсутствии».

Во взаимоотношениях консультантов с предпринимателями наиболее сложным обе стороны называют вопрос оценки качества работы консалтингового агентства. Представители бизнеса считают, что востребованность этой услуги определяется ее эффективностью. Найдется ли бизнесмен, который откажется повысить прибыль или конкурентоспособность? Проблема в том, что многие считают, будто консалтеры лишь на словах способны решить эти вопросы. «Сфера консалтинга не развивается, компании не создают конкурентные преимущества», - считает Николай Сомов.

Сами консультанты видят оценку эффективности своей деятельности в обратной связи с клиентами – повторные обращения, рекомендации и тому подобное, при этом жалуются на несправедливое отношение потенциальных клиентов. «Хочу изменить отношение к умственному труду. За внешней легкостью нашей работы – годы учебы, опыт решения нетривиальных задач. Ценность консалтинговой услуги обратно пропорциональна периоду ее оказания: ценность уже оказанной, а следовательно, потребленной услуги стремится к нулю - ее нельзя изъять из оборота, вернуть. Возникла необходимость в отраслевом союзе консалтеров для предотвращения недобросовестной конкуренции и противодействии демпингу», - предлагает свой путь развития Светлана Горячева.

ВА-БАНК

«МЫ АКТИВНО пользуемся кредитами, банки, с которыми мы сотрудничали, не подводили нас, а мы их. У нас хорошая кредитная история», - радуется Алексей Шуринов. У банков лучше получается извлечь выгоду из поддержки предприятий среднего бизнеса, чем у их коллег по лизингу. По официальным данным, с начала текущего года объем кредитования малого бизнеса в стране вырос на 17%.

«Сегодня сегмент среднего бизнеса только формируется, но уже сейчас заметны его перспективы. Эта категория заемщиков более лояльна, что несомненный плюс при взаимодействии с кредитными организациями. Портфель клиентов МСБ в общем портфеле нашего филиала составляет 22% и постоянно растет», - говорит начальник управления малого и среднего бизнеса Самарского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Елена Козеева.

Такая тенденция характерна для большинства региональных и федеральных банков: практически в каждом из них есть своя программа МСБ.

Банки наперебой предлагают продуктовые линейки, включающие в себя кредиты на пополнение оборотных средств, реализацию инвестиционных проектов, финансирование рекламных кампаний и закрытие операционных расходов. Разнообразие постоянно растет. «С осени 2008 года мы предлагаем кредит на оборудование – финансирование под залог приобретаемых активов сроком до семи лет. С 2010 года – кредит, позволяющий финансировать до 50% от оборота клиента по расчет-

Желания и возможности

5 самых востребованных предприятиями среднего бизнеса лизинговых покупок

- Автомобильный транспорт
- Специальная, дорожная техника
- Оборудование пищевой промышленности
- Оборудование сферы ЖКХ
- Оборудование нефтегазового сектора

ному счету. В конце этого года будет введен новый кредит, который позволит предпринимателям приобретать коммерческую недвижимость в ипотеку», - рассказывает Козеева о наиболее актуальных, с ее точки зрения, продуктах.

Управляющий филиалом «Самарский» банка «Форштадт» Елена Дарьина видит конкурентные преимущества в скорости рассмотрения кредитных заявок: «Не секрет, что деньги нужны максимально быстро. «Форштадт» отказался от скоринговой схемы кредитования, – рассказала Дарьина. - Тем самым мы находим оптимальное соотношение между интересами клиента и собственными рисками».

В погоне за «золотыми» клиентами банки заявляют не только о готовности продавать деньги дешево, но и проводить своего рода тест-драйвы. Например, самарский филиал Номос-банка предлагает в рамках РКЦ бесплатное открытие счета, обслуживание в течение трех месяцев, подключение к системе «Клиент-банк» и еще несколько услуг.

СЕМЬ РАЗ ОТМЕРЬ

«КРЕДИТОВАНИЕ И ЛИЗИНГ – это хорошо, но нужно основательно и вдумчиво все рассчитывать. Многие с рынка уходили, «подсаживаясь» на кредиты. Малейший срыв сроков поставки и проплаты людей уводил в минус. В основном «середняки» стараются развиваться на собственные деньги. Поддерживают друг друга. Например, у кого-то не хватает собственных денег, но необходима наша продукция, есть договор с серьезным предприятием: я кредитую - отдаю продукцию. Когда заказчик расплачивается с ними, они рассчитываются со мной. Среднему бизнесу лучше не рассчитывать на услуги банков», - мрачно советует Владимир Макаров, собственник компании «Энергоснаб».

К максимальной внимательности при выборе кредитора призывает коллег по среднему бизнесу и Николай Сомов. «Нам предложения по кредитам поступали даже в кризисный период. Вопрос в условиях, в готовности сторон договариваться, в предсказуемости внешней среды. Мы предпочитаем в основном краткосрочные и среднесрочные заимствования», - говорит собственник «РОСБИ».

Вопросы взаимного доверия не чужды и банкам, при этом кредитные учреждения все-таки верят в светлое будущее. «Я думаю, кризис нас всех многому научил. И банки и бизнес стали лучше слушать и слышать друг друга. Сейчас банки все чаще идут навстречу предпринимателям, снижая ставки, увеличивая сроки, формируя более лояльное отношение к залоговому обеспечению. Это хороший знак», - уверена Елена Козеева.

- Виктория Петрова

КОММЕНТАРИЙ

ВЯЧЕСЛАВ ГАЛОЧКИН

Свои золотые

Банк «Глобэкс» считает средний бизнес приоритетным сегментом рынка

Банк «ГЛОБЭКС» активно кредитует компании Самарского региона с начала 2009 года. За это время неоднократно менялись условия предоставления кредитных ресурсов как по планомерному снижению процентных ставок, так и в части залоговой политики банка

- Наиболее актуальным я бы назвал гибкий подход к каждому клиенту нашего банка, это касается как среднего, так и крупного бизнеса, поскольку каждая кредитная сделка имеет свои особенности.

У каждого банка свой сегмент «золотых» клиентов. Для ГЛОБЭКСа предприятия среднего бизнеса являются приоритетными, поэтому они составляют не менее 50% клиентской базы филиала. Примерно такие же цифры и по структуре кредитного портфеля филиала «Самарский». В 2011 году мы планируем дальнейший динамичный рост кредитного портфеля именно в сегменте среднего бизнеса.

В банке «ГЛОБЭКС» существует отлаженная система персонального менеджмента, когда клиент может получить консультацию по всем видам банковских продуктов у закрепленного за ним менеджера.



