

Какие «кролики»
скрываются
в шляпах чиновников

Когда
госкомпании
выйдут из тени

Кому принадлежит
самарская
автоторговля

Почему женщин
не берут
во власть

Обозрение

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 2/МАРТ/2012

www.b3media.ru | журнал о компаниях и людях

СУДЬБА РЕЗИДЕНТА

ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СЕРГЕЙ
МАМЕДОВ ДВАЖДЫ УСПЕЛ
СТАТЬ СЕНСАЦИЕЙ, ЗАСТАВИВ
УДИВЛЯТЬСЯ СНАЧАЛА
БИЗНЕС-ЭЛИТУ, А ПОТОМ
И ПОЛИТИЧЕСКИЙ
ИСТЕБЛИШМЕНТ РЕГИОНА

ЧЕМ ЕЩЕ СМОЖЕТ
УДИВИТЬ ПУБЛИКУ
новый сенатор от
Самарской области?



BOSE - безупречное качество и чистота звука

Удовольствие высшего порядка от ведущего мирового производителя профессиональных и домашних звуковых систем



SoundDock Portable:

Стильная и компактная система, звучание которой не оставляет равнодушным никого. Теперь этот элегантный гаджет можно взять с собой на пикник, в путешествие, на вечеринку. Продолжительная работа без подзарядки, потрясающее звучание и дизайн, отмеченный наградой Red Dot Design Award, делают эту систему безоговорочным лидером на рынке портативных док-станций.

Цена: 18 990 р.



MIE2i:

Самые маленькие наушники от Bose. Фирменная технология TriPort обеспечивает мощное звучание без искажений и перегрузок. MIE2i — версия с микрофоном и кнопкой ответа / отбоя. Незаменимы, если Вы слушаете музыку с Вашего iPhone. Позволяют принимать входящие звонки, не доставая телефон из кармана.

Цена: 5 790 р.



Wave Music System:

Самая знаменитая компактная музыкальная система от Bose. Именно на Wave Music System впервые был применен акустический волновод, и настольное радио зазвучало так, как до этого звучали только большие hi-fi системы. Сегодня WMS — это радио, будильник, проигрыватель CD. Ее можно подключить к компьютеру и использовать как внешнюю акустику. Широкий список опционального оборудования делает систему еще универсальнее: док-станция для iPod/iPhone, приемник Bluetooth, 5-ти дисковый CD-чейнджер... Цвет корпуса: белый, графит или серебро.

Цена: 29 990 р.



Companion 5:

Эта система обеспечит звук 5.1 прямо за Вашим компьютерным столом! Запатентованная технология True Space создает эффект окружающего звука с помощью всего двух колонок. Компьютерные игры станут еще более увлекательными, ноутбук превратится в персональный домашний кинотеатр. Обязательно послушайте эту систему у ближайшего дилера Bose. Она не оставит Вас равнодушным!

Цена: 18 990 р.



Made in
Germany
since 1923

2 ТВ по цене одного.

...и еще один подарок — технология **DR+Streaming™**.
Создай собственную ТВ-сеть!

ВидеоЛюкс Салон Loewe, г. Самара, ул. Галактионовская, 152. Тел: +7 (846) 242 11 11 www.loewe.tv

** Акция проходит с 01/03/2012 по 31/03/2012.

Информация об организаторе, о правилах проведения, количестве призов и выигрышей, сроках, месте и порядке их получения на сайте www.loewe.tv

BOSE

LOEWE.

www.bose.ru

Официальный представитель в Самаре салон «ВидеоЛюкс»
ул. Галактионовская, 152
тел.: 242-11-11, 274-24-74, 990-87-91

НОВЕЛЛА

ул. Куйбышева, 91
телефон: 332 8338



real watches **for** real people*

* Настоящие часы для настоящих людей.

Oris Aquis Date Diamonds

Новинка для прекрасных покорительниц водной стихии и морских глубин, триумф модного шика, надежной функциональности, идеального размера и формы. Автоматический механизм, стальной корпус (36 мм), вращающийся верхний безель с зеркально-черным керамическим покрытием, 12 накладных бриллиантовых (0,108 карат) меток на циферблате, сапфировое стекло, закручивающаяся заводная головка с защитными накладками на фирменных винтах Oris с трехлучевым шлицем, водонепроницаемость 300 м/30 ATM.

Реклама.
Товар сертифицирован.



ORIS
Swiss Made Watches
Since  1904

Единый справочный телефон: +7 (495) 786 7812. Информация об официальных точках продаж: www.oris.ch

LAND ROVER
3 ГОДА
ГАРАНТИИ

Великолепный Range Rover. Благородное воплощение роскоши. Автомобиль для тех, кто знает, к чему стремиться. И сейчас — лучшее время, чтобы получить желаемое. Специальное финансовое предложение*. Средства, достойные цели!



Диверс Моторс

г. Самара
ул. Авроры, 150

(846) 207-00-11
www.lr-samara.ru

СРЕДСТВА, ДОСТОЙНЫЕ ЦЕЛИ
СПЕЦИАЛЬНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ*

RANGE ROVER

**RANGE
ROVER**

8-800-200-80-81 — горячая линия Land Rover. Звонок бесплатный.

* Программа Land Rover Finance (англ. «финансы»). Банки-партнеры: ВТБ 24 (ЗАО), генеральная лицензия ЦБ РФ № 1623, ЗАО «ЮниКредит Банк», генеральная лицензия ЦБ РФ № 1. Подробности в автосалоне «Диверс Моторс» по телефону (846) 207-00-11.



ОХОТА НА ВЕДЬМ
Откроют ли
госкорпорации
конкретные цифры,
объемы, бюджеты и
фамилии?

стр. 10



ФОКУСЫ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ стр. 38

Главное

10 Охота на ведьм

Топ-менеджерам госкорпораций грозят тюрьмой за аффилированный бизнес. Закончится ли чем-то кампания по борьбе за чистоту их рядов?

Праздники

22 Главные по тарелочкам

Лишь три женщины региона сумели добиться высших постов муниципальной власти. Что мешает остальным?

28 Под каблуком

Гендерную специфику банковского менеджмента не заметить сложно: женщин «снизу», мужчины наверху. Как так получается?

Разведка

38 Фокусы для начинающих

Какие «кролики» скрываются в шляпах чиновников, распределяющих деньги на поддержку предпринимательства?



АВТОРЫНОК стр. 50

Авторынок

50 Выйти из мрака

Кому принадлежит самарская авто-торговля и почему этот рынок до сих пор прячется в тени

58 Ограничитель скорости

За три посткризисных года автодилеры почти выбрались из ямы, в которую свалились их продажи. Не рано ли наступила эйфория?

Кто есть кто. Story

64 Судьба резидента

За несколько лет Сергей Мамедов дважды успел стать сенсацией, заставив удивляться сначала бизнес-элиту, а потом и политический истеблишмент региона.

ПОПРАВКИ

В первом номере журнала «Дело» от 20 февраля 2012 года по техническим причинам в числе экспертов рейтинга влияния были ошибочно указаны депутат СГД Михаил Матвеев и президент Фонда социальных исследований Владимир Звоновский.

В рейтинге «Самые влиятельные чиновники» должность Игоря Рудкова следует читать как заместитель руководителя департамента благоустройства и экологии городской администрации

ДЕЛО

Экономическое обозрение
№2 (789), МАРТ (19.03.2012)

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
«САМАРА-МЕДИА»
ШЕФ-РЕДАКТОР
Андрей Гаврюшенко

И.О. РЕДАКТОРА
Виктор Гавриков

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
Яна Чернухина

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:
Виктория Антонова,
Полина Ермалюк,
Валентина Сидирякова,
Алиса Константинова,
Зинаида Серебрякова,
Наталья Гаврикова

ОТДЕЛ ФОТОИЛЛЮСТРАЦИЙ:
Михаил Новоселов,
Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР
Виталий Севостьянов

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:
НАЧАЛЬНИК
Марина Деева
E-mail: deevamg@sr.smrtdc.ru
тел.: 334-69-23, 342-50-22,
342-50-27
E-MAIL: reklama_delo@delo.smrtdc.ru

МЕНЕДЖЕРЫ:
Надежда Погорелова,
Людмила Казадаева,
Ольга Щербачева,
Елена Фролова,
Елена Третьякова,
Наталья Щукина,
Марина Квятковская

УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «Печатное дело»
ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Печатное дело»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
Василий Лямин

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 503.

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

E-MAIL: delo@delo.smrtdc.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 7000 экз.

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

Цена свободная

Обозрение

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

Подписной индекс 31 019

товар сертифицирован, реклама



САМАРА ■
ул. Куйбышева, 133
WWW.BOSCO.RU ■
+7 (495) 660 0550

*страсть к шелку

Ermenegildo Zegna

Passion for Silk



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ



Кланы, фирмы-однодневки, обналичка, оффшоры, вексельные схемы, семейные подрядчики и контрагенты. По таким несложным алгоритмам работают руководители госкомпаний

Под ковром

ОХОТА НА ВЕДЬМ

ТОП-МЕНЕДЖЕРАМ ГОСКОРПОРАЦИЙ ГРОЗЯТ ТЮРЬМОЙ ЗА АФФИЛИРОВАННЫЙ БИЗНЕС. ЗАКОНЧИТСЯ ЛИ ЧЕМ-ТО КАМПАНИЯ ПО БОРЬБЕ ЗА ЧИСТОТУ ИХ РЯДОВ?

Ну совсем оборзели уже, просто слов нет других», — с этого громкого заявления Владимира Путина, сказанного в декабре прошлого года в адрес погрязших в казнокрадстве руководителей целого ряда государственных предприятий страны, стартовала очередная кампания по отстирыванию коррупционных карманов государственных топ-менеджеров, карманов, в которых исчезают бюджетные миллиарды. Проверить все контракты, торги и контрагентов, заставить руководителей и членов их семей сдавать декларации о доходах — государство развернуло мощную имитацию бурной деятельности по самоочистке. Впрочем, ФСБ, ФНС и Росфинмониторинг несколько недель назад уже доложили о первых громких результатах проверок президенту. Как переживают московские «шумелки» в Самарской области,

насколько вся эта суеда беспокоит топ-менеджеров филиалов и подразделений госкомпаний, работающих на территории региона, и станет ли более прозрачной их деятельность?

БЕЗ ЛИЦА

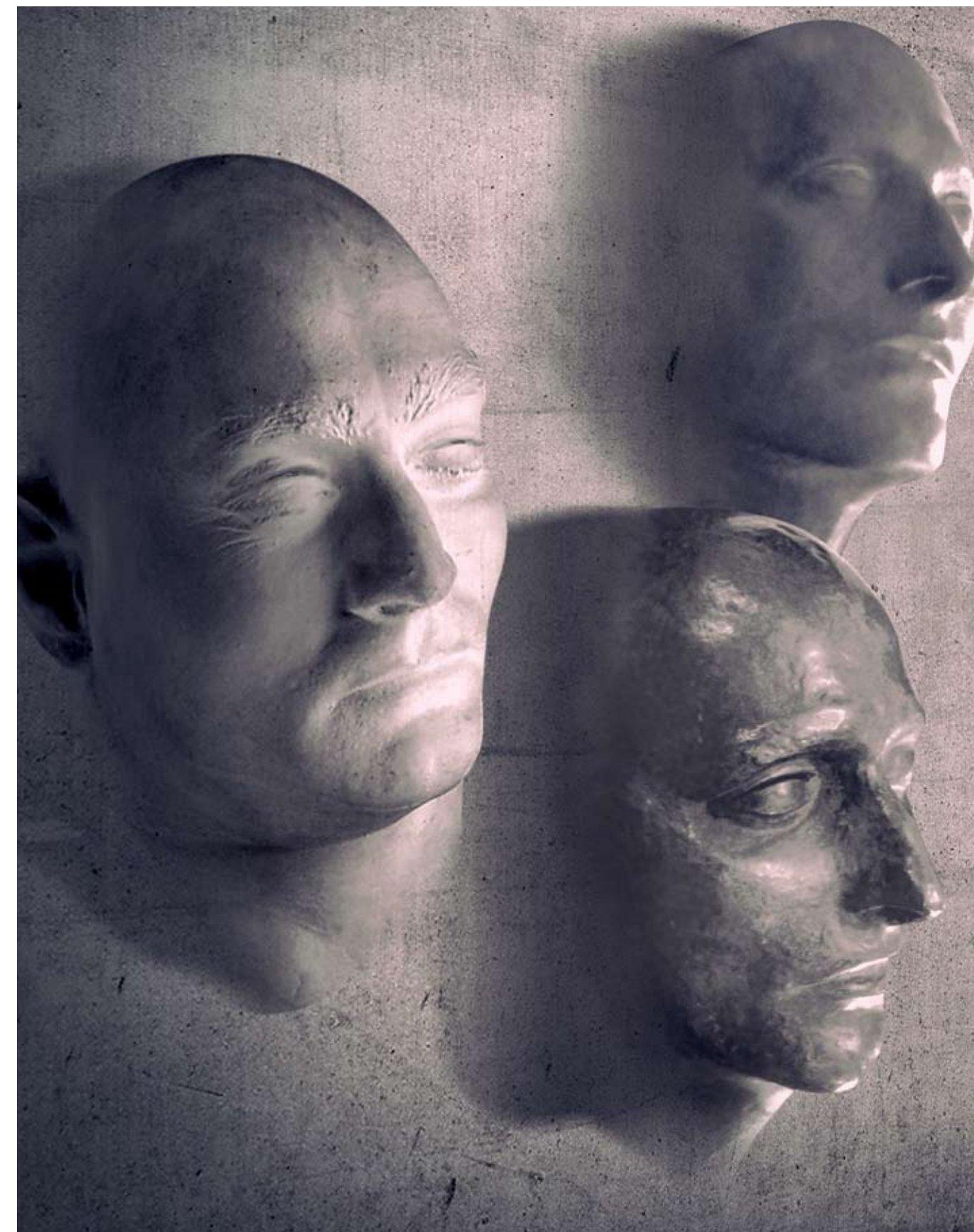
Напомним, что скандал начался с неслышанного «удивления», которое вдруг вызвала у тогда еще премьера информация о том, что едва ли не каждый второй руководитель сферы государственной электроэнергетики связан с подконтрольными коммерческими фирмами, через которые выводятся гигантские средства из отрасли. Кланы, фирмы-однодневки, обналичка, оффшоры, вексельные схемы, семейные подрядчики и контрагенты.

Стоило ли удивляться? По таким несложным алгоритмам работают руководители госкомпаний и других отраслей.

Уникальна ли своей коррупционнойстью энергетика? Вряд ли. Нефтяники и газовики с их добычей, переработкой и транспортировкой, железнодорожная отрасль, связь и многие другие — мест для кормушек хватает везде. Секрет ли это? Нет. Тайной остаются лишь конкретные цифры, объемы, бюджеты и фамилии. В их поисках «Дело» еще в прошлом году попыталось подвергнуть беспристрастному анализу открытые источники информации работающих на территории региона госпредприятий. В поисках хотя бы минимальной информации хотя бы о тендерах и закупках, которые прово-

«НУ СОВСЕМ ОБОРЗЕЛИ!» — С ЭТИХ СЛОВ ПУТИНА НАЧАЛАСЬ ОЧЕРЕДНАЯ АНТИКОРРУПЦИОННАЯ КАМПАНИЯ

ПРЕДПРИЯТИЯ ХРАНЯТ ИМЕНА СВОИХ КОНТРАГЕНТОВ ПОД ГРИФОМ «КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА». В ЭТОЙ ТЕНИ И РАСЦВЕТАЮТ ПЫШНЫМ ЦВЕТОМ КОРРУПЦИОННЫЕ СХЕМЫ





D НЕСМОТРА НА

Какие подразделения госкорпораций работают в Самарской области

ОАО «СО ЕЭС»

- Самарское РДУ
- ОАО «ФСК ЕЭС»
- Самарское ПМЭС филиал МЭС Волги

ОАО «Газпром»

- ООО «Газпром трансгаз Самара»
- ООО «Газпром межрегионгаз Самара»
- ЗАО «Самарская управляющая теплоэнергетическая компания»
- ЗАО «Самарский теплоэнергетический имущественный фонд»

ОАО «АК «Транснефть»

- ОАО «Приволжскнефтепровод»
- ОАО «Юго-Запад транснефтепродукт»
- ООО «ТранснефтьЭлектросетьСервис»
- филиал ОАО «Гипротрубопровод» - «Самаргипротрубопровод»

ОАО «РЖД»

- «Куйбышевская железная дорога»

ОАО «Ростелеком»

- Самарский филиал ОАО «Ростелеком»

ОАО «Банк ВТБ»

- Филиал ОАО «Банк ВТБ» г. Самара
- Дополнительный офис в г. Тольятти

ОАО «Сбербанк»

- ОАО «Поволжский банк Сбербанка России»

ОАО «Россельхозбанк»

- Самарский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк»

В «САМАРАНЕФТЕГАЗ» ПЕТРОВА НА ВОПРОСЫ О ПРОВЕРКАХ НИЧЕГО НЕ СМОГЛИ ОТВЕТИТЬ

дят госкомпания, мы переворосили несколько месяцев назад интернет-сайты многих предприятий, но, увы, – узнать что-либо существенное о том, в чьих карманах оседают подрядные миллионы, оказалось невозможным.

Предприятия хранят имена своих контрагентов под грифом «Коммерческая тайна». В этой тени и расцветают пышным цветом коррупционные схемы, часть которых вскрыл и неожиданно обнародовал Владимир Путин. Однако, кроме коррупции, проблема непрозрачности закупок и деятельности госкорпораций в целом еще и значительно ограничивает конкуренцию на рынке, не позволяя добиваться снижения стоимости затрат госкомпаний, а также выбивая с него целый пласт предприятий среднего бизнеса. На это еще в прошлом году Дмитрию Медведеву жаловались его представители, после чего президент обещал «подумать» об обязательном раскрытии госкомпаниями информации о закупках. ««Роснефть», конечно, вздрогнет, но, тем не менее», - оговорился тогда еще президент.

Положить конец коррупционному «налогу», откатам, которые приводят к необоснованному, многократному удорожанию разных работ и товаров, сегодня предложено за счет проверки ряда госкорпораций, государственных компаний и акционерных обществ, где государство имеет блокирующий пакет акций (25%). Государство уже потребовало от руководителей этих организаций, а также их ближайших родственников отчитаться о своих доходах, имущественных обязательствах и предоставить сведения о собственниках контрагентов, включая бенефициаров. Были сформированы списки, куда вошла 21 госкомпания, включая госбанки.

К проверкам подоготовили их деятельности подключились ФСБ, ФНС, Росфинмониторинг, и в начале марта уже победившему на президентских выборах Путину доложили о двух сотнях случаев, когда топ-менеджеры госпредприятий

скрывают, мягко говоря, конфликт интересов.

ВЫХОДЦЫ ИЗ ТЕНИ

Компании никогда не торопятся раскрывать подробности своей деятельности. Госкорпорации в этом смысле особенно скромны. Наивно надеяться, что после затеянной Путиным проверки на сайтах «РЖД», «Транснефти», «Газпрома», их структурных подразделений, работающих в Самарской области, сразу появятся списки контрагентов с указанием собственников и бенефициаров. Не появились.

Как рассказали «Делу» в КбшЖД и ОАО «Приволжскнефтепровод» («Транснефть»), они успели получить указания от своих головных компаний предоставить все необходимые сведения о контрагентах. КбшЖД и «Приволжскнефтепровод», как утверждают их представители, уже завершили эту работу. Начальник отдела по связям с общественностью ОАО «Приволжскнефтепровод» Андрей Фомичев назвал сроки выполнения поручения жесткими. «Возникали проблемы с некоторыми контрагентами, приходилось приостанавливать контракты до получения данных, но договоры не расторгались», - сообщил «Делу» Фомичев. «Раскрытие контрагентом сведений о собственниках теперь является обязательным условием преддоговорной работы», - дополняет коллегу начальник службы корпоративных коммуникаций КбшЖД Вячеслав Степанов. В Самарском филиале ОАО «Ростелеком» на вопросы «Дела» в связи с проверками их деятельности отделались более чем расплывчатым ответом: «В связи с новыми требованиями к информации о цепочке собственников контрагентов в них внесены соответствующие изменения». Куда были внесены изменения? Что это за изменения? Узнать оказалось невозможным.

Неясно также, какие выводы были сделаны по результатам собранных с контрагентов данных. Даже на федеральном уровне не решен вопрос с обработкой этих сведений. Озвучивалось, что полу-

BOU TIQUE
Корона

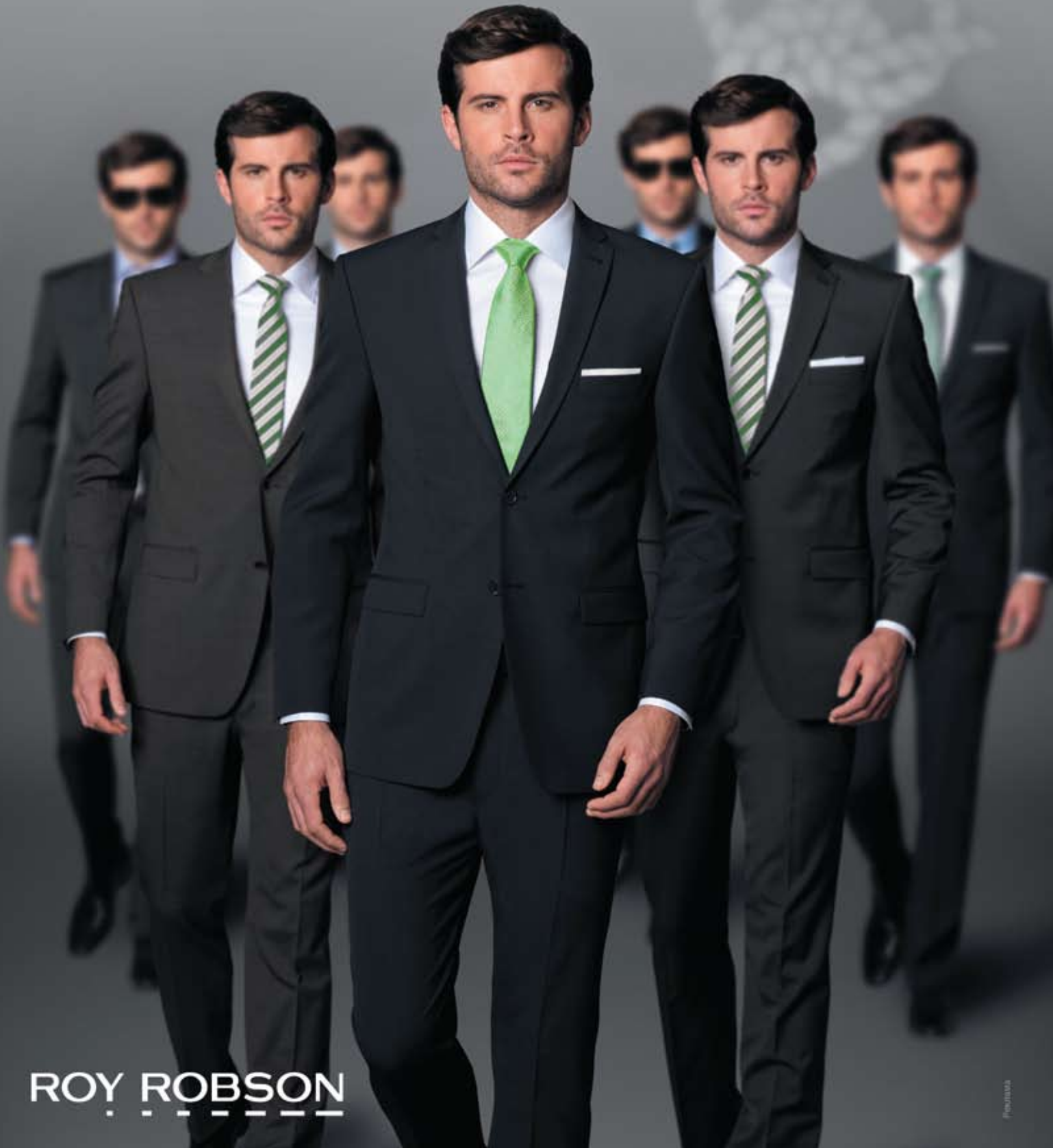
НОВО-САДОВАЯ, 21

тел. 337-02-10

ТЦ НЕВСКИЙ

ТЦ ВАВИЛОН

ТТЦ АКВАРИУМ



ROY ROBSON

ченные данные будут проверены и проанализированы ФНС России и Росфинмониторингом. Сегодня следует полагать, что эти данные в лучшем случае дошли до материнских компаний.

Вычислить некоторых контрагентов теперь возможно благо-



«ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ САМАРА» СТЕПАНЕНКО НА ЗАПРОС «ДЕЛА» ОТВЕТИЛ СУХО

даря ФЗ №223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Он действует с января этого года. Однако действие закона распространяется только на предприятия с долей государственного участия более 50%. Теперь госкомпания, госкорпорация, субъекты естественных монополий будут обязаны публиковать контракты по единой методике, а с 1 июля этого года они будут обязаны делать это на общем сайте. Сейчас даже первая часть этого закона исполняется далеко не всеми.

Справедливости ради следует сказать, что некоторые компании и до этого закона публиковали протоколы тендеров. Однако КбшЖД, например, скрывала победителей по профильным тендерам, таким как «поставка запчастей вагонов», «закупка продукции машиностроения». В КбшЖД заверяют, что с этого года будут доступны все результаты торгов. Проверить это пока невозможно, так как за этот год крупных профильных тендеров КбшЖД провести не успела. Или опять утаила? По непрофильным тендерам можно найти лишь краткие протоколы, но в них нет ни сумм договоров, ни адресов компаний-победителей, в лучшем случае указан город. Без адреса и ОГРН понять, например, что за ООО «Риквест-Сервис» сотрудничает с КбшЖД - сложно.

В отличие от КбшЖД «Приволжскнефтепровод» за этот год уже успел провести

торги на внушительную сумму. По данным официального сайта компании, только за январь 2012 года «Приволжскнефтепровод» успел заключить более 98 договоров по результатам закупки товаров, работ, услуг на сумму почти 1,5 млрд руб. Есть и протоколы закупок, правда... всего три за январь. Согласно этим

протоколам «Приволжскнефтепровод» в январе закупил сухого корма для

служебных собак на 1,143 млн руб., живых цветов на 417 тыс. руб., третий конкурс был приостановлен. На что были потрачены остальные средства и где остальные протоколы торгов?

Подобные риторические вопросы сегодня можно адресовать многим госкомпаниям. «Являясь частью национальной телекоммуникационной компании, Самарский филиал ОАО «Ростелеком» в полном объеме выполняет требования действующего законодательства, регулирующего процесс закупок товаров, работ, услуг», - заявили «Делу» в отделе по связям со СМИ Самарского филиала ОАО «Ростелеком». Компания указала также два информационных ресурса, где якобы можно убедиться в правдивости этих слов. Первым из указанных ресурсов оказался официальный сайт Самарского филиала «Ростелекома». В разделе «Закупки» есть результаты закупок за январь этого года — 12,647 млн руб., но... поставщики не указаны. Вторым источником оказался один из сайтов системы электронных торгов. Здесь удалось найти результаты только трех небольших тендеров с некими неидентифицируемыми победителями: ООО «Файбертул Центр», ООО «Содружество» и ООО «Волгаэлектросбыт».