ОДНО ДЕЛО
Банки вникают в проблемы заемщиков

Наиболее востребованными в 2010 году продуктами были кредитование и банковские гарантии, в IV квартале этого года наблюдается спрос на таможенные гарантии и депозиты.

Секрет хороших партнерских взаимоотношений, наверное, в том, что нужно любить свое дело – прежде всего. Второе – нужно знать клиента, общаться с клиентом и знать предприятие изнутри. Понимая, как они ведут бизнес, выстраивать взаимоотношения таким образом, чтобы клиент понимал, что банк для него партнер, что банк готов поддержать в трудную минуту, а не забрать последние деньги на проценты, как иногда это говорится. Мы рады видеть новых заемщиков. Главное, чтобы предприятия, которые приходят для кредитования, умели доказать потребность в кредите и реальность возврата.

Вячеслав Галочкин, управляющий филиалом «Самарский» банка «ГЛОБЭКС»



С НАМИ ПРОСТО СТАТЬ ХОЗЯИНОМ НЕДВИЖИМОСТИ!

ЗАДУМАЙТЕСЬ, сколько вы заплатили за аренду помещения за последние несколько лет? По подсчетам специалистов, в среднем это 50% стоимости всей площади. А если бы эта сумма была направлена на покупку помещения, то уже через три года бизнесмен мог бы стать полноправным хозяином недвижимости и избавить себя от этой статьи расходов. О том, как перестать тратить средства впустую, рассказывает начальник операционного офиса банка «БТА-Казань» в Самаре Марина Вдовина.

-Марина Александровна, как вы считаете, почему большинство предпочитает арендовать помещение?

- Платить ежемесячно сравнительно малые суммы удобно, и это не сильно отражается на бюджете организации. Но именно в этом случае бизнесмены просто тратят деньги, хотя их можно было бы выгодно инвестировать.

- И в чем разница?

- Во втором случае где-то через три года человек сможет получить недвижимость в собственность. Сделать это совсем несложно. Один из самых распространенных вариантов – взять кредит на покупку недвижимости. Ведь практически столько же бизнесмену приходится платить своему арендодателю взамен лишь «временной прописки», тогда как в нашем случае появляется реальная возможность получить «постоянное место жительства». Проанализировав все эти особенности ведения бизнеса, АКБ «БТА-Казань» (ОАО) разработал новый продукт – кредит на приобретение коммерческой недвижимости. Мы предлагаем нашим клиентам актуальное и привлекательное решение.

- Хотелось бы рассмотреть на конкретном примере.

- Хорошо. Рассмотрим такую ситуацию. Ежемесячно за аренду помещения площадью 40 кв.м в Самаре человеку приходится платить 40 тысяч рублей. В среднем покупка собственности обойдется ему в 2 миллиона 400 тысяч рублей. Получив в банке «БТА-Казань» кредит на сумму 1,68 миллиона рублей сроком на три года, он сможет стать хозяином приглянувшихся квадратных метров. Сумма выплат в этом случае будет чуть выше арендной платы: порядка 60 тысяч рублей. Но уже через три года наш заемщик сможет стать полновластным собственником. Для сравнения: эту же сумму придется отдать за аренду в течение 4,5 года. Заметьте, разница всего в 1,5 года.

- Звучит убедительно, хотелось бы узнать, что необходимо сделать потенциальному собственнику?

- Для начала ему необходимо прийти в наш офис, мы оформим кредит «Коммерческая недвижимость», он рассчитан на срок до семи лет. Первоначальный взнос при приобретении недвижимости должен быть не менее 30% от стоимости самого объекта. Однако банк «БТА-Казань» охотно идет навстречу клиентам, и если предприниматели готовы предоставить дополнительное обеспечение (любая недвижимость или автомобиль-иномарка не старше двух лет), размер первоначального взноса будет всего 10%. Погашать кредит нужно будет, ежемесячно внося равные суммы на протяжении всего срока. Выгодные тарифы и простые условия получения кредита делают его доступным и выгодным для бизнесменов, желающих приобрести офис или склад на выгодных условиях.

БТА-Казань
АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

**Офис банка «БТА-Казань»
г. Самара, пр. Масленникова, 25,
тел.: 203-81-50, 203-81-51**

Лиц. ЦБ РФ №1581

Реклама

ЛОЯЛЬНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ

ВСБ предлагает комплексное обслуживание и индивидуальный подход к каждому клиенту

ВОЛЖСКИЙСОЦИАЛЬНЫЙ БАНК – один из самых активных региональных игроков сектора кредитования малого и среднего бизнеса. Это направление банк считает одним из приоритетных, поэтому он постоянно разрабатывает новые предложения и активно участвует в программах поддержки предпринимательства. О перспективах развития сегмента малого и среднего бизнеса рассказал заместитель председателя правления Волжского социального банка Дмитрий Третейкин.

- Почему вы считаете кредитование малого и среднего бизнеса одним из приоритетных направлений?

- Волжский социальный банк работает на самарском рынке с 1993 года. С момента основания сотрудничество с малым и средним бизнесом является для нас ключевым направлением. Мы говорим «сотрудничество», имея в виду не просто кредитование, а совместную работу и совместное развитие бизнеса. В банке существует программа лояльности клиента. Клиентам, активно работающим с нами по нескольким банковским направлениям, мы предлагаем более выгодные условия по комплексу услуг.

- Что подразумевается под понятием «комплексное обслуживание»?

- В тесном сотрудничестве с Волжским социальным банком работает ВСБ-холдинг, который оказывает не только банковские, но и лизинговые, факторинговые, аудиторские услуги, услуги по управлению капиталом. Таким образом, клиент, придя к нам, получает все необходимые финансовые инструменты для управления бизнесом в «одном окне». При этом очень важно, что индивидуальный комплексный подход к клиенту не только декларируется на словах, но и подтверждается делом. Примерно 50-60 счетов индивидуальных предпринимателей и около 100 счетов юридических лиц, открываемых в банке ежемесячно, являются показательными и свидетельствуют о том, что наши программы действительно работают. Мы себя позиционируем, как банк, ориентированный не на гигантов рынка, а на малый и средний бизнес - мы мобильны и гибки в принятии решений. К примеру, решение о выдаче кредита при условии предоставления всех необходимых документов и достаточного обеспечения по кредиту принимается в течение трех дней. Более того, у клиента всегда есть возможность прийти и пообщаться с руководством лично, в то время как попасть на прием к руководителю филиала крупного банка сложно. Мы находимся на одном уровне с нашими клиентами и заинтересованы в долгосрочных и взаимовыгодных отношениях.

В работе с малым и средним бизнесом мы выстраиваем наши отношения не только как с юридическим лицом, но и предоставляем услуги для них, для их сотрудников как для физических лиц – это могут быть экспресс-кредиты в рамках зарплатного проекта, потребительские кредиты на льготных условиях, а также весь перечень услуг для физических лиц.

- ВСБ активно участвует в программах поддержки малого и среднего бизнеса. С какими структурами вы сотрудничаете, работая в этом направлении?

- Мы уже довольно давно работаем с департаментом поддержки предпринимательства Самарской области и участвуем в различных программах, в том числе в областной целевой программе поддержки предпринимательства. Также ВСБ – первый банк, который заключил соглашение с Гарантийным фондом поддержки предпринимательства Самарской области. С этой организацией мы плодотворно сотрудничаем с начала 2008 года. В рамках микрокредитования сотрудничаем с Самарским областным фондом микрофинансирования. Являемся хорошими партерами с государственным учреждением «Информационно-консалтинговое агентство Самарской области». В рамках государственной программы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса успешно сотрудничаем уже на протяжении года в предоставлении микрозаймов с ОАО «Российский банк развития». С АНО «Самарский центр поддержки малого и среднего предпринимательства» сотрудничаем уже на протяжении года в предоставлении микрозаймов.

- Что ожидать от 2011 года? Какие новые программы вы сможете предложить корпоративным клиентам в ближайшем будущем?

Ожидаем стабильности, увеличения объемов бизнеса как своего, так и наших клиентов. Стараясь сделать свои услуги максимально доступными и удобными для клиентов в любой части города, мы будем продолжать расширять свое присутствие в городе и области и в следующем году за счет открытия новых дополнительных офисов, что еще более упростит коммуникацию с нашими клиентами. Будут реализованы новые еще более интересные проекты, некоторые наработки уже готовы и будут выпущены до Нового года. Мы сделаем так, чтобы каждый предприниматель смог найти самое выгодное для себя предложение.

В кредитном управлении Волжского социального банка Вы можете оформить:

- Кредит
- Овердрафт
- Кредитную линию
- Банковская гарантия

Волжский социальный банк основан в 1993году. Располагает сетью дополнительных офисов в Самаре и Самарской области (г. Кинель, г. Новокуйбышевск, п.г.т. Волжский, с. Кинель-Черкассы, с.Красный Яр, г.Сызрань, г.Тольятти).

ВОЛЖСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ БАНК

Головной офис
г.Самара, ул.Садовая, 175
тел. 24 24 116
www.vsb.ru

Лицензия 24 28 ЦБ РФ

Реклама

ОЧИСТКА МИЛЕЕВА

Водочный завод, три сотни ларьков, десятки миллионов долларов в год и семь депутатов в городской думе: на что потратил десять лет борьбы за бизнес и политическое влияние Александр Милеев?

МАЛЕНЬКАЯ КОМПАНИЯ «Родник розница» (РР), скромно пристроившаяся в конце первой десятки ТОП-200 рейтинга «Золотой середины» «Дела», лишь непосвященному может показаться одним из сотни энергичных середнячков региональной экономики. На самом деле руководитель и формальный владелец «РР» Вячеслав Дормидонтов, несколько недель назад занявший пост заместителя председателя Самарской городской думы, - один из феноменов многомиллионных политических и бизнес-инвестиций Александра Милеева. Оценить их сегодня не так-то просто.

ТОП 200 ДИНАМИЧНЫЕ

ООО «Родник розница»

Место	*9*
Выручка (2009), млн руб.	*253*
Средний темп роста выручки (2009-2008-2007)	*242%*

Всплывший в этом году во всей своей красе айсберг водочной империи, которую принято связывать с именем Милеева, кому-то может показаться грозной горой, а кому-то – не более чем следствием глобального изменения политического климата в регионе. Изменившиеся течения откалывают от материка самарского бизнес-истеблишмента целые куски, которые носятся по мутной воде без руля и ветрил. Для владельца «Родника» подобная ситуация – его настоящая стихия. Уже несколько лет он пытается поймать в мутной воде разлагающегося региона свою золотую рыбку – власть. Удастся ли ему это сделать, не потеряв бизнес? «Джинн вырвался из бутылки», - смеются одни. «Он еще всем покажет», - говорят другие.

Гребля

ВСЕ ПРЕЛЕСТИ ОТРОЧЕСТВА близ Хлебной площади Саша Милеев испытал на себе в полной мере: тут тебе и катакомбы судоремонтного завода, и зимние заплывы в Самарке, и бои «до первой крови» с мальчишками из соседних школ. «Это был пацан хулиганистого типа, правильный такой пацан», - улыбается, вспоминая бурную юность Милеева, один из его знакомых. В каких только кружках и обществах Саша ни состоял, пока любопытство не занесло его в секцию каноэ при стадионе «Буревестник». Вскоре спорт стал него и главной целью, и средством достойного существования. И то, и другое Милеев получил сполна. В 1992-м он покинул большой спорт в статусе многократного чемпиона России по гребле, чтобы спустя годы вернуться в него в роли покровителя.

«Когда закончилась моя спортивная карьера, борьба разгорелась в реальной жизни», - так он будет вспоминать начало своего пути в бизнесе. Его первыми бизнес-партнерами стали тренер Михаил Копылов и друг детства по спортивной команде Дмитрий Литвинов. Начинающие предприниматели получили в банке кредит и начали производить мебель. Старт не удался - спроса на товар не было. Для того чтобы расплатиться по кредиту, Милееву даже пришлось продать свою квартиру, а Литвинову отдать сумму, равную стоимости «Жигулей». После этого предприниматели решили плыть по течению и просто открыли киоски. Так появилась группа «Мико» - Милеев и Копылов - тогда она еще только зарождалась в рамках легендарной фирмы «Общее дело». «Купили-продали, челночили», а потом один из моих товарищей предложил заняться водкой», - признается через 10 лет Милеев. Водку логично дополнили в ассортименте дешевые сигареты. «Табак тогда был сопутствующим элементом. Но с Шаповаловым они не конкурировали – всем места хвата-



Джинн вырвался из бутылки», - смеются одни. «Он еще всем покажет», - говорят другие

ло, - вспоминает один из бизнесменов время, когда будущий глава группы «Титан» торговал сигаретами. - Это сейчас у «Мико» около 400 табачных киосков, а тогда табак и водка были дефицитом».