Раздел «Закупки» на сайте ОАО «СО ЕЭС» начинается с многообещающих слов о «Базовых принципах построения закупочной деятельности», а именно, открыто-

сти, прозрачности и исключения необоснованного ограничения конкуренции. Просмотрев этот сайт, нельзя не разочароваться. Архив извещений о проведении открытых конкурсов за 2012 год недоступен. Если очень постараться, то из массы всех извещений различных филиалов ОАО «СО ЕЭС» на сайте можно найти те, что относятся к «Объединенному диспетчерскому управлению энергосистемами Средней Волги» (ОДУ Средней Волги). В состав последнего входит Самарское РДУ. Изучив протоколы нескольких февральских торгов, можно узнать, что ОАО «З47 Военпроект» занимается реконструкцией подвала здания ОАО «СО ЕЭС» в Самаре, а ООО «ПТСК» - обслуживанием инженерных систем в этом здании за 14,356 млн руб. Определить этих контрагентов возможно, так как есть и ОГРН, и адреса этих организаций. На самом же сайте ОДУ Средней Волги тоже есть раздел «Закупки и конкурсы», но в архиве проведенных закупок и конкурсов за 2008-2011 годы нет протоколов о результатах торгов, нет ни победителей, ни сумм договоров. Извещения постоянно отсылают нас на сайт

ПОД МЕЧОМ

Госкорпорации, попавшие под поручение Владимира Путина о проверках

ГК «РОСАТОМ»
ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС»
ОАО «РУСГИДРО»
ОАО «РАО ЭС ВОСТОКА»
ОАО «ДВЭУК»
ОАО «СО ЕЭС»
ОАО «ФСК ЕЭС»
ОАО «ХОЛДИНГ МРСК»
ОАО «ГАЗПРОМ»
ОАО «АК «ТРАНСНЕФТЬ»
ОАО «ИРКУТСКЭНЕРГО»
ОАО «РЖД»
ОАО «СОВКОМФЛОТ»
НП «СОВЕТ РЫНКА»
ОАО «АЭРОФЛОТ»
ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»
ОАО «БАНК ВТБ»
ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»
ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»
ГК «АВТОДОР»
ВНЕШЭКОНОМБАНК



THE LOOK 2012

Ästhetik neu definiert

Une autre définition de l'esthétique.

Beauty redefined.

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

ДИМИО КАССЫ

Предприятия Самарской области, находящиеся в федеральной собственности

» ОАО «Гидроавтоматика»

» ОАО «Авиагрегат»

» ОАО «Агрегат»

» ОАО «Поволжский научно-исследовательский институт материалов и технологий авиационных двигателей»

» ОАО «Полимер»

» ОАО «Жигулевский радиозавод»

» ФГУП «Самарский электро-механический завод»

» ОАО «Порт Самара»*

» ОАО «Самарский завод «Электроштит»*

* Блокирующий пакет акций принадлежит ТУ Росимущества в Самарской области

одной из торгово-операционной систем, где следы совсем теряются.

ОАО «Газпром трансгаз Самара» публикует на своем официальном сайте лишь краткие результаты конкурсов, в них названы победители, обычно с адресами, но никогда не указывается конечная сумма договора. На сайте ОАО «Газпром» можно отыскать такие сведения только за февраль-март этого года. Если задаться целью и не пожалеть времени, то можно найти протокол нужного тендера и узнать, например, что строительством административно-диспетчерского корпуса ОАО «Самаратрансгаз» займется ЗАО «Волгатранстрой-9». А вот итоговая сумма договора снова не раскрывается, в извещении указана только начальная, максимальная цена в 29,6 млн рублей. Достаточно сложно найти результаты закупок Самарского ГМЭС (филиал МЭС «Волги» (ОАО «ФСК ЕЭС»)), так как они публикуются в общей массе отчетов других структурных предприятий холдинга. Подобная же ситуация с филиалами ОАО «Сбербанк», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «ВТБ». Банки часто ограничиваются публикацией результатов одного единственного тендера, касающегося аудита. Уловки по сокрытию информации все те же: битые ссылки, неполные протоколы, неработающий поиск на сайтах. Выходить из тени госкорпорации, мягко говоря, не спешат.

ЗАКРЫТЬ СТАВНИ

«Идея заставить руководителей госкорпораций отчитаться о своих доходах и работе с контрагентами сама по себе прекрасна, но как ее будут воплощать? Будут ли приняты соответствующие меры по результатам анализа данных?» - рассуждает консультант консалтингового агентства ADE Professional Solutions Артем Заверталюк. Его фирме не так давно тоже пришлось готовить сведения о собственниках и бенефициарах. Предоставить информацию просило ОАО «РусГидро», контрагентом которого является агентство. По словам эксперта, это работа нескольких часов, с оговоркой, если нечего скрывать. В Европе предоставление таких сведений — устоявшаяся практика. Отчитываться заставляют не только крупные компании с госучастием, но и просто большие, публичные компании, чьи акции котируются на рынке. Топ-менеджмент наших госкорпораций таких откровений пока боится.

«ОАО «Газпром трансгаз Самара» проводит работу по исполнению поручения Председателя Правительства РФ В.В. Путина по сбору и анализу данных по обеспечению прозрачности финансово-хозяйственной деятельности крупнейших инфраструктурных компаний с государ-



КТО КРАЙНИЙ

Масштабная ревизия госкорпораций завершится 1 апреля. Кто будет смеяться последним, пока сказать сложно. Шум после разоблачения энергетиков поутих. Анонимные возмущения топ-менеджеров госкорпораций, которых заставили отчитаться, смолкли. Их выпады по поводу невозможности выполнить поручения из-за огромного числа контрагентов уходят в прошлое. Однако вопросов вокруг этой проверки остается масса.

Кто должен был отчитаться? В поручении

ственным участием в соответствии с поступающими запросами». Эти сухие строчки ни о чем - весь ответ заместителя генерального директора по экономике ООО «Газпром трансгаз Самара» (ГТС) Владимира Финикова на просьбу «Дела» рассказать о контрагентах и тендерах компании, а также сути проверок и отчетах ГТС. Других комментариев получить не удалось. В «Самаранефтегаз» на вопросы о проверках «Делу» вообще ничего не смогли ответить, отправив в департамент информации и рекламы «Роснефти».

Отчитались ли топ-менеджеры региональных подразделений госкорпораций о своих доходах? Этот вопрос и вовсе затерялся в пучине бюрократии. От него компании отрешиваются как черт от ладана. Вячеслав Степанов постеснялся спросить начальника КбшЖД Шейкета Шайдулина, отчитался ли он о своих доходах и имущественных обязанностях согласно требованиям поручений, посчитав это некорректным. Обещал уточнить у заместителей начальника дороги, но после и вовсе перестал отвечать на звонки. В офисе «Приволжскнефтепровод» уклончиво ответили, что о подобных запросах информации нет. В других госкорпорациях и вовсе ссылаются на защиту персональных данных (?).

КАК ПОМЕНЯЛАСЬ РАБОТА С КОНТРАГЕНТАМИ, В САМАРСКОМ ФИЛИАЛЕ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» РЫБНИКОВА НЕ ОТВЕТИЛИ



ELLE

JEWELRY

элитное 925 серебро

г.Самара, ул.Мичурина, 8, тел. 336-86-40
www.925.com.ru

премьера-министра России Владимира Путина фигурирует 21 госкорпорация, которые и должны были проверить. Однако, как следует из поручения президента России Дмитрия Медведева, отчитываться должны корпорации, компании и АО, в которых государству принадлежит 25 и более процентов акций. По этому критерию в черный список подотчетных попадает явно больше компаний. В ТУ Росимущества в Самарской области «Делу» сообщили, что целый ряд предприятий губернии, которые находятся в федеральной собственности, просто не попали под проверку.

«Поручение Путина носит персонально-адресный характер, а в качестве субъектов-исполнителей поручения обозначены конкретные федеральные органы исполнительной власти и юридические лица с участием РФ. Поэтому формально оно не распространяет свое действие на компании с участием субъектов РФ», - поясняет «Делу» загадочные нюансы доцент кафедры гражданского и предпринимательского права СамГУ Юрий Поваров. Иными словами, если

про региональные компании в поручениях ничего не сказано, значит, с этих компаний как с гуся вода. Поваров также отметил, что с точки зрения права юридически обязывающие положения о раскрытии информации (в том числе о бенефициарах контрагентов организаций с участием государства) должны сначала получить закрепление в нормативно-правовых актах, к числу которых поручения руководителей властных органов не относятся.

Неудивительно, что ответственных за выполнение названных поручений в Самарской области «Делу» найти так и не удалось. Областная ФНС оказалась не задействованной в этом процессе, как и УФАС по Самарской области, и областная прокуратура. Получается, что откrestиться от скользкой темы пытаются не только те, кого, по сути, должны были проверять, но и те, кто мог бы проверить. Подразделение Росфинмониторинга (РФМ) в ПФО ответить на вполне невинный вопрос «Дела» о том, как идет работа по выполнению поручения премьера, фактически отказалось, отделившись отпиской. «Во-

просы, касающиеся направлений и методов работы управления, порядка формирования сведений, содержат служебную информацию. Ее распространение недопустимо», - сообщил «Делу» руководитель МРУ Росфинмониторинга по ПФО Алексей Самарин.

Судя по последним сообщениям столичных СМИ, на федеральном уровне пока не очень понимают, как решать проблему коррупции у государственных кормушек, в которые превратились очень многие госкорпорации и компании. Да и будут ли вообще что-то решать? Объявлено о разработке некоего нового законопроекта, расширяющего понимание особенностей раскрытия информации. Ведется обсуждение инициативы Минэкономразвития разрешить госкомпаниям и госбанкам, где у государства есть контрольный пакет, покупать новые активы только по решению председателя правительства. Однако чем закончится объявленная «охота на ведьм»? Может быть, скромным советом: кто не спрятался, сам виноват? □

- Валентина Сидирякова

ЭКЗОВАЛЮТА ПРОТИВ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Классическая корзина из трех валют (RUR/USD/EUR) больше не защитит от курсовых колебаний и инфляции



Финансовый кризис 2008-2009 гг. ознаменовал окончание существовавшей на протяжении многих лет модели экономического развития, в

которой расширение потребления за счет заемных средств существенно опережало рост производительности труда.

Валютные риски кризиса

Мировая экономика сейчас отличается меньшей однородностью и расхождением экономических циклов между развитыми и развивающимися странами. Переходный период, который большинство экономистов называют термином *deleverage* или снижением долговой нагрузки частного и государственного сектора, лишь вступил в свою начальную стадию.

Под давлением углубляющегося кризиса прогнозы инвестиционного и бизнес-сообщества относительно будущего единой европейской валюты стали стремительно ухудшаться, а курс евро упал более чем на 12% от прошлогодних максимумов по отношению к доллару. Валютные риски и прежде обращали на себя внимание российских инвесторов, однако они ассоциировались, главным образом, с угрозой ослабления рубля к бивалютной корзине (55% USD/45% EUR).

Подход к распределению активов может носить различный характер и преследовать как краткосрочные, так и долгосрочные цели. Однако бесспорным остается тот факт, что валютная диверсификация активов в условиях нестабильности финансовых рынков приобретает все более важную роль в инвестиционном процессе и выборе объектов для размещения средств. По ряду причин классическая корзина из трех валют (RUR/USD/EUR) за прошедшие годы перестала в полной мере отвечать задаче защиты капитала от курсовых колебаний и инфляции. Процентные ставки в США и Еврозоне находятся на исторических минимумах, поэтому с учетом изменения индекса потребительских цен реальные ставки становятся отрицательными и, следовательно, не обеспечивают минимальной защиты от инфляции.



ВАЛЮТНАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ АКТИВОВ ВСЕ БОЛЕЕ АКТУАЛЬНА В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Выход есть: доступная экзотика

Европейский кризис далек от разрешения, а последствия замедления европейской экономики будут ощущаться в большинстве экономически развитых регионов. Нельзя исключать, что инвесторы будут искать возможности в регионах, наименее подверженных макроэкономическим рискам, связанным с рецессией в ЕС. До недавнего времени к ним можно было отнести страны Азии, однако понижение китайскими властями прогнозов роста экономики на время ослабило интерес инвесторов к австралийскому доллару и юаню. Тем не менее, китайский юань обеспечен сравнительно высокими темпами роста ВВП, позволившим Китаю превзойти Японию в списке крупнейших мировых экономик. По уровню резервов к ВВП (55%) Китай на порядок превос-

ходит развитые страны, среднее значение показателя для которых находится на уровне 4-6%. Интересные возможности предоставляет канадский доллар, поддержку которому оказывает положительный прогноз по росту экономики США на 2012 год. Высокий объем торгового оборота между двумя странами, по мнению экспертов, может стать благоприятным фактором для канадской валюты, особенно в случае дальнейшего роста экспорта в США.

До недавнего времени хранить сбережения в юанях или канадских долларах казалось чем-то невероятным и малодоступным для частного инвестора. Но с сентября 2011 года НОМОС-БАНК предлагает клиентам категории Private Banking удобное решение этой задачи — вклад «НОМОС-ПРЕСТИЖ». Особенностью этого депозита является то, что клиент может открыть его в одной из экзотических валют. На выбор предлагаются канадские или австралийские доллары, британские фунты, японские йены, китайские юани, швейцарские франки. Также недавно банк ввел новую валюту по вкладу — чешские кроны. Минимальная сумма вклада зависит от валюты, но в среднем она эквивалентна 100 тысячам долларов США. При этом, чтобы разместить средства на депозит «НОМОС-ПРЕСТИЖ» вовсе не обязательно иметь в наличии ту или иную редкую валюту — банк без труда переведет в нее евро, доллары США или даже рубли по рыночному курсу.

Продажа и профессиональная сборка деревянных домов

Оцилиндрованное бревно

Профилированный брус

Клееный брус

FineDom
Настоящий деревянный дом

г. Самара, ул. Фрунзе, 102, 3-й этаж
(846) 373 86 36, 373 86 37

www.finedom.ru
findoma@gmail.com

реклама

ВТО — ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ



16 декабря прошлого года в Женеве Россия была принята в члены ВТО. Событие стало историческим, так как переговоры о вступлении РФ в ВТО длились 17 лет. О том, как это событие повлияет на экономику страны и региона и какие проблемы в связи с этим придется решать предпринимателям, рассказал Алексей Кокин, адвокат, вице-президент Палаты адвокатов Самарской области.

- Какова процедура вхождения в ВТО?

- Окончательно наша страна станет 154-м участником ВТО в 2012 году, после ратификации официального документа Госдумой. После этого, в течение 7 лет мы будем приводить свое законодательство в соответствие с европейскими стандартами и требованиями. Стандартного договора о членстве в ВТО как такового не существует, страны буквально по каждому продукту согласовывают пошлины. Общий свод тарифов ВТО уже сейчас насчитывает свыше 30 тысяч страниц.

- Какие преференции будет иметь Российская Федерация как участник организации?

- После присоединения России к ВТО нашей стране придется сократить ряд таможенных пошлин. Российские компании перестанут платить импортные пошлины. По оценкам экспертов, это приведет к снятию ряда барьеров для малого и среднего бизнеса. Одновременно с этим российским компаниям предстоит серьезно улучшить качество своей продукции, чтобы достойно конкурировать с европейскими и американскими аналогами. В этом им могут помочь иностранные инвестиции. Однозначно в выигрыше останется рядовой потребитель, для которого вступление России в ВТО приведет к



**ОКОЛО 10%
РОССИЙСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ
ГОТОВЫ РАБОТАТЬ
ПО НОРМАМ
И ПРАВИЛАМ ВТО**

удешевлению иностранной продукции, наличию большего выбора.

- Какие плюсы в ВТО вы видите конкретно для Самарской области?

- Вступление России в ВТО позволит Самарской области получить гарантированный доступ на мировые рынки товаров и идей, а также будет способствовать формированию цивилизованной бизнес-среды, которая существенно повысит привлекательность экономики региона для иностранных инвестиций. Одновременно с помощью инструментов ВТО область сможет улучшить свое

положение в тех сегментах рынка, где сейчас российские товары серьезно дискриминируются - в химической промышленности и цветной металлургии.

- А существуют ли негативные сценарии экономической стабильности России после вступления в ВТО?

- По данным ТПП РФ, всего около 10% российских предприятий готовы работать по нормам и правилам ВТО. Согласно аналитической записке даже сторонников присоединения России к ВТО (Высшая школа экономики и МЭРТ) двадцать регионов не смогут конкурировать с импортом после вступления в ВТО. В докладе названы регионы, в которых открытие внутренних рынков импорту наиболее отрицательно скажется на местном бизнесе. Среди них фигурирует и Самарская область. Под угрозой могут оказаться такие отрасли экономики, как легкая и пищевая промышленность, производство лекарств, медицинского оборудования, электроники, шин, автопром, гражданское авиастроение, производство косметики.

- Что же необходимо сделать представителям среднего и крупного бизнеса?

- Конечно, позаботиться о квалифицированных специалистах в сфере юриспруденции, так как сопровождение сделок с участием иностранных контрагентов предполагает знание как отечественного законодательства, так и знание законодательства зарубежных стран. С учетом предполагаемых изменений, которые будут внесены в Таможенный, Налоговый и Гражданский кодексы РФ, юристам придется оперативно реагировать на все изменения и вносить соответствующие коррективы в договоры и сделки своих клиентов. Большую работу в этом направлении ведет и ТПП Самарской области. Так, 22 марта 2012 года в отеле «Холидей Инн Самара» прошла конференция «Вступление России в ВТО: перемены для самарских предприятий».



Оборудование различных производителей в лизинг от «Сименс Финанс»

12 лет работы на российском рынке позволяют нам предлагать выгодные и доступные решения для малого и среднего бизнеса

www.finance.siemens.ru

- Одобрение online за 15 минут
- Специальные предложения с низкой ставкой
- Минимальный пакет документов
- Без дополнительных комиссий и сборов

Нужна консультация экспертов по лизингу оборудования?
«Сименс Финанс» в Вашем регионе: (846) 205-76-76

Послесловие

8^{1/2}
МАРТА

ОТРЕМЕЛО САЛЮТАМИ ЦВЕТОВ 8 МАРТА. НАПИСАНЫ ВСЕ СЛОВА ПО СЛУЧАЮ, СКАЗАНЫ ВСЕ РЕЧИ, НАГРАЖДЕНЫ ЛУЧШИЕ ПО ПРОФЕССИЯМ, ПРОИЗНЕСЕНЫ ТОСТЫ. НЕ ПОРА ЛИ ТРЕЗВО ВЗГЛЯНУТЬ НА РЕАЛЬНОСТЬ ВОКРУГ? Много ли достигают в настоящей жизни женщины? Несмотря на то, что, по статистике, около 42% РУКОВОДИТЕЛЕЙ СРЕДНЕГО УРОВНЯ ВО ВСЕХ СФЕРАХ — ДАМЫ, РЕАЛЬНОЙ ВЛАСТИ ДОБИВАЮТСЯ ЕДИНИЦЫ ИЗ НИХ. Почему? «Дело» представляет специальный мартовский выпуск, посвященный женскому началу в политике и в бизнесе. Или, правильнее сказать, — концу?



Политика

ГЛАВНЫЕ ПО ТАРЕЛОЧКАМ

ЛИШЬ ТРИ ЖЕНЩИНЫ
В НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ
РЕГИОНА СУМЕЛИ
ДОБИТЬСЯ ВЫСШИХ
ПОСТОВ МУНИЦИПАЛЬНОЙ
ВЛАСТИ. НА ЧТО ПРИШЛОСЬ
ПОЙТИ ИМ И ЧТО МЕШАЕТ
ОСТАЛЬНЫМ?

В нашей стране каждая кухарка может управлять государством, уверял классик марксизма-ленинизма. Ленин, мягко говоря, преувеличивал. Ткачих в президиумах разного уровня считать не будем: реальных высших постов во власти добиваются считанные единицы женщин. Политика в целом, несмотря на то, что в среднем звене в органах власти всех уровней доминирует прекрасный пол, демонстрирует эффективность традиционного мужского шовинизма. В Самарской области, где за всю новейшую историю состоялось уже больше сотни кампаний по выборам глав 37 муниципалитетов (поселки в расчет не берем), лишь три женщины добились постов руководителей городов и районов. Как они вышли в свет из своих политических кухонь и что из этого вышло?

ДОГОВОРИТЬСЯ

«У войны не женское лицо, а политика в какой-то степени тоже война, которая всегда являлась делом мужчин, — любит напоминать интересующимся гендерными особенностями региональной политики журналистам Нина Вишнякова. — Женщины не борются, а созидают».

Нина Вишнякова стала первой женщиной, пришедшей к власти в одном отдельно взятом муниципалитете Самарской области. Заметный го-

род, где есть что делить, сильные соперники с развитой «мускулатурой», но она в кресле мэра вот уже 14 лет. Вишнякова не продержалась бы столько, если бы не научилась лавировать между союзниками и договариваться с врагами, уверены эксперты «Дела», считающие, что феномен политического долгожительства главы Отрадного в том, что с сильными мужчинами вокруг она всегда предпочитала не воевать, а договариваться. Этого, впрочем, не скрывает и сама Вишнякова, которая как-то призналась в интервью: «По служебной лестнице меня всегда двигали мужчины, хотя я этому сопротивлялась». Сопротивлялась она плохо, а вот двигали ее — хорошо.

Успев поработать директором школы, Нина Вишнякова еще в 1985-м году стала заместителем председателя Отрадненского горисполкома по социальным вопросам и сделала поистине головокружительную карьеру. Через шесть лет возглавила аппарат администрации города, а в 1998-м была назначена главой городской администрации. Трудовой путь совсем неординарный, если учесть — сколько замов-женщин работают в администрациях разного уровня и так никогда и не становятся руководителями первого уровня. Почему получилось у Вишняковой?

Ее главным «двигателем» еще в 1991 году стал коллега Вишняковой по горисполкому Александр Роккель. Его назначили главой администрации Отрадного, а он выбрал себе трудолюбивого и надежного зама — Нину Вишнякову. Тандем

сложился удачный, поэтому в 1998 году, когда Роккеля пригласили на повышение в Самару — занять пост руководителя областного Пенсионного фонда, в качестве преемника он выбрал именно Вишнякову. И не просто выбрал — сделал все для того, чтобы она заняла его кресло, обеспечив изменения городского Устава, позволяющие назначить главу админи-

страции из числа депутатов. «Изменения в Устав вносились в спешном порядке. Такое назначение главы казалось нонсенсом, потому что до этого везде использовались выборы, — вспоминает редактор газеты «Молва» Ольга Кочубей. — У Роккеля оставались свои интересы в городе, и ему, скорее всего, нужен был управляемый человек».

Увы, Вишнякова не вполне оправдала надежды бывшего начальника, рассчитывавшего, очевидно, на то, что его протеже будет с особым рвением отрабатывать доверие шефа. Через два года в Отрадном воцарилась весьма неприятная для Роккеля обстановка. Вишнякова сформировала свою команду в администрации, избавившись от замов бывшего шефа. В Отрадном со скандалами и уголовными делами сменилось дружественное бывшему главе города руководство ГОВД и ГАИ. Усилилась жестко конкурировавшая с Роккелем за власть в городе группа «Росби».

Глава Пенсионного фонда забеспокоился о возвращении привычного порядка в Отрадном, где он как минимум планировал переизбираться депутатом губернской думы каждые четыре года, а вообще-то имел немало деловых интересов. В итоге Роккель, как договаривались, стал активно интриговать против Вишняковой в окружении губернатора. Однако ей вновь помог случай и... другие мужчины, с которыми она уже научилась договариваться сама.

В 2000 году в Отрадном должны были пройти выборы мэра, а в Самарской области — губернатора. Против действующего главы региона Константина Титова на всех фронтах боролся его давний соперник Виктор Тархов, у которого был свой протеже и в Отрадном — глава «Росби» Владимир Иванов. Неудивительно, что интриги Роккеля против Вишняковой в таком сложном контексте были неуместны: областной власти не нужен был раскол в городе накануне более важной схватки. Так что Титов агитировал за Вишнякову, а она — за Титова. Поддержал тогда землячку и выходец из Отрадного, новый фаворит Титова Виктор Казаков, выросший в этом городе, много лет там работавший и отлично знавший Вишнякову. Вице-президент компании «ЮКОС» возглавил в 2000 году избирательный штаб Титова, чтобы после выборов стать вице-губернатором. Казакову нужны были свои люди в области, и его знакомая по Отрадному тут была как нельзя кстати.

Сумела Вишнякова договориться и с неожиданными союзниками — ее поддер-

ФЕНОМЕН
С мужчинами
Вишнякова не
воюет, а дого-
варивается



жали коммунисты в лице секретаря областного обкома КПРФ Валентина Романова, которому, как считают наблюдатели, годом ранее Вишнякова помогла избраться депутатом Госдумы по его округу с центром в Отрадном.

К новым выборам 2005 года Нине Вишняковой пришлось готовиться еще серьезнее. К этому времени ее отношения с Александром Роккелем зашли в темный тупик, хотя она и не вмешивалась в некоторые процессы передела собственности в городе, часть которых связывали с именем главы Пенсионного фонда. Скажем, администрация не препятствовала фактическому захвату местного хлебозавода ЗАО «Хлеб» и его сети магазинов, который был осуществлен близкими Роккелю бизнесменами и в интересах его семьи. Кстати, один из партнеров Роккеля, Иван Сенатов, бывший глава городской милиции, работавший после захвата «Хлеба» его директором, и стал для Вишняковой крепким орешком в выборной кампании 2005 года.

Чтобы победить ставленника Роккеля, сумевшего даже заручиться поддержкой местной ячейки «Единой России», Нине Вишняковой пришлось снова договариваться с серьезными мужчинами. На этот раз ими стали... ее бывшие соперники из «Росби». Это была единственная реальная сила в Отрадном, которая могла противостоять на равных и «клану Роккеля», и самой Вишняковой. К удивлению многих, «Росби» и глава города – договорились. Группа помогла мэру переизбраться, а ее представители, включая председателя совета директоров «Росби» Николая Сомова, стали уважаемыми депутатами местного собрания.

За год до новых выборов 2010 года Нина Вишнякова, уставшая уже вести переговоры с окружавшими ее брутальными союзниками-соперниками, заявила, что на выборы не пойдет. Заявила публично и, по ее словам, вполне официально. Однако случилось неожиданное: на этот раз... мужчины договорились с ней. Причина была проста: спустя 12 лет Вишнякова оказалась самым удобным кандидатом для всех - и для отрядной элиты, и для самарской. Вместо всенародных выборов главе города «подарили» очередные изменения в Уставе города, по которому мэра снова выбрали «без шума и пыли» из числа депутатов.

Времена меняются, и, скорее всего, для Вишняковой этот управленческий срок - последний. Далее – увольнительная с «чужого фронта» и большой альбом с фото-

графиями из прошлой жизни, в котором столько мужских портретов. Захочет ли она его перелистывать?

ПОДЕЛИТЬСЯ

Галине Хабаровой ради того, чтобы стать мэром Кинеля, в мужском мире политики властью пришлось поделиться. Но игра стоит свеч, если на кону перспективный город, расположенный всего лишь в 15 километрах от областного центра. «Кандидатуру Хабаровой рекомендовал губернатор», - признает Юрий Савельев, который досрочно оставил кресло мэра в 2008 году, став неудобным областным властям. Именно тогда на карте Самарской области появился еще один город, которым руководит женщина.

Хабарова состоялась как руководитель на волне жесткой борьбы Савельева за город. Он перешагнул черту губернаторского доверия, когда отставил право включить поселки Алексеевка и Усть-Кинельский в границы города в расчете на дополнительные бюджетные трансферты. «Я сказал, что не позволю развалить город, бился до последнего», - утверждает бывший глава Кинеля. Алексеевка и Усть-Кинельский вошли в состав города, а вот Савельев – вышел из него.

Выбрать нового градоначальника согласно Уставу Кинеля предстояло из членов местной думы. На пост претендовали Галина Хабарова и Григорий Черепанов - заведующий филиалом Самарского техникума промышленных технологий. Оба - представители «ЕР». Но местное и региональное отделения «ЕР» поддержали Хабарову, которая и была избрана мэром. Почему? Эксперты «Дела» считают, что всем – и в городе, и в области - нужна была самая компромиссная фигура. «Жертвой», конечно, стала женщина. И стала удачно.

В итоге Хабарову поддержали и на выборах 2010 года. «Разговаривали с каждым депутатом неоднократно, давили крепко», - рассказывает о предвыборной обстановке в городской думе Кинеля

один из местных депутатов. Конкуренцию Хабаровой тогда составил депутат от поселка Алексеевка Виктор Лаптев - тренер футбольного клуба «Алекс». Но за него проголосовали 8 депутатов, за Хабарову – 12.

Почему снова выбрали ее? Наблюдатели уверены, что именно компромисс стал секретом успеха Хабаровой во власти. В Кинеле она не более чем «английская королева», а на самом деле городом руководит сити-менеджер Александр Прокудин, который работал в администрации Савельева его первым заместителем по экономике и финансам, а в 2010 году получил работу в администрации Хабаровой. Именно на Прокудине все городское хозяйство, тогда как глава города исполняет представительские функции и занимается законодательскими вопросами.