Хорошо знающий, что такое спортивное единство, в свое каноэ Милеев не берет чужих. «Наша компания сложилась с детства. Мы все занимались греблей. У разных тренеров, но все вместе. Начали одной компанией и бизнес», - позже расскажет бизнесмен. «Да, это правда - половина его команды с ним с юности. У него вообще редко появляются какие-то люди со стороны», - делится своими наблюдениями человек, долгое время работавший с бизнесменом. «Первый уровень - это он сам, - раскрывает систему управления Милеева осведомленный источник. - Второй - Надеин, Копылов, Литвинов, Овчинников – в общем, люди с юности, спорта. Третий уровень - Дормидонтов, Авдеев, Михайлова – «наемники». «У него две команды - «водочники» и «табачники», которые соревнуются по разным показателям. Периодически Милеев кого-то из этих команд «выдергивает» и приближает, - продолжает источник. - Не дает человеку закрепиться на одном месте. Да, совещания часто проходили через «е.. твою мать», но это нормально. Он не уничтожает, не размазывает людей. Даже если кто-то «накосячил», вопросы решаются конструктивно. Саша - настоящий мужик, умеющий формировать команду».



НЕПРОБИВАЕМЫЙ
В огне не горит, в воде не тонет

Время покажет, что команда Милеева окажется вполне устойчивой к передрягам. Не без участия силовиков и авторитетных бизнесменов с грузинскими фамилиями (в СМИ называли фамилию Гегечкори, с которым «Мико» якобы делилась доходами), но, в том числе и благодаря команде близких людей, «Мико» удалось быстро стать крупнейшим поставщиком алкоголя в местную розницу.

К концу 90-х под контролем компании находилось около 25% алкогольного рынка Самары. Новый век фирма встретила в роли крупнейшего дилера самарского комбината «Родник» - его водку фирма поставляла в более чем 600 магазинов.

Разбавление

ИНТЕРЕС МИЛЕЕВА к активам «Родника» был предопределен, но успех – не очевиден. В 2000 году на водочном рынке «Мико» была не одинока. Активно действовала компания «Бонус» Сергея Голякова (Слепой), которая контролировала около 15% рынка. Еще более опасным конкурентом являлась фирма «Ниагара», которая принадлежала главе контрольного комитета городской думы Самары Виталию Гусенкову и, как утверждали в прессе, была небезразлична директору водочного завода Николаю Мазалову. «Мы с «Ниагарой» шли ноздря в ноздрю, - расскажет позже Александр Милеев об официальной части конкурентной борьбы. - Они стартовали раньше нас, и условия у них были получше. Мы одновременно наращивали оборот, но все время какой-то процент рынка им проигрывали». «Ниагара», как считалось, активно «крышевалась» силовиками. «У Гусенкова в помощниках были бывший начальник областного ГУВД Юрий Малыгин и замглавы администрации Кировского района Едриков», - рассказывает очевидец событий того времени.

Однако Милеев тоже работал не просто так. «Близкий ему Куля (Вячеслав Куля – заместитель начальника УБЭП ГУВД по Самарской области) начинал в Самарском РОВД, и в процессе роста, разумеется, помогал Милееву, - рассказывает собеседник «Дела», - Так что у него сначала было хорошее ментовское прикрытие, затем - «фэйсовская» крыша».

В местной бизнес-системе Милеев известен как человек не чуждый лицам из ближайшего окружения Константина Титова, что, по слухам, и помогло ему зайти на «Родник», когда в 2001 году стало известно, что Мазалова ждет отставка. «Все началось, когда Мазалов отказался финансировать президентскую кампанию Титова, и тот ему этого не простил, - рассказывает историю появления Милеева на «Роднике» осведомленный источник. - Игра была такая: Милеев заходит на завод вместе с ФГУП «Росспиртпром» (владел 51% в ОАО «Родник») объединенной командой. Исполнительное руководство находится в руках РСП, а Милеев, заручившись поддержкой силовиков и Титова, проводит собрание акционеров и захватывает комбинат».

Версия самого Милеева политическую подоплеку опускает. «Когда стало ясно, что на «Роднике» будет смена гендиректора, мы поняли, что при новом руководстве может не быть нас. Как не стало в конечном счете «Ниагары», – расскажет через пять лет после событий на «Роднике» Милеев. – Единственный верный тогда ход был – купить акции «Родника». Чем мы и занялись. На момент собрания акционеров, когда решался вопрос о генеральном директоре «Родника», мы владели блокирующим пакетом. По большому счету могли заблокировать и решение о снятии Мазалова. Тогда мы выдвигали мою кандидатуру, но в последний вечер нашли другое решение, согласованное с руководством «Росспиртпрома». Просто назначали на полгода и.о. генерального директора. Одним из наших условий было то, что мы должны остаться дилерами в Самаре».

На какое-то время наступило затишье. Но в 2002 году видимое перемирие закончилось: тогда после череды скандалов ушло в отставку московское руководство «Росспиртпрома» во главе с Сергеем Зивенко. Новые начальники из столицы попытались сменить руководство «Родника», что грозило Милееву потерей всего бизнеса. «Это была достаточно жесткая ситуация. Острее, наверное, не было», - признается потом глава «Мико».

Ослабевших оппонентов владелец «Мико» просто разорвал. Агрессивный, балансирующий на грани законности стиль поведения позднее станет фирменной визиткой Милеева. А тогда вокруг «Родника» разыгралась история в традиционном для начала 2000-х стиле. Внеочередное собрание акционеров, штурм завода силами пары ЧОПов, «вынос» московской команды в одно из соседних зданий. Потом было месячное противостояние, в ходе которого изгнанные москвичи привлекли на свою

сторону одну из самарских ОПГ. В конечном итоге выиграл Милеев. «Прежде всего, благодаря умению платить. Саша отдавал, он даже не думал. Москвичи все надеялись на ресурс. Но с вертикалью тогда еще было туго, местная милиция и суды были полностью ангажированы, а в части умения показывать «козу» и говорить с прононсом новые хозяева «Родника» явно превосходили прежних», - говорит хорошо знакомый с Милеевым бизнесмен.

Так Милеев стал генеральным директором «Родника», а его компания ООО «Мико-Розница» - единственным продавцом продукции самарского завода. Все дилеры «Родника», а с ними и Гусенков, остались не у дел. Депутат попытался отыграться, инициировав проверку на акцизном складе фирмы Милеева. «В результате проверки якобы установили, что на поллитровых бутылках были акцизные марки, рассчитанные примерно на 20-граммовые бутылочки, - вспоминает источник «Дела». - Гусенков от радости чуть не умер, он думал, что Милееву пришел конец». Однако радость была преждевременной: разошедшиеся по ФСБ и налоговикам документы оперативно сгорели, а частью пропали бесследно. А потом вслед за Слепым (его арестовали в 2003 году за подготовку покушения) «пропал» и сам Гусенков: не без участия Милеева «народному контролеру» от «Ниагары» не дали избраться ни в Государственную думу в 2003 году, ни в городскую – в 2004-м.



УМА ПАЛАТА
Сенат подождет

Осушение

ДАЛЬШЕ - БОЛЬШЕ. Сам Милеев недолго формально пребывал у руля завода. Не прошло и нескольких лет, как он официально отошел от дел, числясь то членом совета директоров завода, то советником председателя правления Первобанка. Над самим заводом тем временем сгустилась информационная тьма – отчеты «Родника» по линии ФКЦБ из общего доступа исчезли, в среде акционеров происходили перестановки.

Известный на всю Россию сайт www.compromat.ru утверждал тем временем, что параллельно с акционерами все большая неразбериха возникала с активами «Родника». По версии «Компромата», в течение 2005-2006 годов «Родник» планомерно передавал права на использование торговых марок завода «третьим лицам». Товарный знак комбината «Родник» в результате цепочки сделок оказался у добросовестного приобретателя, ООО «Интеллектуальное право», другие марки – у ООО СК «Родник», 100% которого принадлежало все тому же Дмитрию Литвинову.

Само ОАО «Родник» одновременно впало в тремор. Если в 2003 году комбинат заработал 16,5 млн рублей прибыли, то в 2004-м – получил убыток в 7,5 млн рублей. В 2005 году убытки завода составили 170 млн, а в 2006-м – превысили 200 млн рублей.

Между тем «Мико» начала строительство собственного завода «Родник» на ул. XXII Партсъезда, который обошелся Милееву в сумму около 2 млрд рублей (кредит, по некоторым данным, выдал Сбербанк). После окончания строительства в 2006 году с молчаливого согласия «Росспиртпрома» ОАО «Родник» было обанкрочено. И у знаменитой самарской водки началась новая счастливая жизнь, не отягощенная ни дурной наследственностью, ни чужим аппетитом.

После запуска предприятия начал новую жизнь и Александр Милеев. Он официально дистанцировался от всего, что связано с новым «Родником». «У Саши выработался новый стиль. Теперь на любой вопрос по поводу действий, связанных с его компаниями, он сразу же говорил, что не имеет ни к чему отношения. Соответственно, весь город понимал, что происходит ровно наоборот», - смеется знакомый Милеева.

В дистанцирование экс-главы «Родника» от бизнеса мало кто поверил, но игру приняли. Более того – уже в 2010 году в ходе конфликта между Милеевым и главой УФНС Сергеем Маркевичем последний открыто упрекнул владельца «Родника» в том, что он де-факто владеет бизнесом, который формально ему не принадлежит. На одном из совещаний в облправительстве, посвященных проблеме инвестиций в переработку отходов (барды) производящих алкогольные напитки заводов, Милеев вдруг активно начал защищать интересы «своего предприятия» в Новом Буяне.

«Возникает вопрос - какое отношение имеет Милеев к «Новому Буяну» и к «Роднику»? Почему он как председатель алкогольной ассоциации предложил инвестировать в сушение барды не на территории Жигулевского пивзавода, а именно в Новом Буяне? – недоумевал недавно в интервью «Самарскому обозрению» Маркевич. - Если честно, я смысла в его присутствии на совещании до конца не понял. Он представлял на нем ларьки? Милеев говорил, что его продукцию не пускает в розничную сеть «Ашан». Кого «его»? Юридически к крупным предприятиям-производителям алкогольной продукции Милеев никакого отношения не имеет. Де-юре он никто. К тому же формально и СК «Родник» уже не находится на территории Самарской области. Почему тогда Милеев жалуется на то, что продукцию «Родника» не пускают на свои прилавки работающие в регионе торговые сети?»

Сам бизнесмен к словам и действиям Маркевича относится достаточно иронично. Да и некогда ему заниматься такими мелочами: Милеев занят своим главным хобби последних пяти лет – большой региональной политикой.

Закрепление

ПОЛИТИЧЕСКИМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ Милеев начал интересоваться с 2003 года – фактически со времени закрепления на «Роднике», обширные планы освоения которого требовали лоббистского прикрытия. Тогда он попытался «выбрать» Дмитрия Литвинова в Самарскую губернскую думу по Железнодорожному округу, в котором освободилось кресло депутата. Опыт был неудачным, но провал особо никто и не заметил.

В 2006 году Милеев повысил ставки в самарской политической рулетке, вложив, как считают, серьезный капитал в кампанию Виктора Тархова на выборах главы Самары. Ставка сыграла: после победы Тархова генеральный директор спиртзавода ООО «Новый Буян» Дмитрий Харчев занял пост главы потребительского рынка в администрации Самары.



СТАВКИ СДЕЛАНЫ
Милеев играет и выигрывает

В 2007 Милеев продолжил капитализироваться в политике. Выборы в губернскую думу четвертого созыва стали первым многопрофильным политическим проектом Александра Милеева. На выборах в губдуму председатель совета директоров СК «Родник» поддержал целую плеяду собственных кандидатов. В их число входили заместитель директора ОАО «ТПК «Мико» Владислав Широчин, главный врач ММУ «Городская больница №5» Сергей Китайчик, директор школы №47 Сергей Иванов и коммунист Николай Мусаткин. В итоге в думу прошли лишь двое: Иванов и Мусаткин, но Милеев на этом и не думал останавливаться. Главной целью потраченных на выборах в думу миллионов стал пост представителя думы в Совете Федерации.

Еще в конце 2005 года, в самый разгар дематериализации «Родника», Милеев предпринял нетривиальные усилия по обеспечению себе достойного политического прикрытия. Заручившись поддержкой Константина Титова и Сергея Сычева, бизнесмен вступил в борьбу за кресло сенатора с Алексеем Ушамирским. Однако на первом этапе проиграл: дума третьего созыва упорно предлагала Москве кандидатуру Алексея Ушамирского. Процесс борьбы был острым и зашел в конце концов в тупик – никакого нового сенатора у Самары не появилось.