Такое разделение власти явно по душе Хабаровой. Она говорит, что не испытывает дискомфорта в системе, где преобладают руководители «в штанах». «Женщине проще подойти к мужчине, чем наоборот», - смеется она, и двоевластие ее не смущает. «Мы с Александром Прокудиным - одно целое. Я ему доверяю, но решения по

ПОЛУЧИЛА ВСЕ
Хабарова в Кинеле не более чем «английская королева»



основным вопросам без меня не принимаются», - уверена мэр.

Что до Савельева, то его влияние на город с 2008 года явно ослабло. Его компания «Кинельэнерго» долгое время была основным поставщиком электроэнергии для города и обслуживала большую часть электросетей Кинеля. Но уже в 2010 году абонентская база сбытовой компании Савельева перешла к «Самараэнерго», а «Кинельэнерго» потеряло статус гарантирующего поставщика города. Официальная причина - несоблюдение технических условий работы на оптовом рынке, но источники, знакомые с ситуацией, усматривают в этом политические причины. Подробно комментировать ситуацию с «Кинельэнерго» Хабарова отказывается. А Савельев считает, что его бизнес был рейдерски захвачен. Заметим, что уход Савельева из Кинеля - на руку мэру, она получила все, что хотела: отсутствие раздражителя, поддержку руководства области, компетентного сити-менеджера и свободу маневра в пределах одного взятого города губернского подчинения. Нужно ли что-то больше?

ПРОВАЛИТЬСЯ

«Работает за троих мужиков», - так несколько лет назад говорили про Наталью Хорошеву в ее родном Безенчукском районе. Увы, хозяйственная, умная и властная, она не смогла удержать в руках власть. За кого она работала, те ее и свалили.

В свое время амбиции Натальи Хорошевой не позволили ей остаться среди книжных стеллажей и библиотечной пыли, куда она попала после окончания Куйбышевского института культуры. Желание управлять заставило побороться с мужчинами за власть: в советское время она закончила Саратовскую высшую партийную школу, работала в райисполкоме и доработалась до поста руководителя аппарата районной администрации, которую возглавлял в начале 90-х Сергей Лапшов. Когда его в кресле главы района сменил Александр Кузьмин, Хорошева из администрации ушла, но очень хотела вернуться во власть, понимая, что для этого нужна поддержка какого-то сильного мужчины. Она сделала ставку на Виктора Тархова. В 2000 году он стал депутатом Самарской губернской думы по Чапаевскому округу, в который тогда входил Безенчукский район. Хорошева увидела в нем авторитетного политика

с влиятельным окружением, а он в ней – главу района.

В 2004 году помощник депутата Тархова Наталья Хорошева стала депутатом районной думы, а затем и возглавила Безенчукский район, где с первых же дней на нее навалились давно нерешаемые вопросы: за долги район мог остаться без света и тепла. Ей пришлось лично ездить по генерирующим компаниям и просить отсрочить районный апокалипсис. Отношения с правительством области она начала выстраивать с того, что перешла из партии «Справедливая Россия» в «ЕР» и возглавила ее районную ячейку. Это принесло свои плоды: в район стали поступать средства. «Район она тянула по-мужски», - с



ХОРОШЕВОЙ НЕ ПОМОГЛИ НИ ПРОТЕКЦИЯ ПАРТИИ ВЛАСТИ, НИ "БЛАГОСЛОВЕНИЕ" ОБЛАСТИ

уважением вспоминает Хорошеву бывший глава поселка Васильевка Владимир Баннов. Тянуть - тянула, но сохранить кресло ей все-таки не удалось.

По словам Хорошевой, она была уверена в том, что хорошая работа на посту главы района зачтется ей на следующих выборах. «В район привлечены миллиарды. Народ не дурак, люди не могут этого не заметить, разберутся», - такими словами перед выборами 2010 года, как утверждает Хорошева, ее успокаивал Габибулла Хасаев, тогда министр экономического развития Самарской области. Ободренная министром, она инициировала изменения в Устав района и пошла на всенародные выборы. Этим и подписала себе приговор, считает бывший глава района Александр Кузьмин. Не помогли ни протекция партии власти, ни «благословение» областных властей.

«Хорошеву подвело окружение, - уверен Юрий Гилевский. - Она боялась окружать себя сильными, деловыми людьми, боялась конкуренции». Сама бывшая глава видит причину своего фиаско в предательстве окружавших ее мужчин. «Кто-то продался за должность, кто-то посчитал, что у меня не хватит сил на борьбу. Некоторым угрозили пальчиком», - вспоминает Хорошева. Она признается, что, несмотря на характер и волю, иногда бывает

по-женски наивна и излишне доверчива. В итоге у нее не осталось желания бороться и вести переговоры с теми, кто, по ее словам, «давал понять, что за все надо платить». Объединившись, ее соперники договорились между собой в пользу одного и впоследствии получили должности в администрации

победителя. Так мужская солидарность победила женскую наивность.

Однако Хорошева из политики не ушла, да и без дела надолго не осталась: сейчас она - заместитель главы администрации Ленинского района Самары. Она нашла еще одно мужское плечо, на которое смогла опереться. В областной центр ее пригласил на работу мэр Дмитрий Азаров, с которым она познакомилась еще в те времена, когда Азаров был директором компании «СВГК». «В принципе я могла бы сидеть дома, так как бывшему главе района гарантировано денежное содержание, - улыбается потерявшая власть Хорошева. - Но я хоронить себя не собираюсь».

Сможет ли она взять реванш в мире, где, по ее словам, мужчины готовы на все, чтобы не допустить женщин к власти? □

- Валентина Сидирякова

Римейк года

АЛЮМИНИЕВЫЕ
ТРУБЫ COES

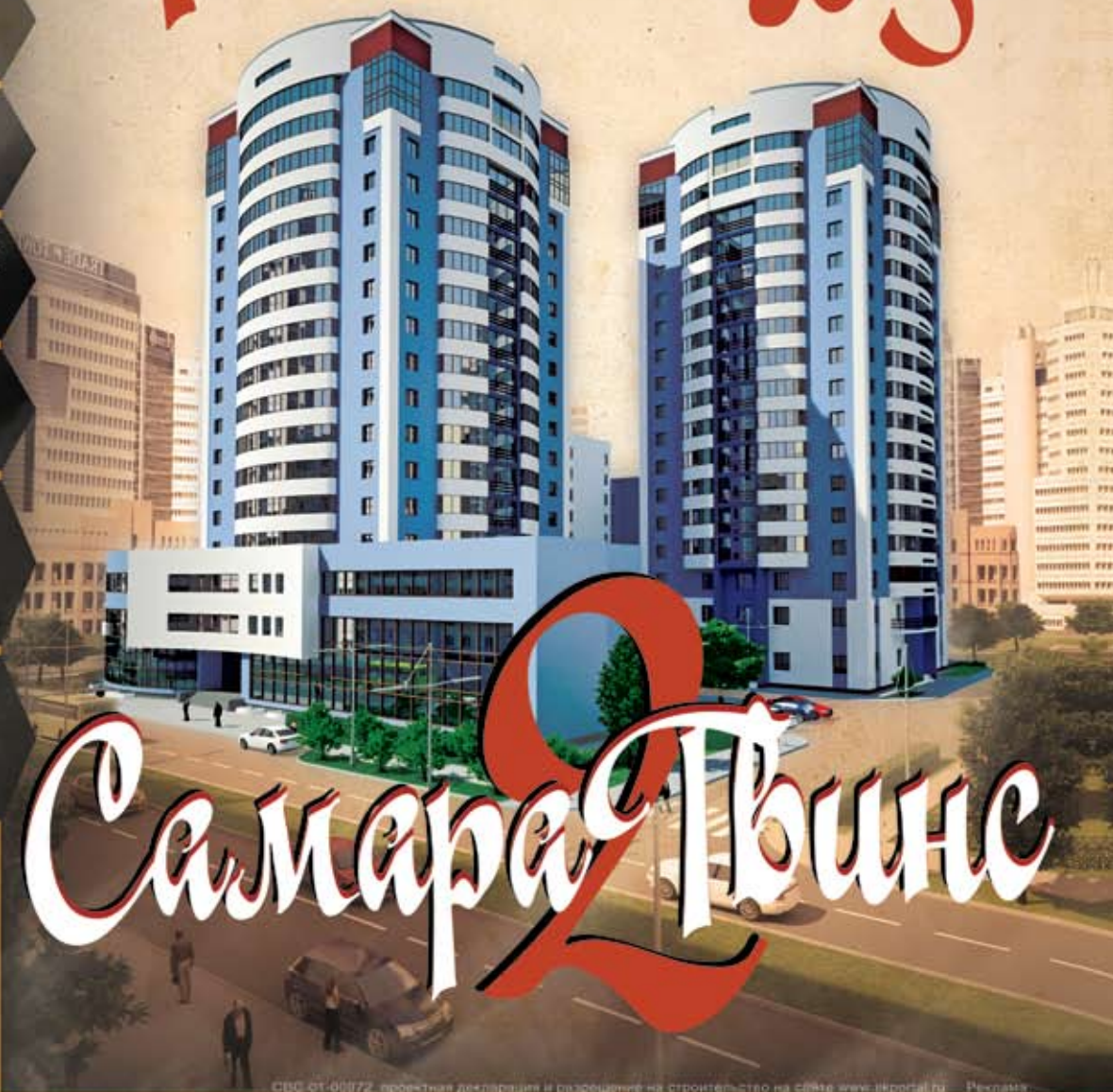
ОХРАНЯЕМЫЙ
ДВОР

ЛАМИНИРОВАННЫЕ
ОКНА KBE

СЛУЖБА
КОНСЬЕРЖА

МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ
ВХОДНЫЕ ДВЕРИ
GUARDIAN

ИТАЛЬЯНСКИЕ
РАДИАТОРЫ
CALIDOR



Самара-Твинс

СВСС 01-00872 проектная декларация и разрешение на строительство на сайте www.ukportal.ru Реклама



Смотрите видеостройку
samara-twins.rf
(846) 270-20-20



«В ДОРОГУ СО СМАРТС»

Путевые заметки нашего абонента



Абонентом СМАРТС я являюсь практически с самого основания компании и очень дорожу своим номером, который хорошо известен моим друзьям, коллегам и партнерам, в том числе и зарубежным. Интересно, что еще несколько лет назад у меня было несколько номеров, разных операторов, так как, к сожалению, общаться по тарифам регионального оператора было недешево. В командировках на входящие вызовы у меня всегда работал мой номер от СМАРТСа, а вот для исходящих вызовов нередко приходилось брать сим-карту либо местных, либо федеральных операторов. Однако в прошлом году ситуация стала резко меняться в лучшую сторону.

Появились новые опции, позволяющие существенно экономить на связи как в командировках по стране, так и за ее пределами. Это опции «Мое Поволжье», «Моя страна» и «Мой Мир». Алгоритм подключения к ним довольно прост. Казалось бы, набрать простую комбинацию, а экономия получается существенной. Почти одновременно с этим была разработана и услуга «Обратного вызова». Она абсолютно бесплатна для абонента. Ее суть в том, что набирая комбинацию *114*номер вызываемого абонента#, система инициирует вызов на твой же номер. Получается, что оба собеседника расплачиваются за звонок как за входящий вызов, соединение при этом занимает всего секунды.

Конечно, с деловыми партнерами к ней прибегать не всегда удобно, но вот при разговоре с коллегами или



**АЛЕКСАНДР
КУРОЧКИН**

Генеральный директор
ОАО «СМАРТС»

ЗАРЕЗЕРВИРОВАЛИ СЕТИ

В начале февраля мы открыли автоматический роуминг для наших абонентов, который позволит им находиться на связи непрерывно независимо от перемещения. Если раньше случались ситуации, что, попадая в «белые пятна», наш абонент оставался без связи, то сегодня таких ситуаций получится избежать. Мы заключили ряд соглашений о роуминге с федеральными и региональными операторами. Это означает, что как только сеть СМАРТСа пропадает, то телефон автоматически выбирает наиболее уверенный сигнал в этой точке, и абонент остается на связи. Абонент оплачивает все свои действия согласно тарифам СМАРТСа. Единственное, что необходимо будет сделать всем абонентам СМАРТСа один раз - это выключить и включить телефон для получения аппаратом автоматических настроек.

домашними сэкономить получалось. Главное, что и близкие не переживали, что я куда-то пропал, и с разными телефонами бегать не приходилось. При этом услуга «Обратного вызова» работает и при звонках на стационарные телефоны, нужно просто перед вводом номера абонента набрать код города.

А с этого года я решил вовсе отказаться от услуг других мобильных операторов. Причин тому несколько. Во-первых, СМАРТС представил новые роуминговые тарифы, которые фактически не отличаются от тарифов федеральных операторов. Не буду перечислять стоимость звонков во всех регионах, но, например, в Москве с подключенной опцией «Моя страна» и услугой «Обратный вызов» входящий звонок стоит мне всего 2 руб./мин., а по региону пребывания и в домашний регион - всего 5 руб./мин.!

Во-вторых, существенно улучшилось качество сигнала. Теперь, находясь в роуминге на территории, где СМАРТС не представлен или по какой-то причине качество связи неудовлетворительно, происходит автоматический переход на сеть МТС. Если и МТС не может обеспечить качество связи, то можно вручную перейти на сеть «ВымпелКом». Получается, что оператору удалось добиться двукратного резервирования сети, что, насколько мне известно, характерно только для авиационно-космической отрасли. Отлично, что стоимость разговоров при этом практически не меняется.



ПОД КАБЛУКОМ

ГЕНДЕРНУЮ СПЕЦИФИКУ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НЕ ЗАМЕТИТЬ СЛОЖНО: ПРИ ДОМИНИРОВАНИИ ЖЕНЩИН «СНИЗУ», МУЖЧИНЫ ТРАДИЦИОННО ОКАЗЫВАЮТСЯ НАВЕРХУ. КАК ТАК ПОЛУЧАЕТСЯ?

По своему опыту знаю, женщинам действительно сложно работать в российском бизнесе, - улыбается управля-

ющая филиалом ВТБ24 в Самаре Галина Червякова. - Все время приходится доказывать, что не только сильный пол отличается волей, выдержкой и способностью добиваться успехов. Мне кажется, мужчинам эти качества приписывают априори». Их коллеги-мужчины в ответ дипломатично отмечают собственную «природную» стратегичность в противовес природной «исполнительности» женщин. Реальность на мужской стороне: несмотря на то, что женщины доминируют на низовых и средних позициях банковского менеджмента, посты руководителей банков в регионе в основном занимают мужчины. Почему? В поисках ответа по тонкой грани гендерного водораздела накануне 8 марта попыталось пройти «Дело».

ШЕРШЕ ЛЯ

Из восьми десятков банков, работающих на территории Самарской области, лишь немногие возглавляют женщины. Больше всего их в креслах руководителей филиалов федеральных банков. Галина Червякова руководит филиалом банка ВТБ 24, Татьяна Васильева – филиалом Росгосстрах банка, Наталья Пеннер – филиалом МБСП, Наталья Коршунова – филиалом СМП-банка, Татьяна Перемышлина – филиалом Промсвязь-банка, Ирина Никипелова – филиалом МБРР, Наталья Сулова – филиалом ПР-банка, Юлия Бунтова - филиалом банка «Интеза».

У руля трех региональных банков стоят Татьяна Ерилкина («Волга-Кредит» банк), Вера Прокопенко и Елена Казымова («Банк АВБ»), Лилия Салахова («Ипозембанк»).

«В Приволжском федеральном округе из 15 региональных офисов ВТБ 24 женщины возглавляют четыре, но, наверное, неправильно было бы разделять руководителей на мужчин и женщин – каждый работает с тем, кому доверяет. А доверяют, прежде всего, профессионализму», – убеждает Галина Червякова. С ней с ожидаемой радостью соглашаются

многие ее коллеги-женщины. Главное для специалиста умение - управлять, и неважно кто он – женщина или мужчина, уверена управляющий операционным офисом «Самарский» Нижегородского филиала Росгосстрах банка Татьяна Васильева.

Несмотря на декларируемую как женщинами-банкирами, так и их коллегами-мужчинами официальную гендерную толерантность, практика опровергает теорию равенства. Женщины-руководители в банкинге, впрочем, как и в большинстве других видов бизнеса, составляют устойчивое меньшинство. Банкинг любопытен в этой связи тем, что большинство менеджеров среднего звена в нем - именно сотрудники-женщины. «Сверху», однако, удастся оказаться немногим. В чем специфика?

ДЕЛО В ШЛЯПЕ

Большинство мужчин-управляющих ценят высокую работоспособность и другие природные «дамские» качества, но не склонны делать главную ставку на женщин. В итоге - тандем «мужчина-управляющий плюс

женщина-заместитель», который давно показал себя как один из самых успешных. В этой паре мужчина выступает как генератор идей, а дама-заместитель – как партнер, который умеет работать и дипломатично вести переговоры, но оказывается в итоге на вторых ролях. Женщина открыта к восприятию новых идей, она легко устанавливает контакты с нужными людьми и способна поддерживать в команде рабочий дух и уютную атмосферу. Это прекрасно, но, как полагают, возможно, ошибочно, многие – для успеха банка не главное.

Управляющий филиалом Абсолют банка в Самаре Евгений Агапов отмечает, что по природе мужчина - стратег. Это дает управляющему-мужчине возможность видеть ситуацию «сверху», решать, как необходимо действовать в той или иной ситуации, и поэтому ставить четкие цели. «А вот женщина в данном случае - скорее исполнитель. Она обращает больше внимания на мелочи, которые, как правило, не замечает мужчина, умеет изящно обойти препятствия и пойти на уступки, когда это необходимо для решения вопроса. В результате женщина может быстрее и лучше найти



Д КТО КОГО

Гендерные особенности менеджмента: что выберут акционеры?

5 ПЛЮСОВ МУЖЧИН-РУКОВОДИТЕЛЕЙ

- Глобальное стратегическое мышление
- Твердость в принятии решений
- Быстрота в принятии решений
- Наличие одной продуманной стратегии управления
- Умение выстраивать в организации четкую иерархию

5 ПЛЮСОВ ЖЕНЩИН-РУКОВОДИТЕЛЕЙ

- Пластичность в принятии решений
- Умение вести переговоры
- Умение создавать в коллективе теплую атмосферу
- Способность быстро менять стратегию управления
- Способность комбинировать несколько стратегий



**ПЛАСТИКА
ЖАНРА**
Наталия Су-
лова уверена,
что женщины-
банкиры мыслят
более пластично

«но»: одна и та же должность в одном банке может больше подходить для женщины, а в другом – для мужчины. Есть немало мужчин, которые успешно управ-

ляют продвижением, и есть женщины, которые успешно управляют таким важным для большинства банков направлением, как корпоративный бизнес.

И все же – стереотипы пока сильны. Именно поэтому, очевидно, руководящие посты в банках их акционеры все же чаще склонны предлагать мужчинам. Что же происходит там, где у банковского очага главной оказывается женщина?

ДАМСКИЕ ПАЛЬЧИКИ

«Не терплю «бабских штук» и думаю, что мужчинам-коллегам достаточно комфортно со мной работать», - говорит Татьяна Васильева. «Мои подчиненные-мужчины очень спокойно относятся к тому, что я женщина. Для них значительно важнее, что я как руководитель способна принимать решения и отвечать за них», - уверяет член правления «ДжиИ Мани» банка Елена Мозжухина. И все же особенности женского управления отрицать бессмысленно – они есть. Директор самарского филиала ПР-банка Наталия Сулова, по ее словам, не склонна преувеличивать специфику женского и мужского лидерства, однако особенности в стилях руководства

способ исполнения поставленных перед ней целей», - говорит Агапов, отмечая, правда, такие замечательные женские качества, как усидчивость, пунктуальность, организованность.

И мужчины, и женщины-руководители соглашаются, что в банкинге можно выделить «более мужские» и «бо-

лее женские» должности. В каких-то вопросах требуется прямолинейность и целеустремленность, где-то – гибкость и пластичность в принятии решения. Не случайно многие департаменты продвижения чаще всего возглавляют дамы, а вот департаменты развития корпоративного бизнеса и безопасности – мужчины. Однако даже здесь есть небольшое

D ГРИМАСЫ МУЖСКОГО ШОВИНИЗМА

Как мужчины и женщины «делают» самарские банки

3

Кол-во банков, работающих на территории Самарской области, которые возглавляют женщины

Источник: ЦБ РФ, banki.ru, fin63.ru

15

Кол-во банков, работающих на территории Самарской области, которые возглавляют мужчины

под кодами «М» и «Ж» все же отмечает: мужчина-руководитель – это чаще всего хозяин и начальник, а женщина-руководитель – это координатор и партнер. При женщине-начальнике иерархия носит более формальный характер, а «дистанция власти» в банке получается короче, чем при мужчине. «Любопытным отличием является то, что женщины чаще всего используют разные стратегии руководства, а мужчины чаще придерживаются одной. Это говорит о том, что женщины более пластичны», - убеждена Наталия Сулова.

Интуиция и умение делать несколько дел одновременно - это качества, которые, безусловно, помогают женщинам в бизнесе. Кроме того, как отмечает Елена Мозжухина, любая дама может найти себя и вне бизнеса, поэтому ей проще и не так страшно проигрывать. Однако чаще руководителями становятся женщины с чертами характера, которые обычно присущи мужчинам: желание быть первым, достичь новых высот, добиться признания.

Боятся ли мужчины, оказавшиеся «под каблуком», дискриминации – «Делу» доподлинно выяснить не удалось. Мужчины по понятным причинам отрицают фобии такого рода. Со своей стороны дамы-управляющие дружно уверяют, что



Управляющий операционным офисом Приволжского филиала банка «Интеза» Ирина Конорева говорит, что

всегда отдает предпочтение смешанным командам. В таком коллективе гармонично сочетаются достоинства мужского характера, такие как решительность и воля к победе, и традиционно женские преимущества, такие как умение сглажи-

вать острые углы, деликатность, творческий подход и способность найти нестандартное решение в сложной ситуации. В ситуациях, когда все-таки возникают щекотливые моменты, срабатывает принцип: «Относись к подчиненным так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе». Если ценить мужчин-подчиненных за профессионализм, уважать их амбиции и всячески поддерживать, то проблемы в общении сводятся к минимуму и в дальнейшем не возникают, уверяют женщины-банкиры.

ДАМЫ ПРИГЛАШАЮТ

«В нашей сфере, прежде всего, важен профессионализм, - напоминает себе и коллегам-мужчинам Ирина Конорева. - Банкир должен обладать глубокими знаниями в своей области, опытом, тонким пониманием рыночной ситуации и потребностей клиента. Без лидерских качеств, организованности, умения стратегически мыслить и оперативно принимать решения добиться успеха невозможно».

Немногие руководящие банками женщины склонны верить в то, что предвзятое отношение к ним окончательно ушло в прошлое. Впрочем, в мире, где женщины уже не только управляют целыми компаниями, но и занимают высокие политические посты и даже возглавляют правительства, дамы-руководитель банка уже не вызывает скепсиса. Приведет ли это к статистически значимым результатам динамики роста женщин-руководителей банков? □

- Зинаида Серебрякова



Карьера

НИЗКИЙ СТАРТ

КАРЬЕРНАЯ ЛЕСТНИЦА У ЖЕНЩИН ДЛИННЕЕ, НО УПОРСТВО ЛИШЬ НЕМНОГИХ БУДЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНО

Н е секрет, что женщины начинают карьеру чаще всего с более низких позиций, чем мужчины. Мужчина-выпускник вуза может прийти на должность рядового менеджера, но он вряд ли станет работать кассиром-операционистом. «Не по-мужски это». Дамы не стесняются даже такой работы. «Я начинала в Сбербанке, где принимала коммунальные платежи и открывала вклады, - вспоминает Наталия Сулова. - Это была школа выживания, испытания на прочность и психологическую выдержку». Простым специалистом по приему вкладов начинала и Татьяна Васильева. Ирина Конорева в юности всегда была лидером, но в

банке прошла путь от рядового экономиста до управляющего крупнейшим самарским отделением.

«Чтобы добиться успеха, не нужно бояться неудач или падений, нужно пробовать, ошибаться и снова искать способы самореализации, и тогда результат не заставит ждать, - успокаивает женщин-коллег Галина Червякова. - За почти 20 лет я имела дело с разными стилями управления и разными банковскими стратегиями. Хорошо запомнила период работы в одном из банков, где я была единственной женщиной – руководителем регионального центра с численностью более 3000 человек. Но, знаете, такая работа закаляет».



СТРАХОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Следом за банками поддержку малому и среднему бизнесу начали оказывать страховые компании

» Почему так важно создавать специализированные продукты для этого сектора экономики и от каких рисков способны защитить страховые компании предпринимателей? Об этом журналу «Дело» рассказал директор самарского филиала ООО СК «Цюрих» Олег Пилизин.

- Сейчас государство активно, в том числе и экономически, поддерживает малый и средний бизнес (МСБ). Участвуют ли страховые компании в этом процессе?

- Безусловно, страховым институтам очень важно в нем участвовать. По оценке ряда экспертов, 60% субъектов малого бизнеса закрываются после наступления крупного страхового случая незастрахованных предприятий. Страхование же имущества гарантирует, что при неблагоприятных событиях предприятию не придется изымать деньги из бизнеса в ущерб его развитию, использовать средства, отложенные на другие цели, на покрытие ущерба. При наличии правильно подобранного страхового покрытия и надежного, финансово-устойчивого партнера по страхованию понесенный ущерб будет компенсирован.

Не стоит забывать, что МСБ все еще находится в неокрепшем финансовом состоянии и сокращает издержки, в том числе на страховом обеспечении. Именно поэтому мы разработали ряд программ, способных обеспечить безопасность бизнеса: они комплексно страхуют имущество и гражданскую ответствен-

ность в одном полисе, при выборе которого клиент может застраховаться по привлекательной цене.

- Какие риски угрожают юридическим лицам?

- По экспертной оценке ООО СК «Цюрих», среди основных рисков, угрожающих малому и среднему бизнесу, таких как ухудшение экономической конъюнктуры и банкротство предприятия, стоит и утрата или повреждение используемого оборудования и помещений. По статистике, как минимум раз в 5 лет у предприятий малого бизнеса происходят страховые случаи.

60% СУБЪЕКТОВ МСБ ЗАКРЫВАЮТСЯ ПОСЛЕ КРУПНОГО СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ НЕЗАСТРАХОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

- Какие продукты были разработаны для поддержки МСБ?

- ООО СК «Цюрих» начинает продажи продуктов «Офис» и «Торговля и услуги», разработанных специально для компаний малого и среднего бизнеса — арендаторов и владельцев офисов, предприятий сферы торговли и услуг. Отличительными чертами продуктов являются простота заключения договора с предельным минимумом предоставляемых документов, легкая и понятная процедура оформления полиса. Упрощенный осмотр объекта, возможность оплатить

полис наличными, круглосуточное обслуживание застрахованных юридических лиц в контакт-центре Zurich, а также возмещение расходов по расчистке территории после страхового случая (в случае необходимости) — все это делает данную услугу доступной и удобной для небольших предприятий.

Для предприятий сферы торговли и услуг предусмотрено страхование имущества с максимально полным набором рисков: от пожара и кражи до стихийных бедствий. Сумма покрытия при этом достигает до 30 млн рублей и гражданской ответственности на сумму до 15 млн рублей. Если компания располагается, к примеру, в торговом центре, то допустимо страхование на сумму до 45 млн рублей. Для офисов разработаны условия страхования на сумму до 60 млн рублей.

- Какую долю в бизнесе страховых компаний занимают юридические лица МСБ?

- Весьма незначительное. По данным «Эксперт РА», только 15% юридических лиц в России страхуют свое имущество на общую сумму сборов 43,5 млрд руб. При этом малый и средний бизнес старается минимизировать затраты на страхование в силу недостаточной информированности о потенциальных рисках и о возможностях их снижения. Не способствуют повышению интереса к страхованию и зачастую излишне сложные процедуры заключения договоров страхования. В то же время риски для бизнеса весьма велики, например, согласно глобальной статистике «Zurich», 43% компаний, подвергшихся воздействию природных катастроф, не возобновляют свою деятельность».