После избрания нового состава думы уже крепко стоявший на ногах Милеев воспользовался неудачами соперника и собственными политическими возможностями. В мае того же 2007 года депутаты выбрали сенатором Милеева. Один Бахус знает, скольких нервов и денег это стоило бизнесмену. Правда, итог снова оказался нулевым – к этому моменту ситуацию в Самаре в Москве уже взяли под контроль. И избрание Милеева породило процессы, которые могли бы стоить водочному королю и бизнеса, и свободы. По линии администрации был спущен недвусмысленный приказ возбуждать уголовные дела. Критическую ситуацию решили в процессе обильного застолья с водкой. В тяжелую дискуссию о необходимости отказаться от притязаний на сенаторство вступили Александр Милеев, а также человек, крайне похожий на владельца одной из крупнейших в Самаре промышленных групп и зеркальный близнец федерального чиновника регионального уровня. Дискуссия длилась весь вечер, завершилась тяжелым похмельем и отказом Александра Милеева от поста.

На этом история затрат на политику не закончилась. Была и Государственная дума с ее праймериз, и другие проекты. Невзирая на недоуменные вопросы окружающих, владелец «Родника» тратил и тратил ресурсы. «Он же талантливый бизнесмен. Зачем ему эти проекты, не приносящие прибыли?» - удивлялись окружающие. Единственным рентабельным направлением оказался Дмитрий Харчев – киоски «Мико» росли по городу с космической скоростью. Но останавливаться в затратах, не имеющих отношения к бизнесу, владелец «Родника» не собирался.

Тостующий пьет до дна

В 2007 ГОДУ в Самарской области сменилась власть. Александр Милеев тут же оказался рядом и снова взялся за старое. Осенью 2007 года он становится одним из спонсоров движения «Тольятти вперед» - проекта, созданного в рамках выборов мэра Тольятти. Это были первые выборы, курируемые новым на тот момент губернатором Владимиром Артяковым. Владелец самарского водочного рынка погрузился в них целиком. Итог был обычным – мэра выбрали, главе «Родника» пожали руку.

Но и на этом история инвестиций в политику не закончилась. В конце 2008 года в Самаре прошла презентация общественного движения «За Самару!», учредителями которого, а впоследствии кандидатами в городскую думу стали «владельцы» и топ-менеджеры ведущих предприятий, так или иначе аффилированных бизнесу «Мико».

Целью проекта было избрание в думу блокирующего количества кандидатов от «Родника».

Начиналось все достаточно скромно: сам Милеев оценивал стоимость кампании в 3 млн рублей на человека. Каким оказался итог - не знает никто, но совокупные объемы его затрат на мэрскую и думскую кампании составили как минимум несколько миллионов долларов.

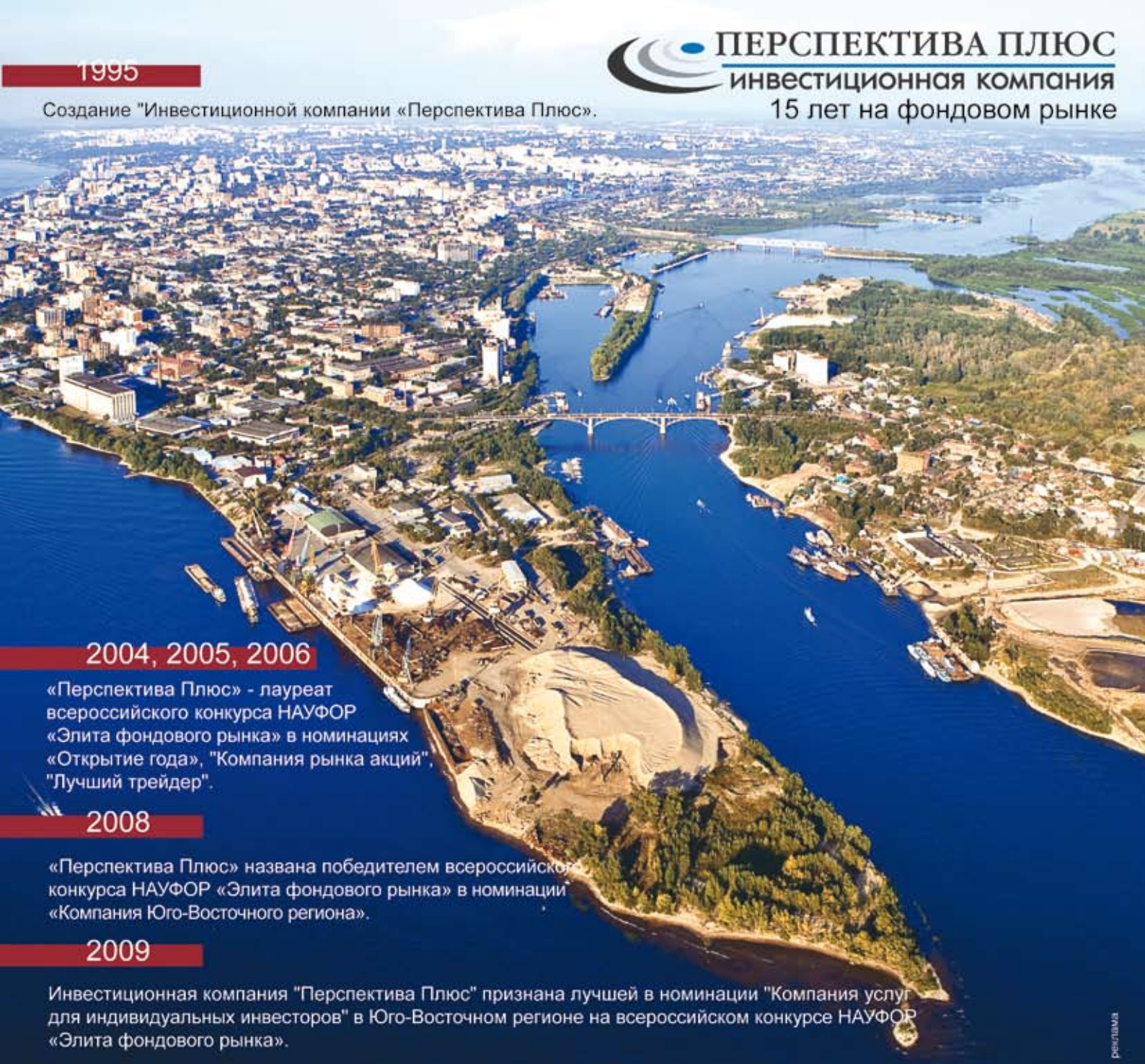
«Один только Дормидонтов обошелся примерно в $500 за голос - это нереальная цена для городских выборов», - говорит один из политтехнологов. В итоге в состав обновленной городской думы вошли семь кандидатов бизнесмена, один из которых получил статус заместителя председателя думы. Сам Милеев на вопросы о своем участии в выборах отвечает, хмуро уверяя: «Все эти люди никак мне не подконтрольны, хотя мы знакомы». Между тем история Самарской городской думой явно не закончилась – Александра Милеева ждут на предстоящих выборах в Самарскую губернскую думу. Точнее, никто не сомневается, что он будет на них одним из главных игроков.