- Полина Ермалюк

ДМИТРИЙ АХМАТОВ: «РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСКОНТРАКТОВ ДОЛЖНЫ РАСКРЫВАТЬСЯ»

Генеральный директор ОАО «ВолгоНИИгипрозем» считает систему тендеров непрозрачной

» ОАО «ВолгоНИИгипрозем» — одно из старейших предприятий области, пятьдесят лет на рынке землеустроительных работ. Компания сотрудничает с подразделениями ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Русгидро», ОАО «Газпром», региональным правительством и муниципалитетами Поволжья. Ее богатый опыт участия в различных торгах позволяет компании судить о том, стала ли система тендеров более открытой и совершенной. Размышлениями на эту тему согласился поделиться генеральный директор ОАО «ВолгоНИИгипрозем» Дмитрий Ахматов.

- «ВолгоНИИгипрозем» — коммерческая организация, которой приходится бороться за заказы на геодезические и инженерно-изыскательные работы. Насколько острая борьба между землеустроительными компаниями наблюдается на тендерах?

- Мы находимся в состоянии жесткой конкуренции. В тендерах принимают участие компании не только из Самарской области, но и из других регионов. Ориентируясь на рынок и современные требования законодательства, мы развиваемся и предлагаем новые услуги. В основном они связаны с экологией и сохранением плодородия земель. Наше главное конкурентное преимущество — это штат высококвалифицированных сотрудников и современная материально-техническая база.

- Сегодня госкорпорации и акционерные общества, в которых государство владеет контрольными пакетами акций, обязаны публиковать результаты тендеров, раскрывать победителей. Можно ли назвать существующую систему тендеров открытой? Каковы ее минусы?



- Публиковать результаты тендеров недостаточно, должна быть доступна информация о результатах исполнения государственных контрактов. Часто участниками крупных торгов оказываются компании, не имеющие необходимых производственных ресурсов для выполнения заказа. Они необоснованно занижают стоимость работ, называют нереальные сроки их завершения. Результаты исполнения таких государственных контрактов зачастую умалчиваются. Неизвестно, увеличивается ли цена договора во время его исполнения? А главное, надлежащего ли качества услуги были оказаны? Соблюдены ли сроки? И не оказалась ли в результате проделанная работа проектом «для галочки», который никогда не будет воплощен в жизнь. В связи с этим у добросовестных игроков рынка возникает вопрос, какой в конечном итоге продукт получит государство?

- Будет ли способствовать прозрачности системы тендеров требование раскрывать собственников контрагентов государственных корпораций?

- Подобное требование мы получали от одного из наших крупных заказчиков. Это требование увеличивает документооборот между организациями. Других существенных перемен от этой инициативы я не вижу.

- Кто основные заказчики ОАО «ВолгоНИИгипрозем» сегодня?

- Мы активно сотрудничаем с областными министерством сельского хозяйства и министерством природопользования, с департаментами строительства и архитектуры, экологии и благоустройства Самары. В частности, мы участвовали в проектной работе по восстановлению озер Самары и продолжаем сотрудничество с муниципалитетом по этому вопросу. Сотрудничаем с подразделениями «Роснефти», «Транснефти», «Газпрома», «Русгидро».

- В каких крупных проектах в рамках выполнения государственных контрактов сегодня задействована компания?

- Наиболее масштабным нашим проектом на данный момент является работа по поднятию уровня воды Чебоксарского водохранилища. В результате реализации проекта должна быть задействована на полную мощность инфраструктура ГЭС водохранилища, что позволит вывести ее на более высокую рентабельность. Этот масштабный проект обеспечил наше предприятие работой на полтора года, однако мы не ограничиваемся только этим заказом. «ВолгоНИИгипрозем» готово и будет участвовать во всех тендерах, связанных с кадастровыми работами, межеванием участков и корректировкой границ, инвентаризацией земель, рекультивацией нарушенных земель и другими геодезическими, экологическими и инженерно-изыскательными работами.

- Валентина Сидирякова

КУРС РОЗНИЦЫ

2011-й стал успешным годом для розничного бизнеса КБ «Солидарность»



Помимо количественного результата — роста депозитов населения, кредитного портфеля, количества

эмитированных банковских карт, объема средств и платежей, переведенных гражданами, немаловажен результат качественного. О новых стратегических целях розничной «Солидарности», о результатах и планах на будущее диалог с вице-президентом банка Галиной Клементьевой.

- По статистике, все большее количество россиян являются клиентами того или иного банка. На протяжении последних лет конкуренция в финансовом секторе не ослабевает. С какими результатами в розничном сегменте банк «Солидарность» закончил 2011 год?

- Реализуя стратегию акционеров, КБ «Солидарность» действительно изменился качественно. Мы работаем с частными клиентами в Самаре и области, а также в Ульяновске, Оренбурге, Саратове. Результаты 2011 года - рост практически по всем направлениям розничного бизнеса.

Депозитный розничный портфель достиг 7,4 млрд рублей. Прирост составил более 950 млн рублей или 17%. По сравнению с общероссийским по-

РЕАЛИЗУЯ СТРАТЕГИЮ АКЦИОНЕРОВ, БАНК ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ИЗМЕНИЛСЯ КАЧЕСТВЕННО

казателем мы демонстрируем отличную динамику. У нас нет резких скачков, есть планомерное развитие.

Кредитный портфель составил 1 296 млн руб. и показал значительное, более 36 %, увеличение за год. Такой показатель выше рыночного, но это не говорит о том, что мы наращивали портфель, увеличивая риски, снижая требования к заемщикам. Напротив, мы провели большую работу по диверсификации рисков и формированию качественной структуры портфеля. Поэтому достигли существенного роста кредитного портфеля на фоне снижения просроченной задолженности. Важно отметить, что такой результат мы получили в первую очередь в итоге многолетней работы над формированием стратегии долгосрочного взаимодействия с клиентами Банка и построении программы лояльности для заемщиков.

Начиная внедрение технологий продаж розничных продуктов еще в 2010 году, мы смогли нарастить продажи практически по всем направлениям розничного бизнеса. Лучший результат по продажам КБ «Солидарность» получил именно по розничным кредитам. Прирост операций за 2011 год составил более 50%, выдано 3375 кредитов жителям Самарской области, Ульяновска, Оренбурга и Саратова.

Необходимо отметить, на протяжении последних лет мы не снижаем темпы эмиссии банковских карт — около 20 000 в год. 2011 год стал также успешным. Сегодня эмиссия банковских карт составила более 340 000 штук. Очень важно, что растет эмиссия пенсионных карт, и теперь почти 8 000 пенсионеров получают пенсию, используя пенсионные карты от Банка «Солидарность». Говоря о банковских картах, нельзя не сказать о достигнутых результатах по безналичным платежам: посредством Интернета, мобильного телефона, банкомата и банковских киосков самообслуживания. Количество платежей выросло за последний год в среднем на 30%.

В 2011 году мы продолжили наращивать комиссионный доход. Прирост составил около 10%. Наиболее активно клиенты осуществляли денежные переводы, пользуясь сервисом ведущих платежных систем. Высокую оценку получили операционисты Банка «Солидарность» от системы переводов Вестерн Юнион. По

итогах конкурса на качество обслуживания и выполнения объема переводов, который проводился по России, сотрудники ДО «Чапаевский» и ДО «Куйбышева, 90» (Самара) премированы смартфонами.

Есть еще ряд результативных проектов, к которым мы приступили в 2011 году. Банк реализовал более 3000 инвестиционных монет. А также начал принципиально новую работу, продавая небанковские продукты, в сотрудничестве с негосударственными пенсионными фондами. Сегодня мы активно взаимодействуем с НПФ «Электроэнергетика».

СИЛЬНЫЙ БРЕНД, СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ — ЗАЛОГ УСПЕХА И ДОВЕРИЯ СО СТОРОНЫ НАСЕЛЕНИЯ

- Рост объема вкладов - это индикатор доверия населения. В чем секрет роста розницы «Солидарности»?

- Сильный бренд, сберегательные стратегии на долгосрочную перспективу — это и есть наш залог успеха и доверия со стороны населения. Мы своевременно реагируем на потребности населения в банковских услугах, сервисах. В прошлом году мы смогли реализовать значимый для нас и важный для клиентов сервис — возможность пополнения вклада посредством банкомата, банковского киоска самообслуживания и Интернета. Сейчас перед нами не менее важная задача, которую мы планируем реализовать, — это открытие вкладов в сети банкоматов, киосков, Интернета.

- В 2012 году открыты новые офисы банка в Тольятти и Жигулевске. Какие бизнес-планы и что нового вы сможете предложить клиентам?

- Дополнительные офисы - «Жигулевский» в центре Жигулевска и «Центральный» в Тольятти, в центральном районе города, - это новые площадки, максимально соответствующие корпоративному стандарту Банка «Солидарность». Универсальные офисы, территориально в шаговой доступности для клиентов, расположены на «пер-

вой линии», с высоким потенциалом входящего потока. На этих бизнес-площадках мы отработываем новые технологии продаж. Уже по итогам 2-х месяцев с момента открытия оба офиса выполняют бизнес-план на входящем потоке. Для новых офисов в рамках маркетинговой стратегии мы подготовили акцию «Мы открылись». В течение весны 2012 года клиентам ДО «Жигулевский» и ДО «Центральный» мы предлагаем пакет банковских продуктов с условиями, которые выгоднее, чем в других офисах Банка. Это кредит, вклад и банковская карта VISA Classic. Причем кредит «Мы открылись» дешевле на 0,25%, вклад — дороже на длительных сроках хранения, а карту оформляем бесплатно. Банк регулярно мониторит работу новых площадок. Результаты свидетельствуют о хорошей динамике клиентского потока. В наших планах вывести вновь открытые офисы на выполнение бизнес-показателей в течение 1 полугодия 2012 года.

На старте у нас открытие нового офиса в городе Самара на улице Митирева. Мы готовим промоакцию «Мы открылись» и для самарцев, будущих клиентов этого офиса.

- Банки возобновили интенсивную работу по кредитованию населения. Какова позиция КБ «Солидарность» и какие кредитные продукты интересны клиентам?

- Прежде всего, мы проявляем активность в продвижении кредитов населению, начиная с 2010 года. Максимальный пик у нас пришелся на 2011 год. В 2012 году мы планируем продолжить развитие.

В 2011 году наибольшим интересом пользовалась ипотека от КБ «Солидарность». Банк выдал ипотечных кредитов на сумму более 100 млн рублей. Мы предлагаем ипотеку на приобретение недвижимости на первичном и вторичном рынке. Сегодня реализован новый проект — ипотечный кредит на приобретение индивидуальной недвижимости и земельного участка. У нас уже есть первые выданные кредиты — мы считаем, что это новое направление будет востребовано уже этой весной.

Наибольшей популярностью пользуются потребительские кредиты наличными у Корпоративных клиентов-держателей зарплатных карт. Отсутствие справок, минимальный срок выдачи кре-

дита, отсутствие необходимости посещать Банк для погашения кредита - все это выгодно и удобно заемщикам.

Формирование долгосрочных взаимоотношений с клиентами в рамках программ лояльности, накопление положительных кредитных историй позволяет клиентам получать кредитные услуги по выгодным процентным ставкам. Сегодня наши Лояльные клиенты: заемщики с положительными кредитными историями, вкладчики, члены их семей кредитуются по ставке от 15% годовых. А мы отмечаем прирост Лояльных клиентов.

В прошлом году Банк начал проводить акции «Ипотечные субботы». На базе дополнительного офиса «Кировский» в Самаре наши специалисты именно по субботам консультировали по ипотечному кредитованию. Наш положительный опыт - обращение в Банк по субботам - становится семейной традицией. Подчеркну, что на консультации приходят не только потенциальные заемщики, но и члены их семей, и вместе обсуждают проблему приобретения недвижимости. В процессе диалога клиенты принимают решение о приобретении и других банковских услуг. Благодаря «Ипотечным субботам» количество обращений, например в ДО «Кировский», значительно возросло. В настоящий момент мы продолжаем проводить акции, но теперь тиражируем полученный опыт на другие офисы. До конца года «Ипотечные субботы» будут в каждом дополнительном офисе.

Нельзя не отметить, что в банке как отдельный ипотечный продукт существует ипотека для молодоженов — и сегодня она набирает популярность, потому что такой кредит мы предлагаем по более низкой процентной ставке. Как отдельный ипотечный продукт есть ипотека для держателей банковских карт в рамках зарплатных проектов.

Достаточным спросом пользуется коммерческая ипотека, используя которую можно приобрести офисные помещения в собственность.

- Банк эмитирует международные кредитные карты VISA-Солидарность. Насколько «кредитки» популярны у клиентов?

- Наша кредитная карта предложена рынку чуть больше года назад. Созда-



вая ее, мы взяли все лучшее из мировой практики и российского опыта. Основной плюс - 50-дневный беспроцентный период — сегодня это преимущество традиционной кредитной карты. На нашей кредитной карте есть возможность получать повышенные проценты на остаток собственных денежных средств на счете. У карты универсальный режим. Она и кредитная, и с возможностью зачисления собственных средств, т.е. дебетная.

Наше технологическое преимущество — собственный процессинг, а значит, гибкость программного комплекса и, как следствие, многофункциональность сервисов по карте. Фирменные наработки в региональном потребительском кредитовании позволили применить лояльный подход к ставкам и лимиту кредита по карте для разных

категорий клиентов КБ «Солидарность». Мы понижаем ставки и увеличиваем лимиты для физлиц: Лояльных и Корпоративных клиентов, которые уже пользуются услугами Банка. Как результат — планомерный рост продаж. Наряду с потребительскими кредитами наличными кредитная карта с льготным периодом — локомотивные продукты нашего розничного кредитного портфеля.

КБ «Солидарность» проводит выгодную ценовую политику не только в отношении наших заемщиков с положительными кредитными историями, а также рефинансируя заемщиков с положительными кредитными историями в других банках. Мы разработали программу рефинансирования кредитов и считаем ее внедрение своевременным решением, потому что до 10% продаж кредитных продуктов — это рефинансирование.

- Карты премиум-класса: Gold, Platinum, Infinite, наверное, могут себе позволить единицы?

- Такие клиенты были и есть в регионах. Они требовательны, и важно предложить им действительно качественный продукт. Банк «Солидарность» до сих пор остается единственным региональным банком, кто эмитирует карту такого высокого статуса как Visa Infinite. Карты премиум-класса Gold, Platinum, Infinite в столицах у федеральных и иностранных банков достаточно дорогие. Мы предложили по таким картам условия, которые отвечают региональным особенностям: доступные для серьезных деловых людей в регионе.

Бонус VIP-вкладчику от Банка-эмитента премиум-карт — бесплатное оформление статусной банковской карты Gold, Platinum, Infinite VISA-Солидарность при открытии нового срочного вклада. По выбору клиента карта выпускается в рублях, долларах США или евро. Оформить карту высокого статуса могут и клиенты, которые уже являются вкладчиками Банка «Солидарность».

Сегодня мы предлагаем кредитную карту VISA GOLD. Во втором квартале 2012 года мы предложим клиентам кредитную карту VISA PLATINUM, VISA INFINITE.

- Многие банки предлагают услуги по перечислению коммунальных платежей, оплате счетов поставщикам услуг. КБ «Солидарность» был одним из первопроходцев этого направления в регионе. Каковы позиции теперь?

- Наши позиции — быть высокотехнологичным банком и делать клиенту предложение на опережение. Наш клиент может выбрать и карточные, и некарточные технологии для безналичных платежей. Мы расширяем сеть банковских киосков самообслуживания, мы развиваем сервис Web-Банка и возможность, используя карту, удобно оплачивать коммунальные платежи, счета, штрафы ГИБДД и налоги. Клиент сам выбирает, как ему удобнее платить. Самые активные пользователи, увеличивая сумму платежей, становятся участниками программы Лояльности Банка. Ежеквартально 10 клиентов победителей получают на счет банковской карты денежные бонусы.

- Есть ли новые карточные продукты?

- Да, наша новая карта VISA-Business. Пользователи могут устанавливать суточные и месячные лимиты использования денежных средств, лимиты снятия наличных, получать выписки по операциям через WEB-Банк в реальном времени.

Кроме того, появился принципиально новый продукт VISA BUSINESS OIL, который пришел на смену локальной карточной системе «Солидарность». Данные карты действуют на всех АЗС, принимающих карты VISA. Таким образом мы значительно расширили сеть приема наших карт. Держателям прежних топливных карт замена на карты VISA производится бесплатно.

МЫ МЕНЯЕМ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ПЕРЕХОДИМ ОТ ПРОДУКТОВОЙ МОДЕЛИ К КЛИЕНТО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ

В настоящее время Банк приступил к сертификации в VISA на прием карт с микропроцессором. Это даст возможность перейти на новый уровень обслуживания держателей карт других банков.

За год мы на 10% расширили свою сеть банкоматов. В полтора раза увеличились обороты по банкоматам с устройством приема наличных. Клиентам удобна возможность пополнения своего счета в режиме on-line любое время суток.

- Сохраняете ли вы интерес к клиентам-пенсионерам, который вы демонстрировали ранее?

- Пенсионеры - это особая для нас целевая группа, которая сейчас наиболее стабильна. Они больше нацелены на сберегательные стратегии, мудро и взвешенно распоряжаются денежными средствами. Оказание банковских услуг пенсионерам — социально значимое направление работы «Солидарности», которому уделяется большое внимание на протяжении более чем пяти лет. Специально для пенсионеров несколько лет работает Пенсионная программа.

Мы аккредитованы в Пенсионном Фонде РФ по Самарской области. Мы получили аккредитацию в Оренбургской и Ульяновской областях. Благодаря этому мы оформляем пенсионную карту для перечисления пенсий. В прошлом году мы значительно расширили спектр услуг по пенсионной карте, и теперь на пенсионную карту возможно перечислять социальные выплаты. Банк начисляет на остатки денежных средств на счете повышенную процентную ставку, что является дополнительным доходом для пенсионеров. Очень важно, что сегодня и пенсионеры используют карты для оплаты услуг ЖКХ.

- В конце минувшего года ряд банков предлагали весьма высокие процентные ставки по вкладам, что в свою очередь усиливало конкуренцию за деньги вкладчиков. Какой позиции в конкурентной борьбе придерживается банк «Солидарность»?

- Я бы характеризовала нашу позицию как сбалансированную. Процентная политика по депозитам была и остается умеренно консервативной. Мы расширяем сервисы по вкладам, придерживаясь средних ставок по рынку. Анализируя рыночную ситуацию, уже в 2012 году мы предложили длинные, до 1100 дней сроки сбережений. Конкурируем, развивая программы лояльности, проводя промо-акции сезонные и на новых площадках. Большой акцент Банк делает на качество обслуживания клиентов и внимательно изучает их потребности, факторы рынка. Например, в условиях посткризиса люди по-прежнему обеспокоены гарантией сохранности собственных средств. Наше предложение - вклад «Гарантированный». В течение года клиент может накапливать гарантированные государством 700 тысяч рублей на вкладе. Все средства выше этого порога он может расходовать по своему усмотрению, причем без потери процентов по вкладу.

- Ваши приоритеты в работе с клиентами?

- В 2012 году мы меняем бизнес-модель и переходим от продуктовой модели к клиентоориентированной. Это более агрессивная модель, и мы считаем, что это позволит нарастить продажи розничных продуктов.

РАЗВЕДКА

«Разборки» чиновников заставили задуматься - является ли вскрывшаяся в Тольятти схема возможных хищений средств таким уж частным случаем, легко ли исполняется этот несложный фокус и какие «кролики» могут скрываться в других шляпах?

Передний край

ФОКУСЫ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

КАКИЕ «КРОЛИКИ» СКРЫВАЮТСЯ В ШЛЯПАХ ЧИНОВНИКОВ, РАСПРЕДЕЛЯЮЩИХ ДЕНЬГИ НА ПОДДЕРЖКУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА?

Как только в Самаре объявили первый конкурс субсидий на создание бизнеса, на заборах тут же появились объявления, в которых предлагались услуги по подготовке бизнес-планов в обмен на проценты от выигранных грантов. Когда одно такое объявление принесли руководителю департамента по поддержке предпринимательства регионального МЭРИТ Евгению Борисову, он так рассердился, что лично стал вызванивать продвинутых «консультантов», налету схватывающих околобюджетные тренды. Но пришлось признать: часть бюджетных денег все же улетит в трубу. «Я сначала был в ужасе, но потом понял, что единственная панацея от охотников за грантами – это публичное заслушивание их проектов. Не могу гарантировать, что сейчас все проекты качественные на 100%, но мы сняли пену псевдопредпринимателей», - ручается Борисов. Похоже, он слишком смел в своей уверенности. Недавний скандал, связанный с хищениями тольяттинскими чиновниками бюджетных средств, предназначенных для поддержки предпринимательства, показал, что коррупционное кипение в кабинетах некоторых чиновников не прекратилось.

ЛОВКОСТЬ РУК

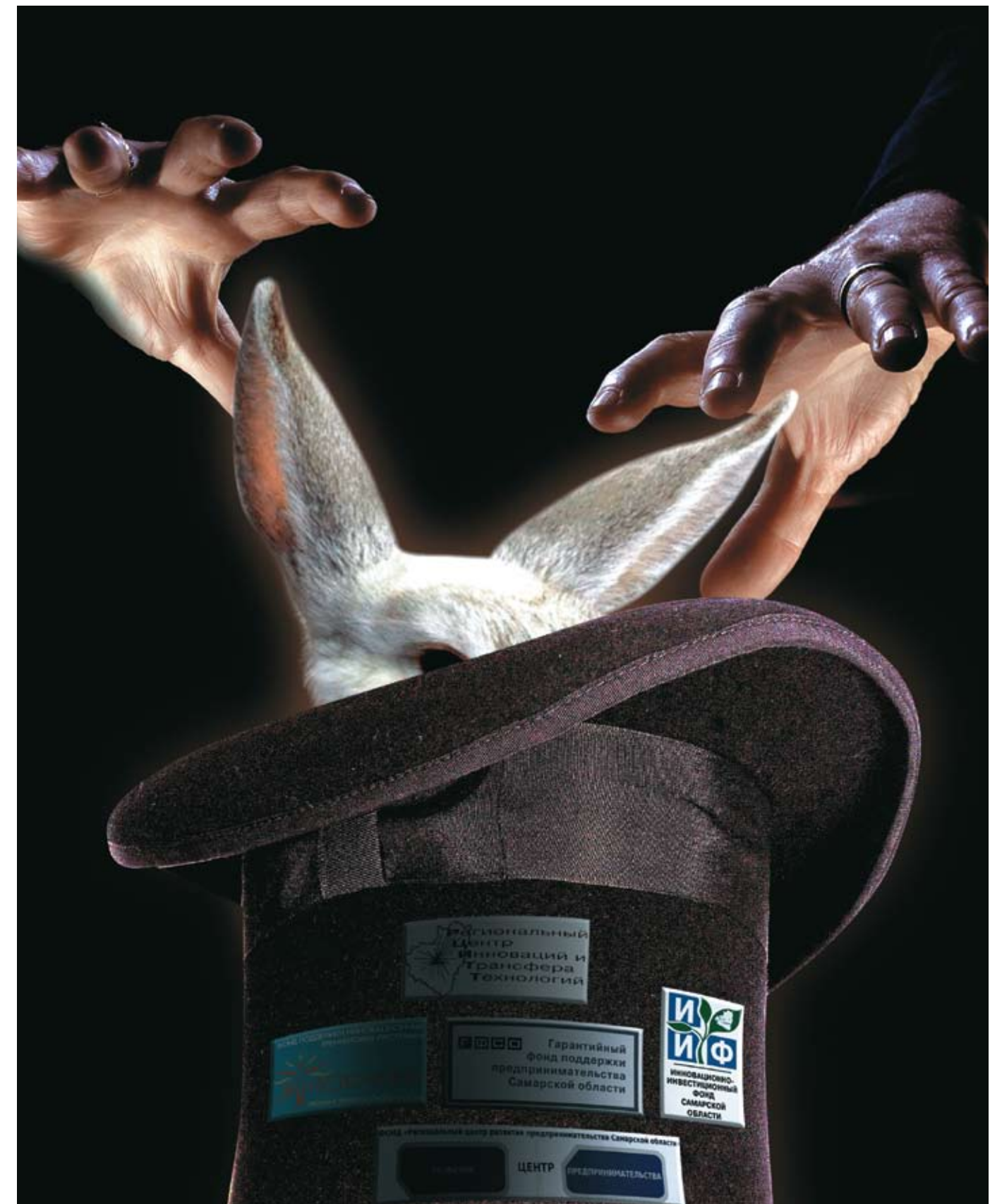
«Несмотря на то, что сейчас в рамках уголовного дела речь идет о трех эпизодах, у меня нет сомнений в том, что и по остальным фирмам мошенники шли по такому же пути», - жестко рубит правду-матку депутат Государственной думы Александр Хинштейн, ставший инициатором недавнего скандального

«разоблачения» начальника департамента потребрынка мэрии Автограда Хетага Тагаева. Один из фигурантов на шумевшей истории, экс-начальник управления по малому предпринимательству администрации Тольятти Сергей Бугров уже «наслаждается» унылым тюремным интерьером. Это на него возбуждено уголовное дело, о котором говорит депутат. Бугрову вменяется в вину превышение должностных полномочий при выдаче субсидий предпринимателям. Якобы он организовал схему вывода на аффилированные фирмы грантовых денег тольяттинской программы поддержки предпринимательства (общий объем программы на период 2010-2015 г.г. составляет почти 1,5 млрд руб.), в результате чего бюджету был нанесен прямой ущерб в 120 млн рублей.

Процедура «распила», по информации Хинштейна, могла выглядеть просто: одна треть уходила за «крышу» силовикам, вторая - непосредственно Бугрову, а третья часть, размер которой доходил и до половины всей суммы, шла на «откаты». Кому именно – пока процессуально не доказано. Однако депутат уверен, что организовать масштабную систему хищений Бугров мог только при поддержке своего начальника Тагаева. У последнего, правда, своя «правда». Он считает, что стал жертвой конфликта с первым вице-мэром Тольятти Вадимом Кирпичниковым, чей якобы «друг», начальник одного из управлений департамента Тагаева, был уволен самим Тагаевым в связи с попытками организовать субсидирование бизнеса своим родственникам за муниципальный счет.

«Разборки» чиновников неожиданно заставили задуматься над вопросом - является ли вскрывшаяся в Тольятти схема возможных хищений средств, направляемых на поддержку пред-

СКАНДАЛ, СВЯЗАННЫЙ С ХИЩЕНИЯМИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ПОДДЕРЖКУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПОКАЗАЛ, ЧТО КОРРУПЦИОННОЕ КИПЕНИЕ В КАБИНЕТАХ НЕКОТОРЫХ ЧИНОВНИКОВ НЕ ПРЕКРАТИЛОСЬ



принимателей, таким уж частным случаем, легко ли исполняет- ся этот несложный фокус и какие «кролики» могут скрываться в других шляпах?

МИНУС МИЛЛИАРД

Надо сказать, простор для освоения популярной цирковой про- фессии у чиновников большой. За последние годы в Самарской области созданы все известные в России институты поддержки малого и среднего предпринимательства. «Пожалуй, вряд ли какой-либо другой регион может похвастаться более развет- вленной и комплексной инфраструктурой поддержки предпри- нимательства», - хвалится экс-министр экономического раз- вития, инвестиций и торговли Самарской области Габибулла Хасаев. Из областного бюджета по программам, которые реали- зовывались через региональные МЭРИТ, минсельхоз, департа- мент труда и занятости, на поддержку предпринимательства ушел не один миллиард рублей.

Основной поток бюджетных средств проходит через об- ластное пра- вительство,



КАПЛЯ В МОРЕ
По словам Ев- гения Борисова, доля невозвра- тов по кредитам - всего 1,5-2%

структуры. От МЭ- РИТ инфраструк- туру контролирует департамент раз- вития предприни- мательства, вот уже несколько лет возглавляемый Евгением Бори- совым. Он ку- рирует работу областного Гарантий- ного фон- да, струк- туры микрофи- нансиро- вания, а

Д ЧУТЬ НИЖЕ

Финансирование поддержки предпринимательства областным правительством падает, млн рублей

2009	918
2010	904
2011	860
2012	779*

*плановый показатель
Источник: департамент развития предпринимательства МЭРИТА Самарской об- ласти, Постановление Правительства Самарской области №307



также Центр кластерных инициатив и создан- ный полгода назад Региональный центр раз- вития предпринимательства. Под опекой МЭРИТ такие капиталоемкие фонды, как инновационно- инвестиционный, венчурный, а также более скромный Региональный центр инноваций и транс- фера технологий (РЦИГТ), которые новый министр Владислав Капустин доверил своему заместителю Наталье Евтеевой.

Еще один институт, располагающий серьезными финанса- ми, – областной венчурный фонд, находящийся в управлении компании «Инвест-Менеджмент». Его схема финансирования осуществляется путем покупки акций и долей проектных ком- паний с последующим выходом из проектов. Фонд включается в бизнес уже на более высокой стадии готовности, когда прой- ден НИОКР и создан опытный образец, и входит в капитал ком- паний с долей до 70 млн рублей. По данным венчурного фонда, каждый год он запускает два-три проекта, а сейчас на разных стадиях реализации находятся семь проектов на общую сумму 303,5 млн рублей.

Целевые программы по поддержке предпринимательства действуют как на уровне области, так и на уровне муниципа- литетов. По информации Борисова, из областных и федераль- ных источников финансирования в 2010 году на поддержку предпринимательства было направлено более 900 млн рублей, а в 2011-м порядка 860 млн рублей. В 2012 году, уверяет Борисов, региональное правительство в состоянии привлечь из федерального бюджета поряд- ка 500 млн рублей дополнительно к предусмотренным областным бюджетом 279 млн рублей.

Особняком стоят муниципальные программы поддержки предпринимателей. Их объемы совершенно различны. Ска- жем, финансирование в Тольятти, где благодаря федеральной

Д РосПил

Главные признаки причастности аферистов к процессу выделения субсидий

РЕОРГАНИЗАЦИЯ, ЛИКВИДАЦИЯ КОМПАНИИ ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ СУБСИДИЙ
ФАКТИЧЕСКОЕ ОТСУТСТВИЕ ВЕДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ
АФФИЛИРОВАННОСТЬ НЕСКОЛЬКИХ ПОЛУЧАТЕЛЕЙ СУБСИДИЙ ДРУГ С ДРУГОМ
НУЛЕВОЙ ИЛИ НЕВЫСОКИЙ БАЛАНС

Источник: собственная информация

антикризисной поддержке распределяются огромные средства, несравнимо с Самарой (несколько десятков миллионов рублей ежегодно) и тем более с малыми городами и районами области. В Отрадном в 2011 году на поддержку предпринимательства было заложено из муниципального и областного бюджетов около 11,5 млн рублей, в Жигулевске — около 4,2 млн, в По- хвистневе и Октябрьске - по 3,3 млн, в остальных еще меньше, особенно в Новокуйбышевске (1,3 млн рублей) и Чапаевске (80 тысяч рублей).

По данным Евгения Борисова, в Чапаевске, Октябрьске, Тольятти, Нефтегорске соотношение выделенных областью и муниципалитетами средств составляет 85% на 15%, а в осталь- ных - 70% на 30%. Всего в 2011 году объем софинансирования со стороны области составил 210 млн рублей.

Кому и как помогают эти деньги, выяснить непросто. Из всех муниципалитетов, к которым обращалось «Дело» с вопро- сами, на них ответили только чиновники Отрадного, Чапаев- ска, Новокуйбышевска и Октябрьска. Судя по их информации, единственной формой финансовой поддержки, оказываемой предприятиям со стороны местных администраций (причем, не всех), является предоставление микрозаймов через МФО. В основном же деньги тратятся на некое «создание условий для предпринимательства».

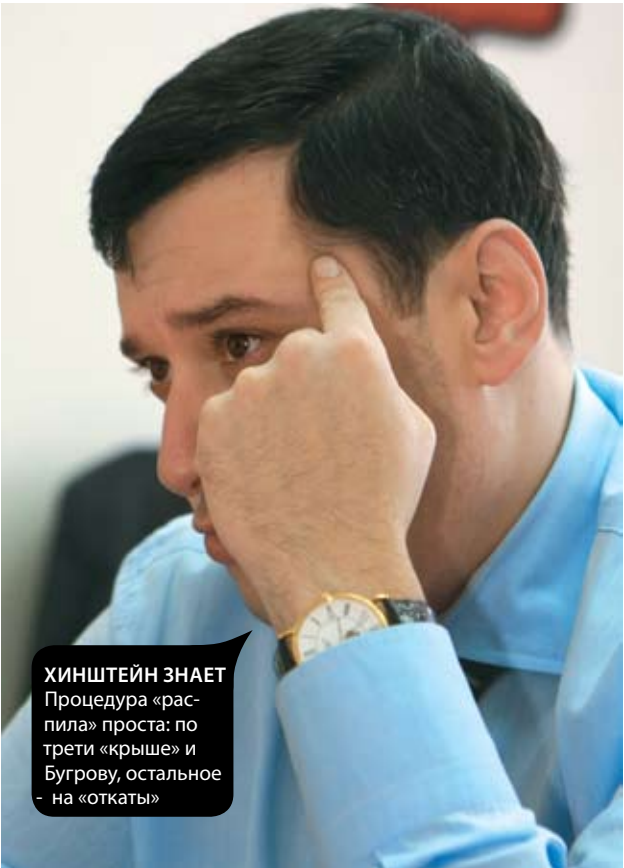
МАЛ ДА УДАЛ

«Один предприниматель в течение 10 месяцев нам не платил, потому что у него оказался расторгнут договор на поставку воды с администрацией. Мы хотели изъять его экскаватор, ко- торый был в залоге, но его угнали. Тогда мы помогли ему найти этот экскаватор, но он занял в другом месте деньги и рассчитал- ся с нами», - увлекательно рассказывает директор Фонда под- держки предпринимательства в Сызрани Мария Наприенко. Такие истории с детективным привкусом — будни для микро- финансовых организаций (МФО), созданных и реанимирован- ных за последние три года в большинстве муниципальных об- разований области. Сейчас их 25.

Их задача - выдавать микрозаймы (до 1 млн рублей) публи- ке, находящейся на периферии интереса банков и не способной поручиться за взятые деньги офис-центрами, автозаправками и дорогими авто. Декларируется, что МФО выдают микрозаймы быстро, гибко и без особых требований к обеспечению.

Как удалось выяснить «Делу» из разговоров с руководите- лями МФО, сумму до 500 тысяч можно получить и без залога. Гипотетически аферистам в таких условиях проще повернуть схемы по уклонению от возврата взятых в долг денег. Но все же, по сравнению с безвозвратными формами финансовой господ- держи предпринимательства, в случае с микрофинансировани- ем риски утечки средств значительно ниже. На этом поле глав- ные игроки – располагающиеся по одному адресу Самарский областной фонд микрофинансирования, выдавший в 2011 году микрозаймов на 143 млн рублей, и Гарантийный фонд под- держки предпринимательства.

Как говорит Евгений Борисов, за время своей трехлетней работы гарантийный фонд был профинансирован почти на 1 миллиард рублей. Он, прежде всего, выдает поручительства по кредитам коммерческих банков. По данным директора гаран- тийного фонда Михаила Герасимова, в 2010 году было выдано 208 поручительств на 573 млн рублей, а в 2011-м году их было



ХИНШТЕЙН ЗНАЕТ
Процедура «рас- пила» проста: по трети «крыше» и Бугрову, остальное - на «откаты»

302 на 959 млн рублей. Но более интересным направлением в плане контакта с живыми деньгами является для гарантий- ного фонда финансирование предпринимательских бизнес- проектов через предоставление займов микрофинансовым организациям. В 2010 году за счет средств фонда таковыми было профинансировано 177 (63,7 млн рублей) проектов и 317 (109,5 млн рублей) в 2011-м.

Если верить официальной версии, то в гарантийном фонде распоряжаются собственными ресурсами не менее эффектив- но, чем в банках. По данным Борисова, доля невозвратов по кредитам, по которым выступает поручителем гарантийный фонд, — капля в море. Всего 1,5-2%. «Учитывая, что капитали- зация гарантийного фонда за счет собственных средств увели- чивается, можно сказать, что средства, которые были выделе- ны областью и федеральным бюджетом, фактически остались в казне», - уверяет чиновник. По словам Михаила Герасимова, процент невозвратов со стороны МФО по займам, предостав- ленным им фондом, стремится к 1%, что является одним из лучших показателей в России. Якобы и со стороны заемщиков- предпринимателей, обращающихся в МФО, доля проблемных сделок также достаточно мала.

Так это или нет на самом деле, «Делу» проверить не удалось - раскрыть реестр компаний, получивших финансовую под- держку, Герасимов отказался без объяснения причин. Он лишь предоставил перечень из 13-ти МФО, которые финансируют предпринимательские бизнес-проекты из средств фонда. Из них только три организации раскрыли перед «Делом» карты: из Новокуйбышевска, Безенчука и Шенталы.

Как выяснилось, фонд Новокуйбышевска в 2010-2011 го- дах профинансировал 30 проектов на общую сумму 14,2 млн

рублей. Директор фонда Елена Анисатова утверждает, что в их организации нет проблемных кредитов и невозвратов, хотя некоторые известные «Делу» факты можно интерпретировать как признаки наличия проблем с заемщиками. К примеру, получившее финподдержку в 2010 году ООО «ВДВ-Винил» переименовалось в ООО «Полимер», а через два месяца прекратило деятельность через присоединение. ООО «Мастерок» Вячеслава Землянкина и Сергея Дементьева, зарегистрированное незадолго до получения кредита, примерно через год после получения средств прекратило деятельность таким же способом, зато за месяц до этого этими же лицами было зарегистрировано одноименное лицо. Еще одна фирма ООО «Сонар» сменила название. Наверное, это только видимость того, что фирмы заматают следы?

Хотя есть у новокуйбышевского фонда и проверенные клиенты. Взять хотя бы депутата местной городской думы Олега Вигулярного. Он регулярно получает на свою компанию «Гудвилл» микрозаймы. В 2010 году он занял 400 тысяч рублей под самый низкий в фонде процент - 14%, а в 2011 — 600 тысяч рублей по ставшей единой ставке 15% годовых. И только для него еще раз сделали исключение, выдав под 14% еще 500 тысяч на обеспечение муниципального контракта.

Безенчукский центр и шенталинский фонд выдают по 6-13 микрокредитов в год на небольшие суммы и, в основном, индивидуальным предпринимателям. По словам их руководителей Людмилы Поповой и Дины Щеблюдовой, просрочек и невозвратов у них нет, но в индивидуальных случаях практикуется вариант отсрочки погашения кредита, например, для сельхозпроизводителя она может составлять 3-6 месяцев.

Впрочем, риски, которые несут

ПУСТЯЧОК, А ПРИЯТНО

Сколько денег выделили городам на поддержку предпринимательства в 2011 году, млн рублей

	Из муниципальных бюджетов	Из областного бюджета, включая федеральные средства
Тольятти	22,2	125,5
Самара	22,4	52,2
Отрадный	0,48	11,1
Жигулевск	1,2	2,9
Похвистнево	0,5	2,8
Октябрьск	0,5	2,8
Сызрань	0,95	2,2
Кинель	0,76	1,77
Новокуйбышевск	0,4	0,93
Чапаевск	0,012	0,068

Источник: департамент развития предпринимательства МЭРИТА Самарской области

1,48

МЛРД РУБЛЕЙ
ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ
НАПРАВИТЬ НА СУБСИДИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ
В ТОЛЬЯТТИ В 2010-2015ГГ.



гарантийный фонд и МФО, не ложатся целиком на плечи бюджета, поскольку эти структуры зарабатывают сами. Гарантийный фонд берет за предоставление поручительства 2% от суммы обеспечения. Схема работы МФО заключается в привлечении возвратных средств из бюджетных источников (из гарантийного фонда под 10%, из муниципалитетов, в среднем, под 12%) и передачи их в виде микрозаймов предпринимателям под более высокую ставку, которая колеблется в диапазоне 12%-18% годовых. При грубом подсчете, у МФО остается разница в 1-8% годовых с каждого микрозайма.

Об эффективности работы ряда других ключевых институтов финансовой поддержки МСБ в Самарской области трудно судить либо в силу их молодости, либо специфики их финансовых инструментов, либо закрытости информации.

Скажем, самый профинансированный институт поддержки предпринимательства в регионе - Инновационно-инвестиционный фонд (ИИФ), который занимается доведением инновационных проектов до стадии их внедрения в производство. По данным Хасаева, только в 2010 году по линии ИИФ в качестве софинансирования из федерального бюджета было привлечено порядка 900 млн рублей. У фонда есть опыт работы по формированию и реализации крупных инновационных проектов стоимостью 10-20 млн евро. При его поддержке в 2007-2011 годах было организовано 14 инновационных производств, а по итогам его конкурсов 125 проектов получили финансовую поддержку. Но, увы, это одна из самых закрытых для анализа структур: в ИИФ отказались раскрыть «Делу» своих подопечных.

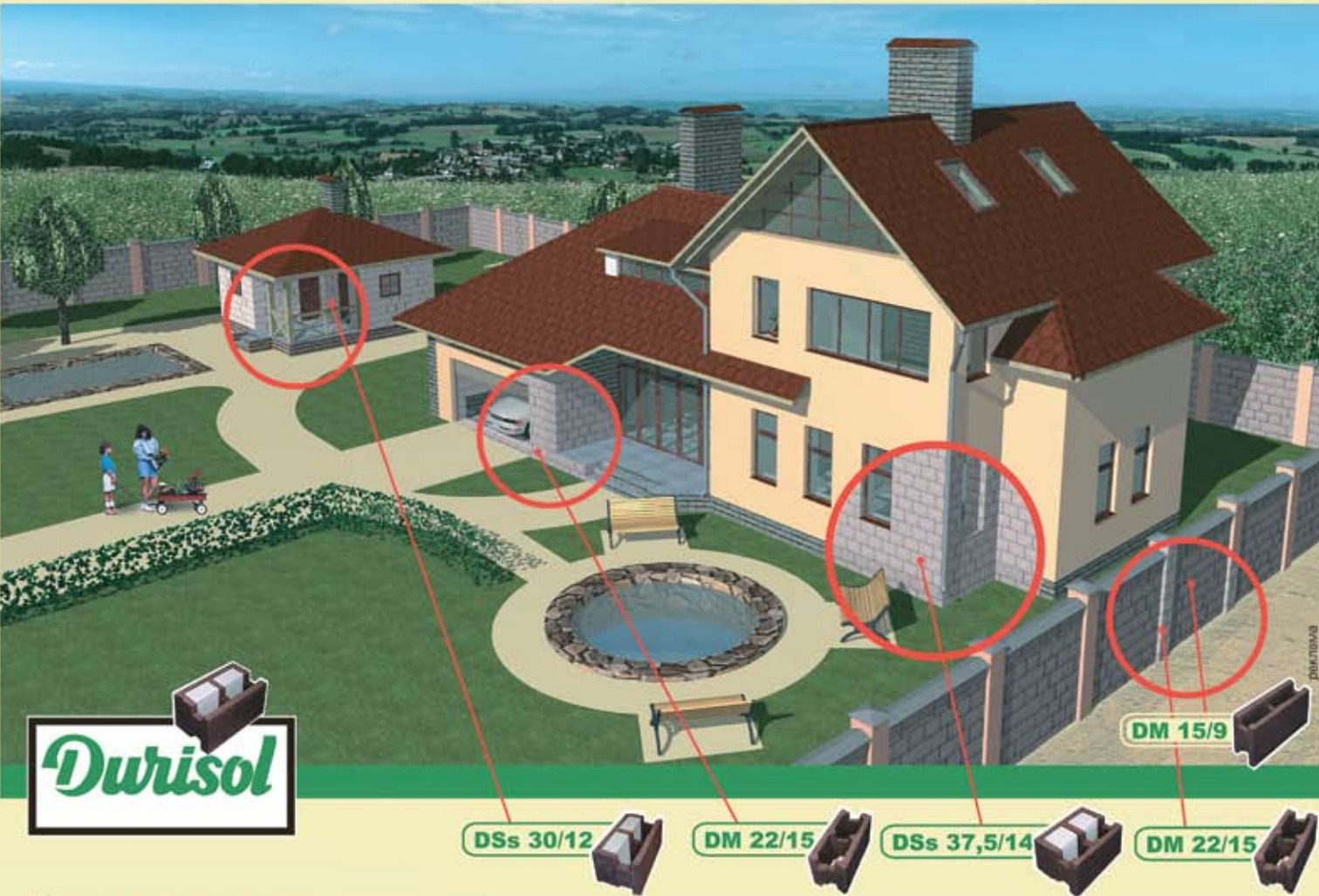
НЕТ ПРЕДЕЛА

Самый лакомый кусок бюджетного пирога для малых предпринимателей — это безвозвратные субсидии (гранты). Их в Самарской области выдает МЭРИТ, а из муниципалитетов - только Тольятти. Субсидии бывают разных видов: на создание бизнеса, на лизинговые платежи, для малых инновационных компаний, для микрофинансовых организаций и некоторые другие.

В прошлом году в областном правительстве планировалось «разыграть» субсидии для производителей товаров на экспорт, для чего уже были привлечены федеральные деньги. Но конкурс не состоялся из-за острого дефицита в регионе ориентированных на экспорт предприятий МСБ. И деньги остались в областной казне.

По словам Габибуллы Хасаева, благодаря крупным проектам по грантовой поддержке бизнеса на старте, реализованным департаментом развития предпринимательства областного МЭРИТ с 2008 по 2011 год, ежегодно создавалось от 400 до 1000 малых предприятий. «Точной статистики я не знаю, но могу предположить, что не все проекты, получившие государственную поддержку, были претворены в жизнь. Не все способны

ЗАО «ПоволжьеСтройКом»



Рациональная строительная система.

Можно построить все в комплекте из одного материала: • Дом. Гараж • Хоз. блок • Баня • Забор •

• ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ

Производится на основе природных материалов — щепы хвойных деревьев и портландцемента.

• ТЕПЛОСБЕРЕГАЮЩИЙ

Обладая высокими теплосберегающими характеристиками, стена из блоков Дюрисол имеет небольшую толщину (макс. 375 мм), что увеличивает полезную площадь внутри помещения.

• ЭКОНОМИЧНЫЙ

Меньшая трудоемкость и временные затраты при строительстве. При эксплуатации — снижение расходов на отопление.

• ДОЛГОВЕЧНЫЙ

Монолитная конструкция стен обеспечивает необходимую жесткость каркаса всего здания.

• СТОЙКИЙ К АТМОСФЕРНЫМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ

Материал выдерживает резкие перепады температур, не впитывает влагу.

г. Самара, Московское ш., 81 б, оф. 4-7
тел.: 372-24-65 (66,67)
моб. 8-927-016-10-501

ЗАО

«ПоволжьеСтройКом»



создать бизнес и выжить в конкурентной среде. Это нормально для любой страны с развитой рыночной экономикой. И не нужно требовать, чтобы все проекты были успешные», - защищается Хасаев. Интересно, что, по словам Хетага Тагаева, из получивших субсидии по линии мэрии Тольятти успешно работают порядка 60% компаний при том, что хорошим бы считался результат, даже если бы это была только треть.

Специалист по разоблачению коррупции господин Хинштейн далек от мысли, что где-либо выделение субсидий принципиально отличается от Тольятти и не сопряжено с коррупционными схемами. Евгений Борисов и Габибулла Хасаев, дистанцируясь от тольяттинского скандала, указывают, что конкурсные процедуры в Тольятти целиком курировала мэрия. Борисов называет тольяттинский случай системным сбоем и утверждает, что никакие другие примеры злоупотреблений среди других чиновников области ему неизвестны. «По моему мнению, тольяттинские чиновники допустили серьезную ошибку в организационном плане. Если мы всегда проводили очный конкурс (и, поверьте, после дня публичных заслушиваний уже на трех вопросах можно раскусить «пустышку»), то в Тольятти комиссия принимала решения только по документам.

Хотя мы давали муниципалитету рекомендации проводить конкурс очно и коллегиально, нас не услышали», - разводит руками Борисов. «Виновные, которые допустили грубые финансовые нарушения, элементы нецелевого использования бюджетных средств, протекционизм, выражающийся в выделении средств аффилированным лицам, безусловно, должны понести наказание, - твердо говорит Хасаев, но саму систему пытается оправдать. - Мы многие рыночные механизмы только начинаем осваивать. Это сложный, тернистый путь познания. Ошибки здесь есть и будут. Не все предприниматели мягкие, пушистые и законопослушные люди. Нам пришлось судиться, обращаться за помощью в правоохранительные органы, но это неизбежные издержки процесса развития».

СВОИ ЛЮДИ

«Издержки» найти не трудно. «Дело» проанализировало областной сводный реестр 2009 года, по которому 445 субъектов малого предпринимательства получили из

БЕЗ ПРИЧИНЫ
Отказался раскрыть реестр компаний, получивших финансовую поддержку, Михаил Герасимов



областного бюджета различные субсидии размером от 15 тысяч до 1,2 млн рублей каждый.

Даже беглый взгляд на фигурантов списка «счастливицов» оставляет немало вопросов. Например, стоит задуматься о том, почему некоторые получатели областных субсидий через год-два канули в Лету. Скажем, оказались ликвидированы ООО «Отраденские полуфабрикаты», самарское ООО «ПортЛайн». Признаны банкротом ООО «Промсвязь», ООО «РикленМет», ООО «Стеклоконструкции», ООО «Техпром-Электро». Исключены из ЕГРЮЛ как недействующие ООО «ДиКаДа» и ООО «Мустэк», появившиеся незадолго до получения субсидий. Кто-то прекратил существование через присоединение, например, самарские ЗАО ТД «Нефтехимкомплект», ООО «РПГ Ларец», ООО «Рыбная база», новокуйбышевское ООО «Мастерок». Кто стоит за этими и другими компаниями - лжепредприниматели, зарабатывающие на защите «липовых» бизнес-планов сотни тысяч рублей, или просто неудачники - решать специалистам. По словам Хинштейна, если компания, получив средства из бюджета, в короткий срок после этого исчезает путем ликвидации или банкротств - это серьезный сигнал и повод для внимательного изучения.

Вызывает вопросы целесообразность выделения областных субсидий компаниям, следы которых уходят в Москву или другие города нашей необъятной Родины. Например, почему деньги из областного бюджета Самарской области получило ЗАО ЛК «Финансовые технологии», входящее в московскую ГК «Лидер»? Зачем профинансированное ООО «Агропродукт» вскоре после получения субсидии сменило самарский адрес на московский, а ООО «КНТ» прописалось в Челябинске? Пошла ли впрок Самарской области поддержка ООО «Трэс», которое слилось с питерским ООО «Респект», или, скажем, ООО «БизнесТрансСервис», которое присоединилось к самарскому ООО «Транзит», немедленно сменившему адрес регистрации на московский? Разумеется, подозревать кого-то в сознательном нечестном умысле только на основании смены юридического адреса компании не стоит, но разве не повод для раздумий столь «непатриотичное» поведение?

Впрочем, к сожалению, не только отсутствие патриотизма заставляет недоумевать в некоторых случаях. Специалисты считают одним из признаков выдачи субсидий по протекции - аффилированность нескольких получателей друг другу. Все элементарно: у организаторов схемы «распила» бюджетных средств просто не может быть безграничного числа доверенных людей.

В 2009 году было несколько примеров, когда получателями субсидий являлись по несколько компаний, связанных с одними и теми же лицами. Например, сразу несколько субсидий получил предприниматель Валерий Серенков из Безенчука, известный как фаворит

муниципальных торгов. На подконтрольные ему ООО «Висла», ООО «Евротел» и ООО «СВ» поступило в общей сложности более 710 тысяч рублей. Самарский предприниматель Игорь Синицин оформил субсидии на свои ООО «Элит-дизайн» и ООО «С.О.Оптикал Трейд Ко.Лтд», Алексей Пшеничников - на тольяттинское ООО «Здравый смысл» и самарское ООО «ЕвроМашКомплект», Светлана Тарасова - на зарегистрированные в Самаре по одному адресу ООО «Дресс-код» и ООО «Комильфо Арт». В числе освоивших бюджетные средства - учрежденные в партнерстве со Станиславом Сайко самарские компании ЗАО «Фито-Ресурс» и ООО «Дельта», а также принадлежащие семье Бербец ООО «Монолит» и ООО «Маяк» из села Тростянка Богатовского района.

Есть случаи, когда одна и та же компания получала по несколько субсидий в год. Так отличились жигулевское ООО «Смак» (Сергей Глинских, Олег Волков, Людмила Кондратьева, Татьяна Дебердеева и Владимир Балясин), самарские ООО ИТЦ «Энергосистема» (Дмитрий Лиликин), ЗАО «Связь-Холдинг» (Дмитрий и Ирина Афоины).

«Делом» были обнаружены единичные случаи, когда субсидии получали люди, близкие к местным администрациям и инфраструктуре поддержки предпринимательства. К примеру, бюджетные деньги выиграло курирующее кладбище Отрадного ООО «Горразнобыт», принадлежащее Юрию Крайнову, который вместе с покойным супругом главы города Нины Вишняковой Сергеем являлся соучредителем городской федерации бокса. Также обладателем гранта стало большегрузное ООО «Мозаика» Елены Очкуровой, являющейся соучредителем районного НП «Объединение по содействию предпринимателям».

Анализируя реестр, нельзя не «порадоваться» за крупные компании и бизнес-группы, которые в статусе субъектов малого предпринимательства умудряются получать субсидии на свои отдельные фирмы. Копилку холдинга «Версиво» дополнили ООО «Алюма-декор» и ООО «Версиво-ламинат». Помогли бюджетными деньгами таким «малышам», как ООО ИК «Спектр недвижимости» и ООО ПП «Х-Транс», ГК «Эковоз», «СК «Самаражиливест».

НАИЗНАНКУ

В нынешнем году областное МЭРИТ проведет сразу несколько новых конкурсов по предоставлению субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства. Здесь и помощь с возмещением затрат на производство и услуги, и гранты на создание собственного бизнеса, и субсидии инновационным компаниям. Однако на каких именно условиях будут выделяться деньги из областного бюджета - до сих пор непонятно. Тольяттинский ли скандал тому виной, вопросы ли по результативности и прозрачности предыдущей деятельности министерства в этом направлении, смена ли руководства МЭРИТ является причиной - однако чиновники, похоже, всерьез задумались о несовершенстве механизмов распределения бюджетной помощи бизнесу. Областные власти объявили о готовности публично обсудить с общественностью предложения по изменению действующих либо разработке новых нормативных правовых актов, регулирующих вопросы предоставления субсидий. Исчезнут ли после этого из кабинетов «волшебники»?

- Виктория Антонова



Кредиты малому и среднему бизнесу

Кредит на пополнение оборотных средств

- > Доля товара в обороте в обеспечении кредита - до 100%
- > Оперативные сроки рассмотрения заявки - от 1 до 5 дней
- > Консультации персонального менеджера

КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)
Лицензия Банка России №2707 от 23.11.2005 г.

www.lockobank.ru

ПОЙМАЛИ ВОЛНУ

Артем Маслов объяснил, почему 2011 год стал «золотым годом» финансовой системы

» - С какими результатами закончил 2011 год самарский региональный центр БАЛТИНВЕСТБАНКа?