Очистка

ПОКА МИЛЕЕВ НАРАЩИВАЕТ свой политический ресурс, его окружение и многие близкие знакомые бизнесмена все чаще задаются риторическим вопросом: «Что это приносит ему, кроме убытков?».

Действительно: стартовав в 2000-х с позиции человека, взявшего под контроль комбинат «Родник», Александр Милеев превратился в знаковую фигуру для региона. Но как это сказалось на бизнесе?

Безусловно, «Мико» выступила в роли беспощадного санитара, чистильщика рынка производителей алкоголя, конкурировавших с «Родником» . По различным данным, в 2006 году группа ликвидировала Сызранский ЛВЗ, выкупив его у группы «Криста». К достижениям Милеева также относят ликвидацию фирмы «СП-Самара», а также тольяттинского ликеро-водочного завода «Талко», который в 2008 году сменил собственников, а потом «уехал» в Ульяновск, где обанкротился и закрылся. Канул в Лету и «Самарский винный завод», он был ликвидирован в январе 2010 года. В этом году под серьезный прессинг Росалкогольрегулирования (РАР) попал жигулевский «Озон». Ранее РАР возглавил Евгений Качалин, которого считают хорошим



ПЕРСПЕКТИВА ПЛЮС
инвестиционная компания
15 лет на фондовом рынке

1995

Создание "Инвестиционной компании «Перспектива Плюс».

2004, 2005, 2006

«Перспектива Плюс» - лауреат всероссийского конкурса НАУФОР «Элита фондового рынка» в номинациях «Открытие года», "Компания рынка акций", "Лучший трейдер".

2008

«Перспектива Плюс» названа победителем всероссийского конкурса НАУФОР «Элита фондового рынка» в номинации «Компания Юго-Восточного региона».

2009

Инвестиционная компания "Перспектива Плюс" признана лучшей в номинации "Компания услуг для индивидуальных инвесторов" в Юго-Восточном регионе на всероссийском конкурсе НАУФОР «Элита фондового рынка».

реклама

2010

Верная точка зрения на фондовый рынок

"Перспектива Плюс" - единственная самарская инвестиционная компания, которая уже более 15 лет специализируется на индивидуальном обслуживании инвесторов. Специальное профессиональное образование и многолетний опыт работы на фондовом рынке помогают нашим специалистам формировать для каждого клиента индивидуальную торговую стратегию, в которой учитываются текущая рыночная ситуация и личные предпочтения инвестора. Используя самые передовые методики анализа и все инструменты финансового рынка (акции, рублевые и валютные облигации, ADR, паи паевых фондов и так далее), мы предлагаем решения, с помощью которых Вы сможете создать свою собственную финансовую стратегию и чувствовать себя уверенно при любых изменениях рынка.

Для желающих воспользоваться возможностями Интернет-трейдинга - подключение к торговой системе Альфа-директ по выгодному тарифу.

Предлагаем подробнее узнать об условиях нашей работы и получить предварительные консультации у специалистов клиентского отдела.

Самара, ул.Лесная, 9 тел/факс (846) 270-42-60 www.perspplus.ru client@perspplus.samaralan.ru

Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности №163-03212-100000 от 29.11.2000 г. (без ограничения срока действия) выдана ФКЦБ РФ.
Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности №163-03304-010000 от 29.11.2000 г. (без ограничения срока действия) выдана ФКЦБ РФ.
Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №163-03386-001000 от 29.11.2000 г. (без ограничения срока действия) выдана ФКЦБ РФ.
Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности №163-03169-000100 от 04.12. 2000 г. (без ограничения срока действия) выдана ФКЦБ РФ.

знакомым Милеева, хотя сам бизнесмен, конечно, только пожимает плечами в ответ на версии его причастности к неприятностям местных производителей алкоголя.

Однако при всех достижениях проблем у Милеева, мягко говоря, «выше крышки». Война бизнесмена с главой регионального УФНС Сергеем Маркевичем, человеком совсем не чуждым команде Владимира Артякова, стала одним из индикаторов того, что инвестиции в политику вовсе не означают ответной поддержки. Конечно, владелец «Родника» ответил, даже перерегистрировал свой завод в другом регионе. Но проблемы остались. Новобуяновскому спиртзаводу налоговое ведомство насчитало, по разным версиям, 28-58 млн рублей незаплаченных налогов.

Злые языки поговаривали, что Сергей Маркевич также интересовался отношениями «Родника» с тамбовским поставщиком спирта, заводом ТАЛВИС. Другие эксперты объясняют интерес Маркевича к «Роднику» желанием узнать реальные объемы производства водки, чтобы понять – не расходится ли «неучтенка» по самарским складам и магазинам как иногородняя?

Оценить бизнес Милеева действительно сложно. Официальный оборот связанных с алкогольным рынком компаний, «знакомых» Милееву, составляет по итогам 2009 года не менее 2,3 млрд рублей, хотя прибыли официально почти не приносит.

Выручка СК «Родник» в 2009 году составила 514,4 млн при прибыли в 255 тысяч рублей. «Сканди» в 2009 году показало выручку в 33,8 млн и убыток в 2 млн рублей. «Новобуянский спиртовой комбинат» в прошлом году выручил 66,1 млн рублей при прибыли в 1,1 млн.

Судя по показателям торговых компаний Милеева, продавать у него получается лучше всего. Так, «Родник розница» выручил в 2009 году 253,1 млн рублей, правда, с убытком в 1,8 млн. «Мико Алко» в прошом году получила выручку в 1,5 млрд рублей, что почти втрое выше, чем у «Родника». Ранее, в 2008 году, фирма «Мико Опт», зарегистрированная в Московской области, выручила 2,4 млрд рублей. Это выше показателя 2007 года почти на 400 млн, и не исключено, что по 2009 году его выручка также была не ниже 2,5 млрд – пока предприятие числится в списке работающих.