- Для нас, как, впрочем, и для всей банковской системы год был удачным. По сравнению с 2010 годом он был более динамичным. Мне очень приятно констатировать факт, что темпы роста показателей Самарского филиала БАЛТИНВЕСТБАНКа превышают среднерыночные практически по всем направлениям бизнеса. Очень хорошо мы приросли в розничном секторе, улучшив результат 2010 года более, чем в 2 раза. Это связано с тем, что банк вовремя вывел на рынок адаптированные по стоимостным и прочим параметрам программы, своевременно уловив рыночную конъюнктуру. Иногда мы шли даже впереди рынка, делая наши программы более удобными для клиентов. Другой важной причиной успеха стал тот факт, что в период кризиса мы смогли выстроить и сохранить сеть продаж. Филиал БАЛТИНВЕСТБАНКа является региональным центром и управляет пятью дополнительными офисами в Самаре, а также подразделениями в Татарстане, Башкортостане, Перми, Саратове и Тольятти. Все точки открывались в 2008 году, причем основная часть в самый разгар кризиса, в то время, когда многие коллеги сворачивали региональные проекты. И логика в их действиях на самом деле была: в конце 2008 года трудно было представить себе, что будет представлять из себя банковская система, причем не только России, но и мира, сохранится ли продуктовая линейка в докризисном виде и, что потребуются для ее реализации в будущем. Поэтому создание сети во многом было волевым решением акционеров БАЛТИНВЕСТБАНКа. Сейчас, оглядываясь назад, можно с уверенностью говорить о том, что решение было принято совершенно правильное. За период кризиса мы смогли спокойно отладить организационные и технологические процессы в сети. И в тот момент, когда рынок потребовал определенный продукт, мы оказались готовыми предоставить его потребителю как с географической, так и с



технологической точек зрения. И результат не заставил себя ждать. - Вы сейчас говорите о розничном кредитном портфеле. А как БАЛТИНВЕСТБАНК развивался в корпоративном сегменте? - Работа с корпоративными клиентами всегда рассматривается в БАЛТИНВЕСТБАНКе как одно из основополагающих, приоритетных направлений. Поэтому результат 2011 года и в этом сегменте более чем достойный: показатели 2010 года улучшены практически на 60%. Как и в розничном секторе, секрет успеха заключается в том, что мы одни из первых смогли поймать волну изменения конъюнктуры рынка, когда экономика страны начала перестраиваться с кризисных рельсов на рыночные. В результате мы были готовыми к тому, чтобы удовлетворить возросшие потребности клиентов в финансовых ресурсах и услугах. Конечно, корпоративный клиент более инертен в принятии решений, так как физические лица действуют в этом плане более эмоционально и мобильно. Поэтому-то 2011 год и стал для многих предприятий годом реализации проектов, начало которых было положено в конце 2009 — начале 2010 годов. Хороший результат показал

и прирост пассивов в корпоративном секторе. Это плоды вовремя проведенной клиентской работы и результат активной политики Банка. Дело в том, что заемщики — корпоративные клиенты - как правило, предпочитают пользоваться полным комплексом услуг банков. - Для многих банков серьезной проблемой посткризисного периода являлась реализации доставшихся от заемщиков залоговых активов. Насколько эта проблема актуальна для БАЛТИНВЕСТБАНКа? - Да, действительно, этот вопрос был актуален полтора, два года назад. Однако на сегодняшний день на балансе банка фактически не осталось непрофильных активов, доставшихся от заемщиков. Активную работу в этом направлении мы начали еще в 2010 году, когда фактически заново начал формироваться рынок тех или иных активов. В этот период вместе с оживлением экономики со стороны бизнес-сообщества начал проявляться спрос на движимое и недвижимое имущество производственного, торгового и других назначений. Завершить в основной своей массе этот процесс удалось в прошлом году. Мы смогли извлечь уроки из опыта 2008-2009 годов. Тот незначительный объем просрочки по посткризисным кредитам, который на сегодняшний день есть в филиале, носит единичный и, скорее, технический характер. - Сколько всего составляет объем просроченной задолженности Самарского филиала БАЛТИНВЕСТБАНКа? - Общий объем просроченной задолженности в настоящий момент не превышает 2%. - Исходя из Ваших слов, складывается ощущение, что сейчас в банкинге наступил «золотой год» и любой финансовый продукт востребован рынком? - Действительно, если проанализировать развитие банковской системы в 2011 году, появляется ощущение сплошного позитива. Особенно это было заметно в первой половине прошлого года. На события конца года оказали влияние как негативный информационный фон, в основном исходивший из Европы, так и ряд субъективных факторов. В прошлом году

филиал преодолел рубеж совокупного кредитного портфеля в размере 5 миллиардов рублей. Определяя в начале года целевые ориентиры для филиала, именно этот показатель представлялся мне знаковым и психологически важным. - Если сравнивать докризисную динамику роста с прошлогодними показателями, когда филиал развивался активной? - Сравнивать эти показатели не совсем корректно потому, что фактически это были два разных филиала. Например, в 2008 году мы только приступили к формированию сети операционных офисов в Приволжском федеральном округе. - Насколько рентабельна сейчас сеть БАЛТИНВЕСТБАНКа? - Это еще одна важная веха в жизни филиала. Одним из наиболее значимых результатов 2011 года стал тот факт, что сформированная нами сеть офисов стала не просто рентабельной, но и дает очень хорошие результаты. То, что на момент создания сеть работала с отрицательным результатом, являлось, с одной стороны, спецификой любого инвестиционного проекта, с другой стороны, на это не могло не оказать влияние и время ее создания. Тем более, что большинство офисов филиал открывал в кризис, когда спрос на кредитные продукты практически отсутствовал. Сейчас ситуация кардинально поменялась, и сеть не дотируется самарским филиалом, а наоборот, улучшает его финансовые показатели. - В Самарской области БАЛТИНВЕСТБАНК, помимо столицы региона, присутствует также в Тольятти. Оправданы ли тольяттинский банковский рынок от кризиса? - Тольяттинская площадка также развивается неплохими темпами. У нас здесь сформировался пул хороших клиентов. Это, в частности, крупнейшая тольяттинская сеть АЗС — «ВИС-сервис», группа компаний «Гранд Тойс», продвигающая сеть магазинов игрушек «Бегемот», и другие. Тольяттинский рынок обладает определенной спецификой. До кризиса здесь были очень сильны позиции другого крупнейшего игрока на банковском поле города. Однако из-за высокого объема просроченной задолженности этот банк снизил активность в Тольятти, из-за чего в определенный момент времени начали испытывать определенный дискомфорт и добросовестные клиенты. Коммерческие банки воспользовались сложившейся ситуацией и сейчас активно работают с такими клиентами.

Генеральный лицензиат Банка России №3176. Репортаж

- В связи с выходом сети на точку безубыточности есть ли планы у филиала по ее расширению? - В 2012-м пока нет. Причем это касается не только Поволжья, а политики БАЛТИНВЕСТБАНКа по всей России. Сейчас перед нами ставятся другие задачи. Основной упор будет сделан на повышение внутренней эффективности работы банка, модернизацию его технической базы, ну и, конечно же, на дальнейшее улучшение качества обслуживания клиентов. - Вы уже сказали, что по некоторым продуктам БАЛТИНВЕСТБАНК стал более лояльно относиться к клиентам. Не проводите ли Вы аналогий нынешней ситуации с 2007 -2008 годами, когда казалось, что рынок находится на подъеме и банки также более чем лояльно подходили к оценке заемщиков? - Я согласен, что излишний оптимизм может быть обманчив, особенно в ситуации, когда нет четкой уверенности в том, как будет развиваться ситуация на европейских рынках. Конечно, прогнозы негативного развития событий имеют право на существование. Но я более склонен к сдержанно-оптимистичному варианту. Понятно, что темпов прироста, который был продемонстрирован банками в 2011 году, скорее всего, уже не будет. В основном сейчас банки финансируют те проекты, которые были начаты еще в 2010-2011 годах. Новых проектов пока единицы. Здесь сказываются как экономические, так и политические причины. В то же время базовые принципы экономического развития, принятые предпринимательским сообществом, в ближайшее время сохранятся. - Будет ли, по Вашим прогнозам, продолжена тенденция повышения ставок по вкладам и, соответственно, по кредитам, что можно было наблюдать в конце прошлого года? - Ситуация конца прошлого года во многом носила искусственный характер и была вы-

звана созданием профицита бюджета. Целью таких шагов могли стать рекордно низкие темпы инфляции, которая по прошлому году была на уровне 6%. В результате это обернулось дефицитом денежной массы. По законам экономики, банки были просто вынуждены поднимать цены на тот продукт, который стал дефицитом. К концу года ситуация стабилизировалась, но система обладает определенной инертностью. Процентные ставки по вкладам уже выросли, поэтому снижать цену размещения пока никто не может. Снижаться она будет постепенно. - С точки зрения заемщика, лучше брать кредит сейчас или надо дожидаться падения ставки по кредиту? - Все зависит от задачи конкретного заемщика. Сказать, что завтра кредиты будут существенно дешевле, нельзя. Конечно, могут немного упасть ставки, но одновременно - вырасти цены на целевой объект заимствования. Думаю, после выборов уровень инфляции подрастет. Во многом она сдерживалась искусственно, за счет регулирования цен на ресурсы госмонополий. Ведь у этих компаний тоже есть свои инвестпрограммы, которые надо чем-то финансировать, и сдерживать цены до бесконечности они не в состоянии. - Планирует ли БАЛТИНВЕСТБАНК вывести на рынок новые финансовые продукты? - В этом году мы планируем оптимизировать направление потребительских кредитов. В отличие от других направлений розничного кредитования, таких как автокредитование и ипотека, данная программа требует серьезной технической поддержки. Этот продукт более технологичен и мобилен. В 2012 году у нас завершается внедрение определенных программных комплексов, и после периода тестирования мы сможем вывести продукт на рынок. - Ранее Вы заявляли о планах развития ипотеки на первичном рынке за счет совместных программ со строительными компаниями. Началась ли реализация подобных проектов? - Программа находится в стадии доработки. В частности, соответствующие переговоры идут с группой «Град», которая является нашим корпоративным клиентом. В числе наших клиентов есть и другие строительные компании, с которыми мы планируем совместно работать. Так что планов, как всегда, много. Уверен, внешняя конъюнктура будет способствовать их успешной реализации!

ОАО Банк АББ предлагает новую линейку кредитных продуктов для субъектов малого и среднего бизнеса: Бизнес-помощь, Бизнес-капитал, Бизнес-стандарт, Бизнес-ипотека, Бизнес-универсал, Бизнес-овердрафт. С полным перечнем кредитных продуктов можно ознакомиться в офисах, по телефону, на сайте, по электронной почте, в корпоративном микроблоге или у ИСQ-консультантов ОАО Банк АББ

← простые
аББ-бизнес
→ кредиты

Кредит «Бизнес-стандарт»

Целевое назначение
пополнение оборотных средств,
финансирование текущей деятельности

Сумма
от 1 до 10 млн рублей

Срок
до 2 лет

Ставка
от 13% годовых

Форма предоставления • кредит, возобновляемая кредитная линия

Срок кредита • до 2 лет, с графиком погашения начиная не позднее, чем с 6 месяца пользования кредитом • Срок кредитной линии • до 2 лет, с траншами от 30 дней до 6 месяцев
Ставка годовых • первый год – при сроке кредитного договора до года включительно – 13%, свыше года – 14%, второй год – ставка рефинансирования ЦБ РФ плюс разница между первоначальной ставкой по кредиту и ставкой рефинансирования ЦБ РФ, действующей на день выдачи кредита • при отказе от страхования залога ставка по кредиту увеличивается на 0,3% для недвижимости, на 1% для иного обеспечения • при предоставлении кредита в форме возобновляемой кредитной линии ставка увеличивается на 0,5% • при направлении всех средств, поступающих в пользу заёмщика, на расчётный счёт, открытый в ОАО Банк АББ, ставка снижается на 0,8% • при наличии у руководителей и/или собственников заёмщика и/или родственников данных лиц вкладов в ОАО Банк АББ в совокупной сумме не менее 10% от суммы кредитного продукта ставка снижается на 0,2% • при наличии в обеспечении векселя, депозита или вклада ставка рассчитывается как ставка залога, увеличенная на 4%, но не менее 2/5 ставки рефинансирования ЦБ РФ • при наличии смешанного залога ставка рассчитывается как средневзвешенная величина Комиссия • 0,3% от суммы кредита (лимита кредитной линии) единовременно или равными долями в течение первых 3 месяцев пользования кредитом
Страхование • отдельных предметов залога (при необходимости)
Требования к заёмщику • соответствие критериям малого или среднего предпринимательства, согласно законодательству РФ, период деятельности не менее 3 месяцев
Обеспечение по кредиту • залог имущества, принадлежащего заёмщику или третьему лицу, поручительство руководителя и/или собственников общества
Дополнительные условия • выдача кредита возможна до момента государственной регистрации договора залога недвижимости, при этом взимается единовременная комиссия в размере 5000 рублей
Условия погашения • график погашения кредита и сроки траншей в рамках кредитной линии устанавливаются с учётом целевого использования кредита и специфики бизнеса заёмщика, досрочное погашение без ограничений, взимания комиссии и штрафных санкций
Штрафные санкции • при несвоевременном возврате суммы кредита – 0,1% от непогашенной в срок суммы кредита за каждый день просрочки, в случае несвоевременной оплаты процентов за пользование кредитом – 0,1% от суммы неуплаченных в срок процентов за каждый день просрочки, в случае несвоевременного внесения комиссии – 0,1% от суммы неуплаченной в срок комиссии за каждый день просрочки
Указанные условия действительны по состоянию на 30.06.2011



Самара ул. Мишурина, 19в, ул. Советской Армии, 127, Московское шоссе, 17, станция метро «Вертикаль», (ТОЦ «Вертикаль»), (846) 276 42 42 Новокуйбышевск проспект Победы, 1х; (ПЦ «Сити-Парк»), (84635) 77 000 Тольятти ул. Голосова, 28а, Молодёжный бульвар, 1, ул. Ворошилова, 33, ул. Автостротелей, 61, ул. Революционная, 32, ул. Держинского, 76, (8482) 407 407, abb@avb.ru, twitter.com/bank_avb, [facebook.com/bank_avb](https://www.facebook.com/bank_avb), 630-330-526, 631-944-842

Реклама

ОАО Банк АББ, ген. лицензия №23 ЦБ РФ

НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПОЛУЧИЛИ ПРИЗНАНИЕ

Самарские офтальмологи успешно выступили на крупнейшем международном конгрессе, посвященном хирургии катаракты



В феврале 2012 года в Праге состоялось крупное международное офтальмологическое событие – 16-ый Зимний Конгресс

Европейского общества катарактальных и рефракционных хирургов (ESCRS). Офтальмологи всего мира обсуждали новейшие достижения в хирургии катаракты. Была представлена интереснейшая научная программа, которая включала в себя доклады по последним клиническим разработкам, практические занятия, лекции, курсы, видеопрезентации, что дало возможность узнать все самое новое, передовое, сравнить с существующей практикой, рассказать о своих достижениях и наметить пути дальнейшего совершенствования хирургии катаракты.

На форуме Россия была представлена тремя устными докладами. Из них два доклада были представлены научными работами доктора медицинских наук Сергея Стебнева с соавторами и были посвящены вопросам хирургии катаракты с имплантацией новейшего искусственного хрусталика «АкриСерт». Учитывая абсолютную новизну и важность проблемы, самарским офтальмологам предоставили время для двух устных докладов в самом большом конференц зале конгресс-центра. Делегаты 16 Конгресса с большим интересом выслушали доклады, было много интересных вопросов и обменов опытом. Безусловный успех доложенных научных работ доказал их высокий научный уровень.

Искусственный хрусталик «АкриСерт» - это новейшая разработка 2011 года крупнейшей американской фирмы «АЛКОН», являющейся мировым лидером по производству искусственных хрусталиков. Отличительной особенностью данной модели является то, что высококачественный мягкий искусственный хрусталик «заряжен» еще в заводских условиях в специальный контейнер, непосредственно из которого производится имплантация хрусталика в глаз. До этого все мягкие искусственные хрусталики перед операцией сворачивались и размещались хирургом в контейнер, что всегда таило в себе потенциальную опасность повреждения, деформации и инфицирования



хрусталика. Новая технология хрусталика «АкриСерт» позволяет полностью исключить эти отрицательные моменты имплантации.

Хрусталик «АкриСерт» изготовлен из биосовместимого акрила с высоким показателем преломления, что позволило получить сверхтонкую и эластичную линзу с идеально гладкой поверхностью и безупречной прозрачностью. Такие характеристики позволяют имплантировать линзу в глаз через прокол в 2.0-2.2 мм. Хрусталик «АкриСерт» имеет прямой край на 360 градусов для предотвращения развития вторичной катаракты; обеспечен оригинальными ультрафиолетовым и желтым фильтрами; его плоская асферическая задняя поверхность позволяет всем лучам света фокусироваться строго в одной точке на сетчатке; оригинальная технология Anti-Glare (анти-блик) устраняет ослепление яркими источниками света и уменьшает сферические аберрации (искажения, блики и засветы). Зрение с такой линзой отличается лучшим качеством и контрастностью даже в вечернее время суток. Система крепления линзы создана по технологии Slimplant и StableForce, что обеспечивает стабильное положение линзы в глазах любого размера.

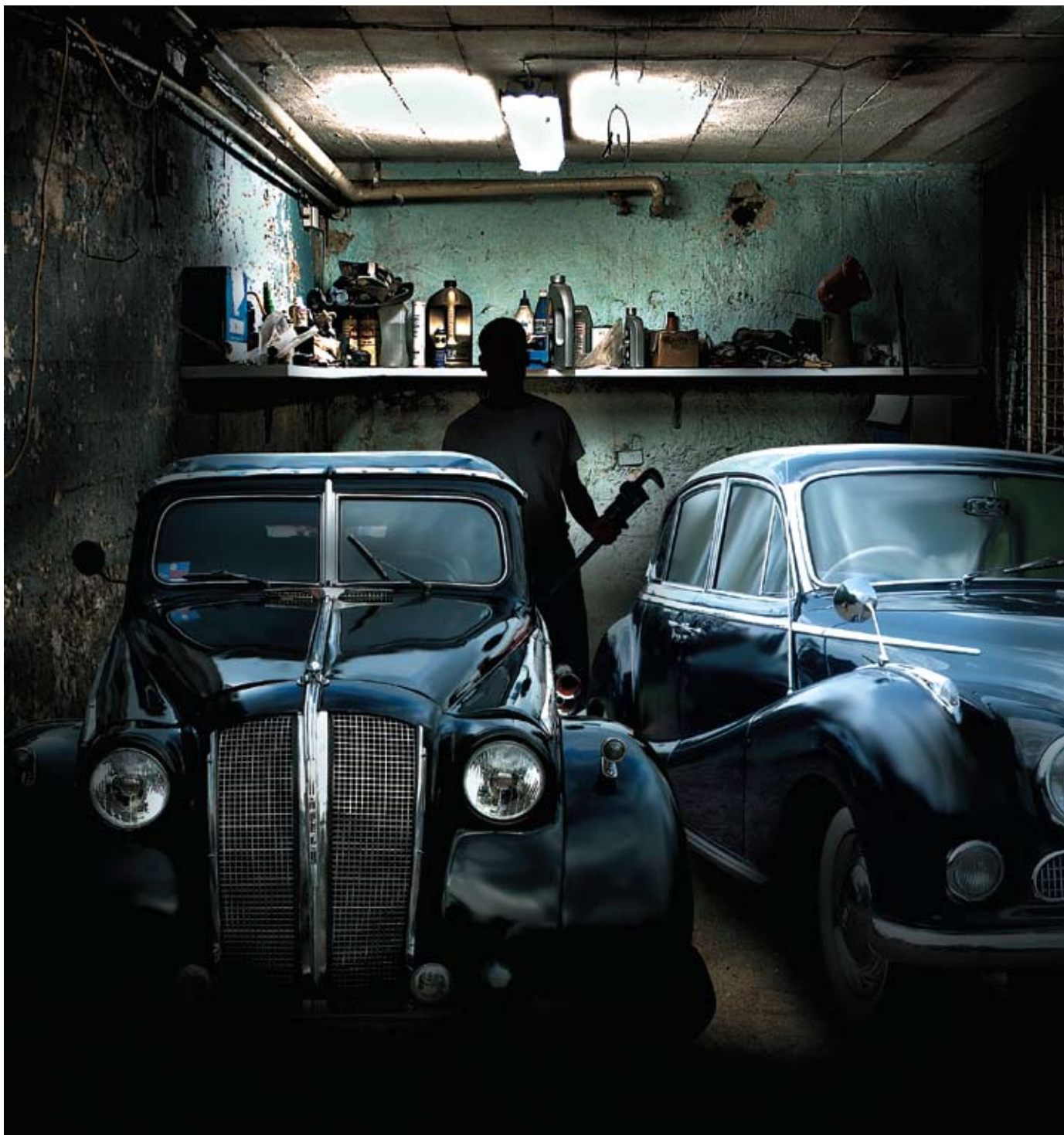
Для получения максимального оптического эффекта при имплантации ис-

кусственного хрусталика «АкриСерт» необходим точнейший индивидуальный расчет силы искусственного хрусталика. В клинике «ХИРУРГИЯ ГЛАЗА» этот расчет производится на новейшем аппарате «LENSTAR LS900» швейцарской фирмы «HAAG-STREIT», не имеющем аналогов в настоящее время. Прибор выполняет одновременно девять различных измерений на зрительной оси глаза и, используя «формулы расчета четвертого поколения», обеспечивает фантастическую точность расчета искусственного хрусталика «АкриСерт». Аппарат с такими функциями - единственный в Самарской области.



Имплантация новейшего искусственного хрусталика «АкриСерт» (США) доступна для пациентов Самарской области в клинике «ХИРУРГИЯ ГЛАЗА»

Адрес клиники «ХИРУРГИЯ ГЛАЗА»: г. Самара, ул. Самарская, 25, Тел. (846) 310-13-42 Лицензия ЛО-63-01-000944 от 03.09.2010 г.



Игроки

ВЫЙТИ ИЗ МРАКА

КОМУ ПРИНАДЛЕЖИТ САМАРСКАЯ
АВТОТОРГОВЛЯ И ПОЧЕМУ ЭТОТ РЫНОК ДО
СИХ ПОР ПРЯЧЕТСЯ В ТЕНИ

Политическая обстановка такова, что у нас нет уверенности в завтрашнем дне», - жалуется Андрей Лешков, соучредитель ряда компаний, входящих в крупнейший региональный автоторговый холдинг «Самарские автомобили» (СА). Неуверенностью Лешков склонен объяснять непрозрачность структуры собственников СА, некогда входивших в ныне почившую в бозе группу компаний СОК. Ни сам СОК, ни его СА никогда не отличались любовью к публичности, а сегодня, когда бенефициар развалившейся группы Юрий Качмазов скрывается от Интерпола в дубайских кальянных, таинственность и вовсе стала отличительной чертой бывших СОКовских активов. Впрочем, понятная система владения и открытая финансовая деятельность не в моде у многих владельцев региональных автоторговых компаний. Несмотря на то, что времена бандитских войн за этот рынок давно миновали, целый ряд его игроков по-прежнему предпочитают «гонять с выключенными фарами». До сих пор разобраться в запутанных следах, которые оставляют на песке «колеса» автодилеров, мягко говоря, непросто. Почему?

ВЕРШИНЫ В ТУМАНЕ

«Каждый предприниматель заинтересован в сохранении бизнеса, но задачи прятаться ни у кого нет, тем более, что почти в каждом случае собственник обществу известен», - улыбается Андрей Лешков. Сам он выступает на подиуме регионального дилерского шоу-рума сразу в нескольких ипостасях. Лешков - директор ООО «Самара Авто», дилера Toyota, но еще и совладелец ООО «Самарские автомобили-ЮГ» (Volkswagen, Peugeot, Hyundai), ООО «Самарские автомобили-Люкс» (Infiniti), ООО «Самарские автомобили-ЮГ М» (Mitsubishi), ООО «Самарские автомобили-М Север» (Mitsubishi), ООО «Самара

Моторс» (Ford), ООО «Аврора-Авто-Центр» (Toyota). Все эти компании - осколки автоторговой империи, созданной когда-то Юрием Качмазовым, но никогда ему официально не принадлежавшей. О том, кто сегодня, после того, как хозяин СОКа избавился от множества российских активов, «крутит баранку» дилерского бизнеса развалившейся ГК, можно только догадываться. Впрочем, хотя бы понятно - какие доходы это приносит.

СОКовские дилерские активы традиционно считали сконцентрированными в группе компаний «Самарские автомобили». Она и сегодня, после того, как сам СОК приказал долго жить, позиционирует себя как объединенный холдинг. На официальном сайте СА указано, что группа является официальным дилером таких марок, как Infiniti, Volkswagen, Nissan, Mitsubishi Motors, Peugeot, Ford, Geely, Hyundai. Продающие эти бренды компании («Самарские автомобили» с приставками: «-Юг», «-Люкс», «-ЮГ М», «-М Север», «-Н»; «Самара Моторс», «Эксперт Авто», «СамКар») официально принадлежат одним и тем же людям (см. с. 52, 54): уже упоминавшемуся Андрею Лешкову, Мадине и Артуру Гашимовым, Владиславу и Александру Новиковым, Любови Макаренко. Как считают эксперты, интересы Юрия Качмазова в этой кампании представляет как раз Лешков, выступающий в



качестве номинального владельца. Гашимовы - наследники бывшего собственника СА - Юрия Гашимова, убитого в 2002 году, после чего группа оказалась под контролем СОКа. Владислав Новиков (Александр Новиков представляет его интересы в ООО «Эксперт-Авто») - один из топ-менеджеров Юрия Га-

Диверсификация

ВАЗ В ПОМОЩЬ

ОБОРОТ МНОГИХ ДИЛЕРОВ ИНОМАРОК
ФОРМИРУЮТ ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЕЙ ВАЗ

Немало тольяттинских дилеров торгуют иномарками фактически в нагрузку к автомобилям волжского автозавода. Так поступает, например, ООО «Лига-Моторс» (Uz-Daewoo), 103 млн руб., принадлежащее Александру Малахову, Олегу Червоткину и Юрию Чагану. Основной оборот ЗАО «Полад-Авто» (Chery), принадлежащего Виктору

Попову, также формируют продажи Вазовской продукции (выручка 929 млн руб. в 2010 году). Известный дилер Вазы ООО «Крумб-Сервис» Павла Дроздова выбрала себе в дополнение бренд Fiat (выручка в 2010 г. 613 млн руб.). Евгений Ляшко усилил Suzuki не только Вазом и ЗАЗом, но и брендами китайских автоконцернов Lifan, Geely, Hama. Общие обороты его компании составили в 2010 году 1,1 млрд рублей.

ВЕСЬ ЦВЕТ ТОРГОВЛИ ИНОМАРКАМИ

Город	Brand	Компания	Владельцы/номинальные держатели*	Предполагаемые бенефициары
Самара	Kia	ООО "КИА Центр Самара"	Global Trust Invest AG (100%)	Качмазов Юрий
	Opel	ООО "VIP-Авто"		
	Cadillac	ООО "Альфа-Сервис"		
	Chevrolet			
	Lexus			
	Toyota	ООО "Самара Авто"		
	Citroen	ООО "Виват-Авто"		
	Chevrolet	ООО "VIP-АВТО"	Шабанов Сергей (100%)	
		ООО "ТД Меркурий"	Яремчук Юрий (84%), Моисеева Елена (16%)	
	Toyota	ООО "Самара Мехзавод Центр"	ЗАО "Самара-Авто"(87%), Лешков Александр(10%), Равинский Сергей (3%)	
		ООО "Аврора-Авто-Центр"	ООО "Самара-Авто" (60%), Лешков Андрей (40%)	
	Kia	ЗАО "Киа Центр на Московском"	Верютин Сергей (100%)	
	Volkswagen	ООО "Самарские автомобили-Юг"	Лешков Андрей (50%), Гашимова Мадина (22,5%), Новиков Владислав (22,5), Мака- ренко Любовь (5%)	Качмазов Юрий, Лешков Андрей, Гашимова Мадина, Новиков Владислав, Макаренко Любовь
	Peugeot			
	Hyundai			
	Infiniti	ООО "Самарские автомобили- Люкс"		
	Mitsubishi	ООО "Самарские Автомобили Юг М"		
	Geely	ООО "СамКар"		
	Ford	ООО "Самара Моторс"	Лешков Андрей (50%), Гашимова Мадина (22,5%), Гашимов Артур (15%), Макаренко Любовь (5%)	
	Nissan	ООО "Самарские автомобили-Н"	ООО "Верона" (50%), Гашимова Мадина (22,5%), Новиков Владислав (22,5), Макаренко Любовь (5%)	Качмазов Юрий, Гашимова Мадина, Новиков Владислав, Макаренко Любовь
	Hyundai	ООО "Эксперт - Авто"	Новиков Александр (100%)	Хивинцев Алексей, Владимир Наумов
	SsangYong	ООО "Эхо-Н"	Наумова Валентина (66,37%), Хивинцев Алексей (33,3%)	
	Jeep			
	Fiat			
	Chrysler			
	Dodge	ООО "Автомир Богемия Самара"	ЗАО "НП АвтоМир" (Москва)	Митько Александр (32,34%), Сатыев Евгений (32,34%), Груздев Николай (6,72%), Алексейчук Сергей (5,88%), Гулин Дмитрий (3,78%), Проскуряков Алексей (2,52%)
	Suzuki			
	Skoda			
	Ford	ООО "Автомир-Самара"		
	Volkswagen	ООО "Диверс Моторс Авто" (Москва)	Севрюков Игорь (50%), Севрюков Александр (50%)	
	Lend Rover			
	Jaguar			
	Mercedes-Benz	ООО "Самара-Моторс"	Мещеряков Игорь (50%), Кочережко Михаил (25%), Кочережко Ирина (25%)	Захаров Леонид, Быватов Сергей
	Audi	ООО "Арго-Моторс"	Егоршин Владимир* (51%), Быватов Сергей (24%), Захаров Леонид (25%)	
	Hyundai	ЗАО "Автосалон Арго"	Егоршин Владимир* (34%), Быватов Сергей (33%), Захаров Леонид (33%)	Руднев Илья
	Chery	ООО "Стоавто"	Горелов Андрей (100%)	
	Honda	ЗАО "Автоимпорт"	Хайруллин Рашид (100%)	
	Renault	ООО "АЗР Моторс"	Колинченко Владимир (51%), Кучма Андрей (49%)	
	Subaru	ООО "Азия-Авто"	Логинов Михаил (50%), Мутилин Владислав (50%)	

* Егоршин Владимир умер в 2005 году, его доля перешла наследникам

шимова, вошедший в число учредителей «Самарских автомобилей» в начале 2000-х вместе с Любовью Макаренко, главным бухгалтером «Самарских автомобилей». Совокупный оборот компаний, объединяемых крышей СА по итогам 2010 года, составлял почти 2,4 млрд рублей (без учета «-М Север» и «-Люкс», по которым нет данных).

Впечатляющий пул дилеров ряда автобрендов (KIA, Opel, Lexus, Toyota, Cadillac, Chevrolet, Citroen), которые также относились к империи СОКа, сегодня принадлежат скромному швейцарскому офшору Global Trust Invest AG. Большинство наблюдателей уверены, что за ним скрывается сам Качмазов, однако его бывшие топ-менеджеры это старательно опровергают. «Все ищут какой-то подвох, но его нет, активом владеют швейцарские предприниматели, вот и весь секрет», – на голубом глазу уверяет Лешков. Совокупная выручка компаний, замыкающихся на швейцарском офшоре, составляла по итогам 2010 года без малого 3 млрд рублей. Стоит отметить, что Global Trust также выступает собственником большинства объектов недвижимости, где располагаются автоцентры (Московское шоссе, ул.Антонова-Овсеевко, Алма-Атинская, Ново-Урицкая, Революционная).



Ряд дилерских компаний, традиционно относимых к ГК СОК, записаны сегодня на неизвестных граждан. Так, например, ООО «VIP-Авто» принадлежит некоему Сергею Шабанову, а «КИА Центр на Московском» - Сергею Верютину. Кто стоит за ними – вопрос, на который немногие знают ответ.

ОСТРОВА В ДЫМКЕ

Укрыты от посторонних глаз за кипрским офшором «Буфбай Файненс Лимитед» и собственники тольяттинской ГК «Премьера». Группа, которой руководит один из ее совладельцев, Владимир Сипко, сконцентрировала в своих руках бренды Volkswagen, Skoda, Porsche, Seat, Citroen. Общие обороты холдинга в 2010 году составили около 850 млн рублей. Почему этот успешный автодилер предпочитает тень свету?

«Это решение предпринял предыдущий владелец весной 2008 года. А сегодня бизнес по

прежнему является резидентом РФ, привязан к земле: СТО, салон живет и функционирует в Тольятти», - рассказал Сипко.

Другой игрок дилерского рынка, Алексей Дегтярев, довольно ловко вошел в дилерский бизнес как совладелец бизнеса, чьи владельцы скрываются в другом офшоре. Ему принадлежит 10% компании «Имола-Ф» (Ford). Она была создана после 2007 года владельцами московского банка «Траст», которым через виргинский офшор Federal LTD принадлежит ООО «ТГМ» с 85% акций «Имолы-Ф». В 2010 году при выручке компании в 116,5 млн рублей убытки тольяттинского дилера Ford составили более двух миллионов рублей.

«Отмыли» бизнес в офшоре и экс-топ-менеджеры Национального Торгового Банка Виталий Вавилин, Валентина Корыткина, Александр Догадкин, Николай Лакутин, Дина Даровская и Борис Флигиль. Все они, еще будучи служащими НТБ, получили контроль над группой «Альфа» - официальным дилером Audi, Mazda, Honda в Тольятти. Сначала речь шла только об управлении холдингом. Ну а затем - не новая схема: кипрский офшор Lorshman Engineering Limited, обновленный состав владельцев и оперативное управление в руках одного из недавних менеджеров НТБ - Александра Догадкина.

**ПОВОЛЖСКИЙ
СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС**

**ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ
ПО СТРАХОВАНИЮ ФИЗИЧЕСКИХ
И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ**

**ОПЕРАТИВНО
И ПРОФЕССИОНАЛЬНО**

Ново-Садовая, 44

тел. / факс:
373-46-18, 373-46-19

ВЕСЬ ЦВЕТ ТОРГОВЛИ ИНОМАРКАМИ

Город	Brand	Компания	Владельцы /номинальные держатели*	Предполагаемые бенефициары		
Самара	Renault	ООО "Автоповолжье"	Щербанев Сергей (100%)			
	Renault	ООО "АЗР Моторс"	Колинченко Владимир (51%), Кучма Андрей (49%)			
	Uz-Daewoo	ООО "Журавель-Авто"	Козин Дмитрий (100%)			
	BMV	ООО "Алдис"	Сердюков Алексей (100%)			
	Mazda	ООО "Пурпе-Авто-Самара"	Муталапов Хафизулла (100%)	Муталапов Хафизулла		
	Chevrolet	ООО "Флагман"				
Opel	ООО "Авангард"	Орешко Сергей (100%)				
Volvo						
Lend Rover						
Тольятти	Chrysler	ООО "Магnum M"	Моисеева Таисия (95%), Фролов Александр (5%)	Моисеев Андрей		
	Dodge					
	Jeep					
	Mazda	ООО "Альфа-Моторс"	Догодкин Александр (50%), Корытина Валентина (50%)	Вавилин Виталий, Корытина Валентина, Догодкин Александр, Лакутин Николай, Даровская Дина, Флигиль Борис		
	Hyundai	ООО "Альфа-Мобиль"	Догодкин Александр (100%)			
	Audi	ООО "Моторс"	ООО "Волга-Лизинг" (91%), ООО Мастер" (9%)			
	Nissan	ООО "Викингс"	Щербаков Александр (95%), Медведев Андрей (5%)	Щербаков Александр		
	Ford	ООО "Викингс на М-5"				
	Chevrolet	ЗАО "МАРШ"	Носорев Александр (52%), Носорева Нина (48%)	Носорев Александр		
	Opel					
	SsangYong	ООО АК "Авто Дом"	Глебов Максим/ 65%, Игнатьев Николай/35%			
	Fiat					
	Chevrolet				ООО "КомТраст-Авто"	
	Hyundai	ООО "АвтоСтар"	Самойленко Екатерина (65%)	Игнатьев Николай		
			Игнатьев Николай (35%)			
	Toyota	ЗАО "Тон-Авто"	Курылин Александр (50%), Корнилова Татьяна (10%), Курылин Иван (40%)	Курылин Александр		
	Lexus					
	Renault	ООО "Лант"	Курылина Светлана (50%), Курылин Иван (50%)			
	Kia	ООО "Имола"	Соловьева Ирина (100%)			
	Suzuki	ООО "Рона"	Ляшко Евгений (58,54%), Слепцова Наталья (20,73%), Слепцов Алексей (20,73%)	Ляшко Евгений		
	Peugeot	ООО "Автоцентр Сотис"	Маркелов Дмитрий (100%)			
	Mercedes-Benz	ООО "Влако-Сервис"	Корнилова Татьяна (87,5%), Корнилов Виктор (12,5%)			
	Subaru	ООО "Арена Авто"	Алясов Сергей (100%)			
	Fiat	ООО "Крумб-Сервис"	Дроздов Павел (100%)			
	Chery	ЗАО "Полад-Авто"	н/д	Попов Виктор		
	Ford	ООО "Имола-Ф"	ООО "ТМГ"/Federal LTD (85%), Дегтярев Алексей (10%), Арутюнов Арсений (5%)	Дегтярев Алексей		
	Chevrolet	ООО "Автокомплекс КС"	Дроздов Павел (100%)			
	Uz-Daewoo	ООО "Лига-Моторс"	Малахов Александр (51%), Червоткин Олег (24,5%), Чаган Юрий (24,5%)			
	Skoda	ООО "Премьера"				
	Volkswagen					
	Porsche	ООО "Премьер-Спорт"	Буфбай Файненс Лимитед (100%)	Сипко Владимир		
	Citroen	ООО "Премьера-Центр"				
	Seat					

ЛЮБАЯ ПОЛНОЦВЕТНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

Наша типография печатает качественно и точно в срок: журналы, брошюры, буклеты, листовки, этикетки, упаковку, обложки и многое другое. Проводит любую отделку готовой продукции.



РЕКЛАМНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ БЮРО

Эффект

Самара,
ул. Ерошевского, 3, подъезд №1, оф. 302
тел./факс: (846) 334 57 20, 279 20 46
e-mail: zakaz@effprint.ru
www.effprint.ru

ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛОЖИТЬСЯ НА НАШИ ЗНАНИЯ И ОПЫТ,
НАКОПЛЕННЫЕ **ЗА 20 ЛЕТ** РАБОТЫ В ПОЛИГРАФИИ



Система менеджмента качества предприятия соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008)
Сертификат соответствия № 03836

1995

Создание «Инвестиционной компании «Перспектива Плюс».

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».



2010

Инвестиционная компания «Перспектива Плюс» признана лучшей в номинации «Компания рынка акций» в Юго-Восточном регионе.

2011

Верная точка зрения на фондовый рынок

«Перспектива Плюс» — самарская инвестиционная компания, которая уже более 15 лет специализируется на индивидуальном обслуживании инвесторов. Мы многого добились, но это не значит, что можно остановиться. Мы пережили два кризиса, преумножаем активы инвесторов и успешно решаем их задачи, связанные с фондовым рынком. Инвестиционные решения «Перспективы Плюс» — это специально разработанные для Вас стратегии, при помощи которых вы сможете чувствовать себя уверенно, как бы ни бушевала финансовая стихия. На наш взгляд, фондовый рынок — самый динамичный и интересный сектор экономики. Грамотному и решительному инвестору он дает прекрасную возможность получить высокую прибыль и удовольствие. Надежнее всего этого можно добиться с нашей профессиональной поддержкой.

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



Ряд прижизненных владельцев самарского автомобильного бизнеса не хотят тратить деньги на регистрацию офшоров и просто разводят собственность по разным «гаражам». Таким путем пошел Хафизулл Муталапов, бенефициар тольяттинской группы компаний «Авангард» (официальный дилер Mazda, Chevrolet, Opel, Volvo и Lend Rover). 2010 год для Муталапова не удался: общий убыток в 74 млн рублей при выручке - 600 млн рублей. Сохранение бизнеса потребовало введения банкротства, которое началось в прошлом году в ООО «Авангард» (Volvo, Lend Rover). Эксперты рынка склонны считать, что ликвидация компании проходит под контролем владельца, который уже создал фирму с одноименным названием и той же сферой деятельности, владельцем которой стал некто Сергей Орешко.

ЧИСТЫЕ КОЛЕСА

Впрочем, не все самарские дилеры прячутся по темным углам. Собственники одного из крупнейших автоторговцев - самарской компании «Эхо-Н» - Алексей Хивинцев и Владимир Наумов без проблем рассказывают об успехах своего бизнеса. Компания работает с 1997 года, однако не сразу Хивинцев и Наумов вышли на рынок торговли иномарками. Когда-то партнеры занимались экспортом запчастей АвтоВАЗа, и только в 2001 году был подписан договор о сотрудничестве с ОАО «Северсталь» (впоследствии «Соллерс»). В результате «Эхо-Н» стал официальным продавцом брендов: UAZ, SsangYong. Сегодня пул брендов расширился. «Эхо-Н» стал дилером ЗАО «Крайслер РУС»: Dodge, Chrysler, Jeep, а также Fiat и Fiat Professional. По итогам 2010 года компания имела почти миллиардную выручку.

Не является секретом структура собственников и крупной тольяттинской дилерской группы, созданной нынешним мэром Жигулевска - Александром Курылиным.

Оформленные сегодня на супругу Светлану Курылину и брата Ивана Курылина фирмы «Тон-Авто» (Toyota, Lexus) и ООО «Лант» (Renault) показали в 2010 году совокупный оборот около 1,9 млрд рублей.

Достаточно открыт и бизнес известного тольяттинского предпринимателя, президента и владельца ГК «Инкомцентр» Александра Носорева. Его ЗАО «Марш» (Chevrolet и Opel) в 2010 году принес собственникам 471 млн рублей выручки.

Один из признанных лидеров среди дилеров по величине бизнеса - самарская группа «АРГО». В нее входят несколько автоторговых компаний. «Арго-Моторс» (Audi) принадлежит наследникам умершего в 2005 году Владимира Егоршина (хотя, по данным СПАРК на 2008 год, в состав акционеров компаний до сих пор входит именно Владимир Егоршин), Сергеем Быватову и Леониду Захарову. «Арго-Моторс» показала в 2010 году выручку 680 млн руб. Второй дилер группы, ЗАО «Автосалон Арго» (Hyundai), принадлежит тем же собственникам, что и «Арго-Моторс». В позапрошлом году фирма вышла на оборот в 988 млн рублей. □

- Полина Ермалюк

ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

KAMAZ-65115

**АВТОМОБИЛИ И СПЕЦТЕХНИКА
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ**

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ
Официальный дилер ОАО «КАМАЗ»
Самара, Ракиовское шоссе
тел. (846) 958-64-00
www.kamaz-volga.ru



Тренды

ОГРАНИЧИТЕЛЬ СКОРОСТИ

ЗА ТРИ ПОСТКРИЗИСНЫХ ГОДА АВТОДИЛЕРЫ ПОЧТИ ВЫБРАЛИСЬ ИЗ ЯМЫ, В КОТОРУЮ СВАЛИЛИСЬ ИХ ПРОДАЖИ. НЕ РАНО ЛИ НАСТУПИЛА ЭЙФОРИЯ?

Мы уже три года живем в ожидании то конца света, то второй волны кризиса, устали ждать», - улыбается владелец тольяттинской компании «Премьера» Владимир Сипко. Дилеры иномарок, кажется, впервые после

кризиса расслабились: в 2011 году они продали в Самарской области более 16 тысяч машин - на 7 тысяч штук больше, чем в 2010 году. Городом с «турбонаддувом» оказался Тольятти, где рост в целом составил 250%. В трендах роста недорогие марки - Chevrolet, Hyundai, Toyota, Renault, Kia. Однако и бренды класса «премиум» продемонстрировали внушительную динамику.

Чем закончится эта гонка?

ПРОЕХАЛИ

В 2011 году в Самаре на 150% выросли продажи бренда Jaguar, это в четыре раза лучше показателя по стране в целом. Mercedes продавался в прошлом году лучше на 112%, в то время как по России рост продаж составил 51%. Land Rover не хватило чуть менее 5%

для увеличения продаж в два раза по сравнению с 2010 годом, что превышает в три раза показатель по России. Продажи Infiniti выросли на 74,6% (по стране рост 51%). BMW стал популярнее на 62% (по стране на 37%). Даже аутсайдеры роста, Audi и Lexus, все же показали положительную динамику продаж: 13,7% (26% по России) и 6,4% (25% по стране) соответственно. При этом скромную скорость Audi эксперты объясняют маленькой дилерской квотой на топовые модели. По некоторым автомобилям Audi (Q5 и Q7) и комплектациям очередь доходила до полутора, многие просто отказываются ждать. Lexus в Самаре поддерживает положительную динамику, в Тольятти продажи снизились на 20%. Однако бренд остается самым популярным в классе «премиум». В 2011 году Lexus продал 240 автомобилей, BMW - 152, Audi - 163 машины. «Снижение продаж по сравнению с 2010 годом связано с ожиданием рынка рестайлинговых и принципиально новых моделей 2012 года. Новость о будущих новинках была опубликована в прошлом году, что привело к некой коррекции продаж», - объясняет Дмитрий Маркин, старший продавец «Тон-Авто» (Lexus). Honda тоже меняет лицо. Рынок замер в ожидании появления нового поколения CR-V, 8 марта начались продажи нового поколения Civic.

В целом на росте сказались отложенный спрос, уверены эксперты. «Как бы хорош автомобиль ни был, его рано или поздно придется менять», - напоминает аналитик агентства «Автостат» Азат Тимерханов. Аналитики, в свою очередь, прогнозируют небольшую волатильность рынка. «2011 год прошел под эгидой удовлетворения отложенного спроса. В этом году таких скачков продаж ожидать не стоит, если рынок и вырастет то в пределах 10%», - уверен Тимерханов.

НЕ НАВЯЗЧИВЫЙ СЕРВИС

«Разговоры о второй волне кризиса надоели, и чувство тревоги уже приелось, поэтому мы не разговариваем, мы работаем», - рассказывает политику холдинга Владимир Сипко. Его «Премьера» - официальный дилер

в Тольятти марок Volkswagen, Skoda, Citroen, Seat, Porsche - в этом году начинает поэтапную реконструкцию ряда не только экспозиционных шоу-румов, но и сервисных центров.

Диверсификация и развитие бизнеса - насущная необходимость для дилеров, ведь доходы от продажи автомобилей остаются относительно небольшими. «В этом бизнесе нет сверхприбылей, как предполагают некоторые, - утверждает Сипко. - Маржа, заложенная в стоимость автомобиля, не превышает 5% в зависимости от качества работы дилера, модели и, безусловно, бренда».

Если при нормальной экономической ситуации структура дилерских доходов распределяется приблизительно на три равные части - от продажи автомобилей, продажи запчастей и допоборудования и сервисного обслуживания, то в условиях стагнации два последних направления начинают доминировать.

«Если дилер давно на рынке, у него большой пул клиентов по сервисной линии. В сегменте эконом-класса, помимо запчастей, очень хорошо покупаются дополнительное оборудование и различные опции. Это связано с тем, что производитель пытается максимально удешевить автомобиль», - рассказывает Дмитрий Козин, владелец ООО «Журавель-Авто» (Uz-Daewoo и Lifan).

Сервис дал возможность многим дилерам удержаться на плаву в период экономического провала. Возможно, именно поэтому дистрибьюторы ввели не только стимулирующие программы по продажам, но и бонусные, например, сервисное обслуживание для постгарантийных автомобилей. «В автосалонах Peugeot действуют специальные предложения на услуги и оригинальные запчасти для постгарантийных автомобилей», - подтверждает Рим Салюков, заместитель начальника отдела развития ЗАО «Самара-Авто», курирующий направление Peugeot.

«Привлечением постгарантийных машин занимаются все дилеры, - подтверждает общие тенденции Амир Абдрахманов, руководитель отдела продаж ЗАО "Автоимпорт" (Honda).



САМЫЕ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЕСЯ БРЕНДЫ В...
...САМАРЕ

Brand	2010г. (шт.)	2011г. (шт.)	Дина- мика (%)
Jeep	11	120	990,9
Dodge	2	11	450,0
Hyundai	1144	3152	175,5
Jaguar	8	20	150,0
Mazda	374	849	127,0
Mercedes-Benz	103	219	112,6
Land Rover	81	158	95,1
VW	990	1882	90,1
Citroen	390	738	89,2
Nissan	2218	2218	78,9

...ТОЛЬЯТТИ

Brand	2010г. (шт.)	2011г. (шт.)	Дина- мика (%)
SsangYong	1	57	5700,0
Hyundai	267	711	166,3
Volvo	27	70	159,3
Mazda	202	500	147,5
Skoda	129	307	138,0
FIAT	91	198	117,6
Citroen	84	180	114,3
Opel	156	334	114,1
VW	307	647	110,7
Renault	729	1514	107,7

КЛАСС ДО ОТКАЗА

Эксперты «Дела» так и не смогли сойтись в едином мнении, какие сегменты авторынка сегодня наиболее устойчивы и доходны: эконом- или премиум-класс. Дмитрий Козин уверен, что эконом - более стрессоустойчив и довольно легко «проглатывает» небольшие экономические колебания. Однако, по мнению Владимира Сипко, для получения прибыли, сравнимой с прибылью от продажи, например, автомобиля Porsche, машин эконом-класса нужно продать два, а то и три автовоза. Да и затраты на сотрудников и логистику в эконом-классе намного больше. Это так, но и

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ БРЕНДЫ В...

...САМАРЕ

Место	Brand	2011 г. (шт.)
1	Chevrolet	4676
2	Hyundai	3152
3	Toyota	3048
4	Renault	2676
5	KIA	2579
6	Nissan	2218
7	VW	1882
8	Ford	1824
9	Opel	1731
10	Mitsubishi	1331

...ТОЛЬЯТТИ

Место	Brand	2011 г. (шт.)
1	Chevrolet	3279
2	Renault	1514
3	KIA	1219
4	Nissan	908
5	Toyota	843
6	Ford	836
7	Hyundai	711
8	VW	647
9	Daewoo	542
10	Mazda	500

Аутсайдеры

КИТАЙСКИЙ ЦИРК

ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД АВТОРЫНКУ
ПРЕДРЕКАЛИ ЕДВА ЛИ НЕ РЕВОЛЮЦИЮ В СВЯЗИ
С ЭКСПАНСИЕЙ КИТАЙСКИХ БРЕНДОВ

В Самарской области сегодня официально представлены такие китайские марки, как Geely («Самарские автомобили»), Lifan, Haima («Журавель Авто»), Great Wall («Эскорт»), Chery, Brilliance BYD («СтоАвто»), Chery («Полад Авто»), Lifan («АвтоТехна», «ТагАЗ-Авто»), Haima («РОНА»). Несмотря на определенные успехи, эксперты до сих пор говорят о китайцах кратко: наличие отсутствия. «Российский рынок остается для китайцев вторичным, - считает Азат Тимерханов. - В связи с невысокой заинтересованностью у автопроизводителей Поднебесной так и не получилось вы-

продажи марок «премиум» требуют повышенных расходов на саму организацию продаж: чем выше класс автомобиля, тем выше требования к месту автосалона, его образу, уровню подготовленности сотрудников, их внешнему виду, дизайну помещения.

Особого внимания в контексте специфики условий выживания дилеров заслуживают особенности их отношений с дистрибьюторами. «К примеру, количество дилеров одного брэнда в городе или регионе может быть разным, - объясняет Рим Салюков. - Все зависит существующей доли рынка брэнда в регионе и от того, насколько эта доля устраивает генерального дистрибьютора. Что касается конкретно Peugeot, то в Самаре работают 2 автосалона с общими «корнями» владельцев, уходящими в холдинг «Самарские автомобили». Поэтому мы получили объединенную квоту в размере 1200 машин на 2012 год». У дистрибьютора Honda - другая история и подход к продажам - другой. Ведь даже в понимании профессионалов рынка, Honda - неоднозначный бренд. «Довольно узкая модельная линейка не позволяет выйти в рынок определенных популярных сегментов», - поясняет Амир Абдрахманов. По его словам, специфика

строить грамотную поставку запасных частей и организацию сервиса». Это является одним из важных сдерживающих факторов проникновения китайских брендов. «Китайцы заходят на рынок довольно хаотично, - сожалеет Дмитрий Козин. - Не выстроив работу представителя автопроизводителя, начинают захватывать регионы. Происходят сбои. Однако это временное явление». Тем не менее, популярность китайских брендов растет. Так, в целом по России бренд Lifan увеличил продажи на 133%, Geely на 212%, BYD на 250%. Great Wall в Самарской области прирос на 80% по сравнению с 2010 годом.

производства машин может затянуть процесс поставки автомобилей до полугода. Абдрахманов вспоминает, что в докризисный период они продавали более 100 машин в месяц. Кризис скорректировал покупательскую активность, сегодня динамика продаж - около 20 машин ежемесячно. В планах на год - удвоить показатель. «Наши продажи соответствуют квотам», - утверждает Абдрахманов.

Однако не только размерами квот манипулирует дистрибьютор. После кризиса большинство представительств, например, перешли на предоплату по схеме: автомобили - оплата - документы. «Представитель марки должен быть уверен в финансовой состоятельности своего дилера, именно поэтому, например, Honda работает со своими продавцами по 100% предоплате», - делится секретами Амир Абдрахманов.

По мнению Рима Салюкова, схема работы по предоплате неудобна дилеру: слишком большие финансовые нагрузки ложатся на него, например, по линии содержания склада. «Мы в работе с дистрибьютором используем инструмент банковской гарантии, - уточняет Салюков. - Это позволяет получить отсрочку по платежам. Однако, безусловно, такие условия получают не все продавцы». Как утверждают эксперты «Дела», главная функция дистрибьютора — регулировать рынок. Именно он решает - заключать или нет договор с дополнительным дилером. «Если продажи растут и видно, что емкость рынка позволит эффективно работать нескольким игрокам, или существующий продавец систематически проваливает продажи, то представитель подписывает дополнительный дилерский договор, - объясняет Абдрахманов специфику дистрибьюторской региональной политики. «Заинтересованность в грамотном и адекватном продавце стоит во главе угла. Дилерский договор заключается с представителем, который наиболее заинтересован в бизнесе, имеет соответствующую финансовую базу и опыт в автобизнесе», - утверждает Салюков

- Полина Ермалюк



ТЕПЕРЬ И В САМАРЕ

Чехлы премиум-класса для смартфонов iPhone и планшетов iPad компании SGP*



Каждый пользователь iPhone и iPad знает, что при использовании устройств без чехла на корпусе появляются царапины и следы отпечатков. Аксессуары компании SGP не только защитят Ваш iPhone и iPad от нежелательных воздействий в процессе эксплуатации (падения, сколы, царапины и т.д) а также придадут ему эксклюзивный и неповторимый внешний вид, а его обладателю спокойствие за сохранность его дорогостоящего устройства. Компания SGP занимает лидирующие позиции на рынке защитных и декоративных аксессуаров благодаря высокому качеству изготовления и материалов, эксклюзивному дизайну, новаторским решениям в области разработки своей продукции.

* SGP - компания производитель аксессуаров ручной работы для мобильных устройств и гаджетов (США, Калифорния)

г. Самара, ул. Ново-Садовая, д. 106,
ТД "Захар", 1 этаж



ВОЛЖСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ БАНК

www.vsb.ru, ooovsb.pф

лицензия 2428 выдана Банком России. Реклама

В ПАРТНЕРСТВЕ С НАУКОЙ

ОАО «Самаранефтегаз» использует новые технологии по добыче нефти

В 2010 году ОАО «Самаранефтегаз» приступило к испытанию и внедрению шести экономически эффективных проектов, которые предприятие разрабатывает в виде отдельных бизнес-планов. Результатом этого стали наработки, используемые для добычи нефти на месторождениях компании. В 2011 году предприятие реализовало уже восемь таких проектов, имеющих новейшие технологические решения.