Непросто все и с оценкой доходности недвижимости Милеева. Отчетность локомотивных фирм («Приват Билдин», «Недвижимость», Самарский облпотребсоюз, «Аттис») датируется 2002-2004 гг. Поэтому приблизительное понимание их капитализации можно получить только из рыночной стоимости самих активов.

ТЦ «Мико» Милеев вот уж который год продает за 311 млн рублей, что, по мнению Валентина Лобанова, завышено – его реальная стоимость 130-160 млн рублей. Центр площадью 4 тысячи кв.м при арендной стоимости в 700 рублей за кв.м в месяц приносит доход не более чем 33,6 млн рублей в год.

Неоднозначны возможности «Капитал Хауса». После того, как 14 тысяч кв.м в нем были отданы за долги Первобанку, у Милеева осталось еще 48 тысяч, доходность которых, по мнению оценщиков, составляет не более 7-8%. «Это не больше 90 млн рублей в год при текущей заполняемости в 40%», - уточняет Лобанов.

Два гектара под бывшей Самарской табачной фабрикой на ул. Митерева, где еще при милеевском Харчеве в горадминистрации было согласовано строительство нового крытого губернского рынка, оцениваются в 110-140 млн рублей. Эта площадка носит универсальный характер, но будет востребована лишь в посткризисный период.

Несмотря на внешнюю значимость цифр, почти все они относятся к проектам, начатым в первой половине 2000-х. С той поры мало что поменялось в плане роста бизнеса, разве только выросли и упали цены на недвижимость и землю да резко ухудшилась экономическая ситуация в регионе.

«Роднику» со всем его аффилированным сбытом при всех его неподсчитанных доходах – а они вряд ли меньше двух десятков миллионов долларов в год – также пока не удалось стать чем-то большим, нежели одним из региональных предприятий отрасли, ведущих борьбу за существование наравне с другими регионалами. «Родник» потратил немало денег для вывода на федеральный уровень своих торговых марок, его акционеры вели переговоры о покупке заводов в разных частях России, но повторить, к примеру, путь создателей марки «Пять озер» им не удалось.

Покинувший Самару «Родник» начал перемещаться по стране, сменив свою волгоградскую прописку на казанскую. И этот город вряд ли станет последним прибежищем предприятия, если его владелец не сумеет «четко» решить вопросы с властями и контролирующими органами. Хотя с учетом превратностей в политике, инвестор легко может превратиться в простую дойную корову. По сути, этот результат и будет оценкой рентабельности всех политических вложений Александра Милеева, которые составляют не один десяток миллионов долларов.



Пока же по факту все, чего добился бизнесмен за семь лет политических изысканий, – это блокпакет в городской думе Самары и возможность потратить еще десяток миллионов в следующем году на выборах в думу губернскую, где ему пообещают еще несколько стульев в обмен на деньги. Да и еще возможность беспрепятственно ставить ларьки. Это, конечно, бизнес, сотни тысяч долларов в месяц… Но уровень ли это для крупного игрока?

Александр Милеев безусловно стал личностью – и в бизнесе, и в политике региона. Ему не откажешь в уме, точном расчете и вкусе. Несмотря на интригующие рассказы о количестве алкоголя, которое по силам выпить этому человеку, он не потерял здоровья и спортивной формы. Тем не менее, как считают многие, его байдарка в последние годы плавает все больше на мелководье по одному и тому же маршруту. Суметь превратиться из хорошего гребца в капитана дальнего плавания и выйти на большую воду? Это, пожалуй, неплохой тост под «сотку» «Родника».

- Вера Андриянова

ЖИВОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

BROOSVERK®
LIVE HOUSING



www.broosverk.ru



ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Ведется в соответствии с требованиями СНиП для деревянного и жилого домостроения и с учетом финских нормативов RT. Собственное конструкторское бюро и профессиональное программное обеспечение в связке с высокоточным оборудованием позволяют изготовить основные узлы будущего дома с точностью обработки до 0,2 мм. Выверенная архитектура, передовые технологии звукоизоляции и утепления перекрытий и кровли, энерго- и теплосбережения - все для комфорта хозяев.

ПРОИЗВОДСТВО

Собственное производство в Самарской области. Клееный брус изготавливается из ангорской сосны с применением технологии склейки концерна AKZO NOBEL. Выполняем весь цикл работ - от фундамента до отделки и благоустройства. Строгое следование нормам и правилам безопасности, учет особенностей именно деревянного домостроения, значительный опыт, современное оборудование и штатные обученные специалисты. Обеспечиваем фирменной гарантией, заключаем договоры на послегарантийное обслуживание, производим страхование строительных рисков.

т/ф (846) 240 16 90, 240 12 88

Владелец товарных знаков Broosverk® и Брусверк®

ГУДВИН

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ДОМА ИЗ КЛЕЁНОГО БРУСА

Федеральная лицензия по строительной деятельности ГС-1-77-01-27-0-6367655299-029921-3 от 09.04.07. Федеральная лицензия на проектирование ГС-1-77-01-26-0-6367655299-029920-3 от 09.04.07.



ВКЛАД ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

Спасибо за доверие и солидарность!

Вклады застрахованы
Система Страхования Вкладов

23 октября 1990 года —
День рождения Банка Солидарность

29 ноября 1990 года —
День рождения ПотенциалБанка

БАНК СОЛИДАРНОСТЬ Самара 279-22-11 Тольятти 72-50-72 Сызрань 98-33-27 Новокуйбышевск 4-44-64 Отрадный 3-00-79 Суходол 6-53-53 Сергиевск 2-11-79 Безенчук 2-29-41 Кинель-Черкассы 4-13-71 Нефтегорск 2-27-99 Кинель 6-15-24 Чапаевск 3-25-43 Саратов 23-53-13 Оренбург 99-97-41 Ульяновск 67-45-14 **ПОТЕНЦИАЛБАНК** Самара 332-69-57 Тольятти 77-00-00 Новокуйбышевск 7-07-80 Жигулевск 2-37-77

БАНКОВСКАЯ ГРУППА СОЛИДАРНОСТЬ

БАНК СОЛИДАРНОСТЬ | ПотенциалБанк

www.solid.ru
ОАО КБ «Солидарность» Лиц. ЦБ РФ №554 от 05.06.2000 г.

20 ЛЕТ ВМЕСТЕ

www.potencialbank.ru
ОАО «ПотенциалБанк» Лиц. ЦБ РФ №1019 от 6.07.1999 г.

реклама