Данным направлением работы в «Самаранефтегаз» занимается процессное подразделение по системе новых технологий (СНТ). В его задачи входит испытание и внедрение экономически эффективных проектов. За период с 2010 по 2011 год дополнительная добыча от внедрения и испытания новых технологий составила 127 тысяч тонн, а экономическая эффективность — более 417 млн рублей. Также в рамках опытно-промышленных испытаний в минувшем году активно внедрялись скважинные фильтры для защиты погружного оборудования от механических примесей производства ООО «Реам-РТИ», интеллектуальные станции управления АСУДН-10. Успешно прошли испытания магнитные активаторы NBF-1. Использование активатора в скважине 830 Подъем-Михайловского месторождения позволило отказаться от ингибирования от солеотложений и получить стабильную работу погружного оборудования. В октябре 2011 года осуществлен монтаж героторного насоса в скважину № 7 Ильменевского месторождения. В настоящее время отсутствуют аналоги, и внедрение этого оборудования позволит эксплуатировать осложненный фонд со значительной экономией электроэнергии. Стоит отметить также широкое применение на предприятии метода электропрогрева скважин, который позволяет отказаться от проведения тепловых обработок и значительно увеличить межремонтный период осложненного фонда скважин.



НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ УВЕЛИЧИВАЮТ ДОБЫЧУ НЕФТИ И СНИЖАЮТ ЗАТРАТЫ

Кроме того, предприятие активно участвует в конференциях по обмену опытом НК «Роснефть». В частности, в июле 2011 года в Самаре прошла корпоративная конференция НК «Роснефть» по обмену опытом инновационной деятельности в области нефтедобычи. Также специалисты акционерного общества принимают участие в ежегодных инженеринговых семинарах НК «Роснефть» по обмену опытом. Генеральный директор ОАО «Самаранефтегаз» Сергей Петров подчеркивает, что предприятие заинтере-

совано во внедрении новых технологий, направленных на более эффективную эксплуатацию и разработку нефтяных месторождений, так как это непосредственно влияет на увеличение добычи углеводородного сырья и снижает затраты на проведение необходимых работ.

С целью развития научно-исследовательского потенциала молодых специалистов и их привлечения к решению сложных производственных задач в «Самаранефтегаз» ежегодно проводится региональная научно-техническая конференция (РНТК) молодых специалистов, на которой представляется на оценку жюри около 60 докладов. Далее победители региональной НТК участвуют в кустовой НТК «РН» по направлению «Добыча». В 2010, 2011 годах команда МС ОАО «Самаранефтегаз» занимала первое общекомандное место в кустовых НТК. В 2011 году команда «СНГ» стала первой в межрегиональной НТК, проходящей в Москве с участием всех победителей кустовых конференций.

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Какой именно лоббистский ресурс стоит за ним — загадка номер один с тех пор, как молодой бизнесмен стал вдруг сенатором от Самарской области



Story

СУДЬБА РЕЗИДЕНТА

За несколько лет Сергей Мамедов дважды успел стать сенсацией, заставив удивляться сначала бизнес-элиту, а потом и политический истеблишмент региона.

Чем еще сможет удивить публику новый член Совета Федерации?

Политика никогда не была моей мечтой. Я долго от нее старался дистанцироваться. Думал, что я из другой «секции», - 39-летний сенатор от Самарской области Сергей Мамедов слегка прищуривается, затягиваясь очередной сигаретой Parliament в своей общественной приемной в отеле «Холидей-Инн». Выходец из семьи видного российского дипломата по молодости отступил от семейных традиций, предпочтя бизнес решению государственных задач. Однако после выхода из проекта реанимации «ВБМ-групп» Мамедов решил на государственном уровне подтвердить свою принадлежность к высшему кругу и стал сенатором от Самарской области.

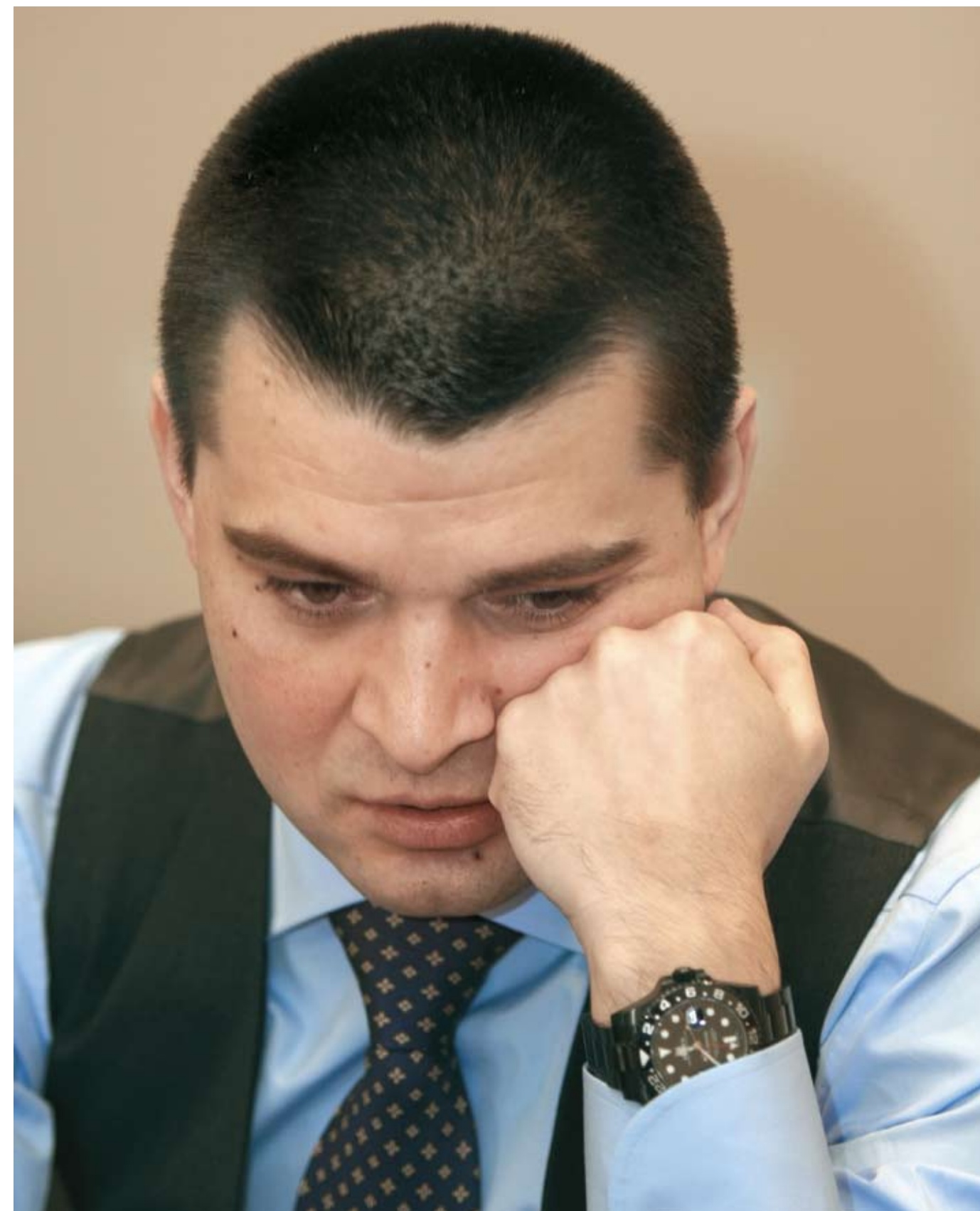
В окружении экс-бизнесмена поговаривают, что это только начало карьеры, границы которой пока видны немногим. К чему готовится Мамедов? «Не пытайтесь понять. Придет время, вы все узнаете», - интригуют его приближенные.

СУДЬБА РЕЗИДЕНТА

Сергей Мамедов родился в 1972 году и воспитывался в элитной и очень известной московской семье. Его отчим, Георгий Мамедов, прошел путь от атташе посольства СССР в США до заместителя министра иностранных дел РФ, многие годы специализировался на связях с США и Канадой, курировал вопросы военно-технического сотрудничества, разоружения, защиты пограничных интересов. Для людей компетентных его специализация говорит о многом. С 2003 года Георгий Мамедов - Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Канаде. Дед Сергея Мамедова, Энвер Мамедов, - один из создателей индустрии радио- и телевидения в СССР, руководил системой иностранного вещания. Другой дед, по материнской линии, был профессором московского физтеха.

ПОДРОСТКОМ **ОН СЛЫЛ ХУЛИГАНОМ** И ДАЖЕ СОСТОЯЛ НА УЧЕТЕ В МИЛИЦИИ

ВОПРОС О ТОМ, ПОЧЕМУ ГУБЕРНАТОР СДЕЛАЛ СТАВКУ НА СЕРГЕЯ МАМЕДОВА — ПОВОД ДЛЯ ЦЕЛОЙ СЕРИИ ФАНТАСТИЧЕСКИХ СЮЖЕТОВ



У Сергея Мамедова с детства было то, чего не было у остальных детей – неординарная среда. В их квартире собиралась респектабельная дипломатическая тусовка - особенные, независимые люди, которые поездили и посмотрели, и кое на что влияли. Из-за границы, стоит полагать, привозили не только темы для кухонных разговоров. Хотя сам Мамедов скромничает: «Западных благ цивилизации в виде джинсов и кроссовок у меня, как и у всех, не было, потому что у моего отца не было частых зарубежных командировок».

Путевкой в высший свет, которая была у Мамедова с пеленок, он воспользовался не сразу. Подростком он слыл большим хулиганом и даже состоял на учете в милиции. Хотя учился отлично и школу окончил с медалью. К моменту поступления в институт его сняли с учета в милиции, и он подал документы в физтех, где работал его дед. «Я с детства мечтал быть физиком моря, как и дедушка. Очень любил гостить у него с бабушкой в квартире, которая была завалена кораллами, рыбами», - с теплотой вспоминает Мамедов. Но в результате путаницы с фамилиями на третьем по счету экзамене «блатному» абитуриенту поставили два бала. Когда разобрались, предложили, правда, написать апелляцию и даже обещали поставить трояк. Но Мамедов по непонятным причинам не стал этого делать. Еще более странным было то, что в итоге он поступил не в физтех, не в престижный МГИМО, как подсказывало ему происхождение, а в институт инженеров железнодорожного транспорта – вуз с самым большим количеством квот для иногородних, не выпустивший, кроме Андрея Макаревича, никого особо выдающегося. Почему туда? Как говорит Мамедов, просто потому, что этот институт был ближе всего к дому. Инженер мостов и тоннелей – такую профессию выбрал сын дипломата, но родители не возражали. «У меня очень демократичные родители. Они никогда не настаивали ни на каких решениях. Я и первую сигарету выкурил дома», - делает

ПЕРСОНА ГРАТА

Семью Сергея Мамедова считают богатой, но сам бывший бизнесмен намекает на скромное

ПОВЕРТЕВ В РУКАХ СВОЙ ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН, ОН СТАЛ ОТКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ

финансовое состояние своих родителей. «У отца в жизни есть три главных приоритета: мать, книги и работа. Иногда, конечно, ему еще надо кормить семью», - говорит Сергей Мамедов, отрицая напрашивающееся предположение, что отец помогал ему в бизнесе.

Свои первые деньги Мамедов заработал на втором курсе института. В 1990-м году он организовал с друзьями небольшую компанию со строительным уклоном. Одним из его партнеров был его институтский друг, будущий депутат Воронежской губернской думы Сергей Пойманов. Фирма занималась ремонтными услугами, строила гаражи-ракушки в Москве. Состояния предприимчивые студенты не сделали, но, как говорит Мамедов, «хватало, чтобы наесться».

Окончив институт, Мамедов отложил свой диплом в сторону и пошел работать туда, где были деньги. В 1995 году он устроился в банк «Российский кредит», где проработал три года дилером на ММВБ. Тогда как раз раскручивался новый инструмент — государственные краткосрочные облигации (ГКО), механизм обращения которых представлял собой финансовую пирамиду. Это приносило уже совсем другие заработки. Мамедов просидел на сделках с ГКО с первого дня их существования до последнего. Повертев в руках свой первый миллион, он стал откладывать деньги.

Тогда же банковская деятельность свела его с бизнесменами-тяжеловесами. В 1990-х Мамедов вместе с членом совета директоров банка «Российский кредит», алюминиевым магнатом Василием Анисимовым, владевшим группой «Трастконсалт», участвовавшей в разделе отечественного бизнеса цветных металлов, создал ЗАО «Международная инвестиционная компания» (МИК). Еще одним их партнером по МИК был Евгений Матвеев, никак, по словам Мамедова, не связанный с нынешней главой Совета Федерации Валентиной Матвиенко. Сохранил ли Мамедов какие-либо партнерские связи со ставшим долларовым миллиардером, крупным девелопером и водочным королем Василием Анисимовым, доподлинно не известно. Мамедов уверяет, что их пути давно разошлись. Однако интересно, что их общий партнер Матвеев одно время работал топ-менеджером в бизнесе Анисимова, в частности, возглавлял компанию «Трастконсалт», а потом держался рядом с Мамедовым в бизнесе «ВБМ-групп». Впрочем, это могут быть просто совпадения.

ГРАНИТНАЯ «ЗАКЛАДКА»

В 1998 году после технического дефолта по ГКО Мамедов ушел из банка. К этому времени у него были, как он сам скромно оценивает, «небольшие» накопления. Его институтский товарищ Пойманов предложил ему заняться воронежской компанией «Павловскгранит» - одним из крупнейших мировых производителей нерудных материалов, с которым могут посоревноваться только три карьера в мире. Идея была масштабной. «В то время строился МКАД. Щебень для строителей был дороже денег. Были непростые времена, один бартер. И мы начали потихонечку покупать маленькие пакеты, чтобы обеспечить гарантированными поставками щебня наши строительные объемы в Москве», - рассказывает Мамедов. По его версии, сначала партнеры не планировали брать

«Павловскгранит» под полный контроль и консолидировали 10%, чтобы войти в совет директоров. Потом решили обзавестись блокпакетом. Но, войдя во вкус, купили предприятие целиком на паритетных началах. Мамедов акцентирует внимание на том, что схема их захода на предприятие не включала никаких других механизмов, кроме покупки акций. В пересчете на цены 2008-2010 годов на скупку «Павловскгранита» у бизнесменов ушло, по оценкам экспертов, около \$70-80 млн.

Мамедов и Пойманов стали владельцами прекрасного актива с миллиардными оборотами. Были у предприятия проблемы с долгами, но у кого их нет. Однако накануне экономического кризиса в августе 2008 года произошло неожиданное событие: Мамедов продал свою часть «Павловскгранита» – 40% акций – партнеру. Пойманов под сделку взял кредит в Сбербанке РФ размером 5,3 млрд рублей. «Это не было прозорливым решением накануне глобальных финансовых трудностей. Настал момент, когда партнеры решают, что для них важнее - сохранить человеческие отношения или ругаться в бизнесе. Мы решили не ругаться. Сделали друг другу предложение: кто хочет, тот и покупает. Он настоял. Я продал», - излагает свою версию Мамедов. Позже он вышел и из других общих с Поймановым проектов, в частности, из воронежского ООО «Оптим групп ММ» с «дочкой» ООО «Дорспецстрой», выручка которой исчислялась сотнями миллионов рублей. Мамедов удачно избавился от «провала» «Павловскгранита», оказавшись в разгар кризиса без проблем и с 5 млрд рублей. Столько, утверждает компетентный источник, заплатил ему Пойманов.

Неудивительно, что вскоре к Мамедову потянулись за помощью те, кто в кризис стал терять деньги. Одна такая тропа, которую протоптали страждущие, привела будущего сенатора на «Волгабурмаш».

БУРОВАЯ ОСТАНОВКА

В ноябре 2008 года Мамедов впервые в жизни приехал в Самару. У владельца группы «Волгабурмаш» Андрея Ищука к этому времени дела шли из рук вон плохо. Отношения с налоговой, которой он был должен полтора миллиарда, становились с каждым днем все напряженнее. «Оборотки» не было. Заводы группы были остановлены. Люди отправлены в бессрочный отпуск. Вариантов было два: банкротство бизнеса или продажа новому инвестору, на которого можно было бы списать долги и проблемы. Второй менее вероятный, но экс-сенатору повезло.

На Ищука Мамедов вышел абсолютно случайно. По версии московского бизнесмена, их познакомили его хорошие товарищи, с которыми он был связан еще с банковских времен. По сведениям «Дела», это были известные в Москве бизнесмены братья Алексей и Сергей Реботенко. Со слов Мамедова, одной их фирме принадлежало 10% акций «ВБМ-групп», которые «им продал Ишук еще до кризиса за немислимые деньги». «Когда они познакомились с активом изнутри, то пришли в ужас», - рассказывает Мамедов, подставивший тогда напуганным бизнесменам свое крепкое финансовое плечо. «Их доля обесценивалась. Мажоритарные акционеры обижали. У каждого акционера в отдельности были

проблемы. Мне стало понятно, что при наличии денег можно купить все. У меня деньги были», - говорит Мамедов. Из-за этого совпадения у бизнесмена возник интерес к долготному бизнесу, в котором он на тот момент ничего не понимал.

Сначала Мамедов купил пакет у Реботенко, отдав около \$10-15 млн. Затем поверил Ищуку, который



В КОНЦЕ 90-Х ПАРТНЕРОМ МАМЕДОВА СТАЛ СЕРГЕЙ ПОЙМАНОВ

в розовых красках описал ему перспективы «ВБМ-групп», особенно в части ее выхода на IPO. И бизнесмены ударили по рукам. Сделку по продаже «ВБМ-групп» и оплату оформили в рекордные для российского бизнеса сроки. После знакомства будущего и бывшего сенаторов до момента расчета прошла неделя. Ишук подписал договор практически не глядя. Сейчас Мамедов признает, что покупка была больше эмоциональная, чем выверенная и рассчитанная. Сумму сделки стороны держат в секрете. В окружении бизнесменов поговаривали, что Мамедов заплатил Ищуку за «ВБМ-групп» скромные \$20 млн, но взял на себя колоссальные долги группы. «Желающих просто забрать завод с долгами было много. У нас же была денежная сделка. Сколько я заплатил Ищуку, не скажу, но это была крупная сумма, которую я отдал всю целиком», - интригует Мамедов.

Процесс приобретения сопровождала российская компания, крупный консультант в области слияний и поглощений, Aquila Capital Group, в портфеле которой к тому времени уже был «Самарский подшипниковый завод» Александра Швидака. Сергей Мамедов уже много лет пользовался ее консультационными услугами. Его дела вел управляющий партнер компании Сергей Величко. В частности, ACG сопровождала продажу доли Мамедова в «Павловскграните». На этапе его вхождения в бизнес

«ВБМ-групп» АСГ, кроме консультирования, помогала еще управлять активом. В интересах нового владельца Величко стал председателем совета директоров самарского завода группы. Были ли между Мамедовом и Величко на этом этапе договоренности, что Aquila позже купит его долотный бизнес? Мамедов уверяет, что нет. Но ребята из Питера обступили «ВБМ-групп» и его нового владельца со всех сторон. К тому же Мамедов начал плотно контактировать с Александром Швидаком, у которого был общий бизнес с еще одним управляющим партнером АСГ Вадимом Егизаровым («Балтинвестбанк» и «Самарский подшипниковый завод»).

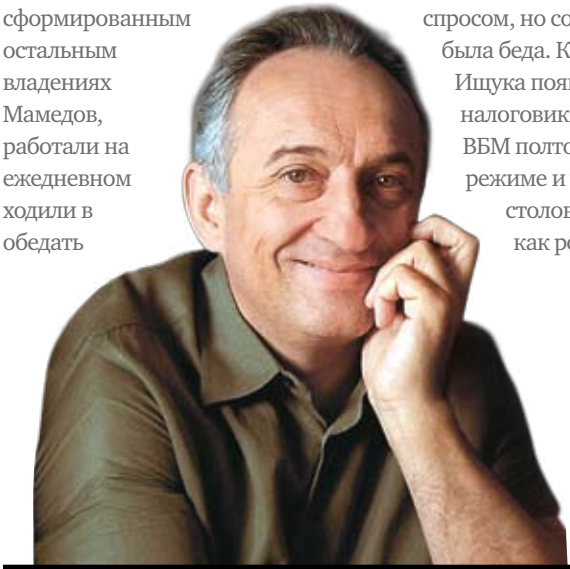
Как рассказывает Мамедов, он поверхностно познакомился со Швидаком году в 2007 в Москве в компании общих приятелей, и это никак не касалось бизнеса. Когда же Мамедова «занесло» в Самару, Швидак оказался здесь его единственным знакомым. «В Самару я ехал с пониманием того, что я никого здесь не знаю. Мне даже поесть сходить было не с кем. И я начал общаться со Швидаком», - рассказывает Мамедов.

СБОЙ В ПРОГРАММЕ

Но еще больше, чем от Самары, миллиардер был далек от долотного бизнеса. Весь цикл работы завода от поставок материалов до сбыта продукции существовал только в голове у Ищука. Поэтому Мамедов оставил его на заводе, не дав официальной должности, но полностью ему доверившись. Как признается Мамедов «Делу», первый год практически весь бизнес велся под патронажем Ищука. Якобы даже Мамедов в одну из встреч с губернатором покаялся, что пригрел на груди опального бизнесмена, к чему Артяков отнесся с пониманием.

Между тем к покупателю постепенно приходило понимание - что такое «ВБМ-групп».

«ВБМ-групп» представляла собой компанию с законченным технологическим процессом и сформированным спросом, но со всем остальным была беда. Когда во владениях Ищука появился Мамедов, налоговики ВБМ полтора года в работали на ежедневном режиме и уже ходили в столовую обедать как родные, а



В 90-Х МАМЕДОВ СОЗДАЛ КОМПАНИЮ С АЛЮМИНИЕВЫМ МАГНАТОМ АНИСИМОВЫМ

многочисленные банки-кредиторы уже принесли извещения о досрочном погашении кредитов. Всех 9 млрд рублей! «Я думаю, что если бы Ишук компанию не продал, через полгода она была бы банкротом», - делится наболевшим Мамедов, который одно время даже сожалел, что немного не подождал и не зашел на предприятие через процедуру конкурсного управления.

Вопросы реструктуризации задолженностей решались с переменным успехом. Найти общий язык получалось не со всеми банками. Ситуация порой выходила из-под контроля. Например, «Самарский резервуарный завод» (СРЗ) с трудом вышел из техдефолта. Из-за переходного периода ослабили позиции в Средней Азии, Навои, где долотный рынок заполнили китайцы и американцы. Занятая реструктуризацией долгов «ВБМ-групп» за год сократила свою долю на отечественном рынке с 60% до 50%, а на мировом с 3-5% до 1-2%. Тем не менее, два основных завода группы – «Уралбурмаш» и «Волгабурмаш» работали и были сохранены. Это одно из обстоятельств, которое позволило будущему сенатору установить хорошие отношения с властями региона.

ВЕРБОВОЧНЫЙ КОНТИНГЕНТ

Несмотря на трудности в бизнесе, Мамедов стал частым посетителем Белого дома. О причинах его хороших отношений с губернатором Владимиром Артяковым ходили разные слухи. «Ну не мог молодой человек просто так войти в круг губернатора! – всплескивает руками близкий к областной администрации источник «Дела». - Уверен, что кто-то с Артяковым разговаривал на счет Сергея». Искать загадочного «кого-то», возможно, не стоит: с сыном Георгия Мамедова, всю жизнь занимавшегося, скажем так, военно-дипломатическими вопросами, Владимира Артякова явно было кому познакомиться.

Сам Сергей Мамедов о своем знакомстве с самарским губернатором рассказывает безо всякой интриги. По словам бывшего владельца «ВБМ-групп», сразу после покупки долотных активов он просто позвонил в приемную губернатора и сказал буквально следующее: «Это Мамедов Сергей Валерьевич. Я приобрел акции «Волгабурмаша». Хочу прийти к губернатору познакомиться и рассказать, что я хочу делать». Надо ли говорить, что встреча состоялась?

На приеме у губернатора группа в составе самого Артякова, регионального министра промышленности Владислава Капустина, главного налогового области Сергея Маркевича и еще нескольких чиновников 40 минут жестко объясняла новоявленному хозяину «Волгабурмаша», почему он сделал глупость. «Я даже поверил им, что сделал глупость, и согласился. Но что я мог поделаться — сделка уже была заключена», - пожимает плечами Мамедов. По его словам, к нему отнеслись с полным недоверием, как к «еще одному жулику», и поначалу отношения с губернатором складывались сложно. «Мне губернатор сказал: «Не сокращай социалку, не

понижай зарплаты и не увольняй людей». Дал свою визитку, на которой написал мобильный телефон, и сказал звонить хоть ночью», - делится подробностями Мамедов.

Бизнесмен не только старательно выполнил указы, но и активно включился в масштабные социальные

проекты региона. К примеру, создал новую визитную карточку Самарской области – фестиваль «Рок над Волгой».

Вскоре Мамедову удалось урегулировать отношения с налоговиками, которые резко умили свои претензии к ВБМ. А вот договориться со Сбербанком, перед которым у компании Мамедова был долг в 1,6 млрд рублей, оказалось сложнее. «Владимир Владимирович Артяков активно участвовал в решении наших вопросов, звонил, договаривался. Я не знал, что можно так вопросы решать. Догнать его не мог. Если бы такой поддержки не было, у меня бы, наверно, руки опустились, и со всеми своими деньгами я бы ничего не сделал», - признается Мамедов. Однако несмотря на старания областных властей, поспособствовавших выдаче ему госгарантий на 3 млрд рублей, переговоры со Сбербанком о рефинансировании «ВБМ-групп» зашли в тупик. Якобы Сбербанк потребовал передать ему 50% акций ВБМ, что не устроило Мамедова.

ВОЗВРАЩЕНИЕ РЕЗИДЕНТА

«Я очень рассчитывал, что мы с командой сможем все кредиты пролонгировать на длительный срок, лет на семь, а за это время спокойно заниматься рентабельностью, новыми рынками, оборудованием, - вспоминает Сергей Мамедов. - Но позиция банков была иной. Вопрос комфортной, длительной пролонгации кредитов мы решить не смогли». Собственных денежных средств, чтобы полностью выкупить кредиторку, у бизнесмена не было. Нужны были дополнительные инвестиции.

Во второй половине 2009 года Мамедов решил начать поиски инвестора на всю свою часть «ВБМ-групп», поскольку «не хотел быть ни большим партнером, ни маленьким».

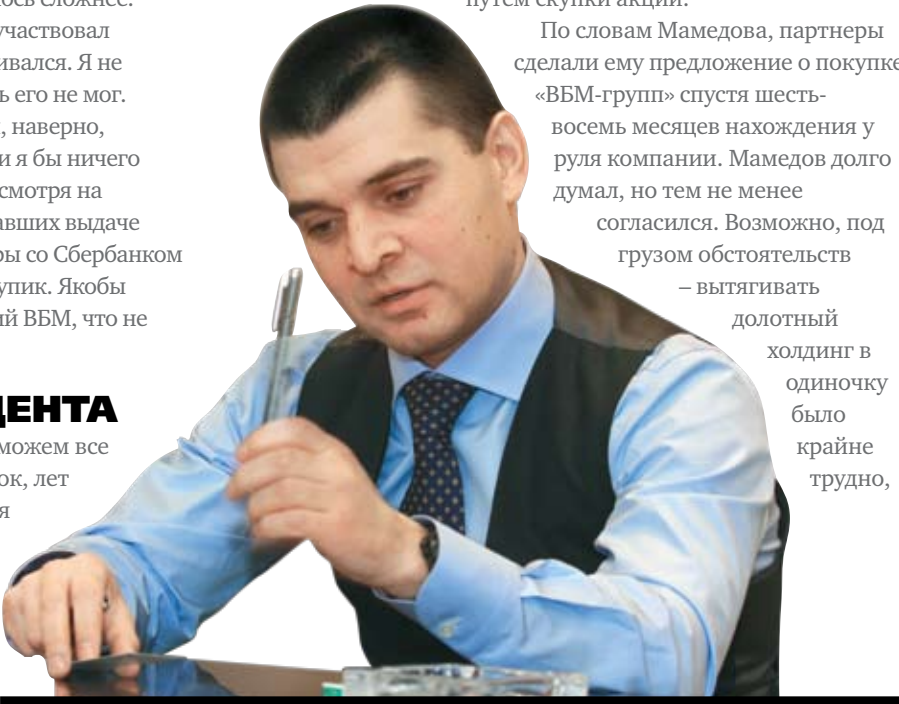
По его словам, было много желающих из числа крупных нефтяников. Как говорят источники «Дела», первые предложения полностью покрывали расходы Мамедова по вхождению в «ВБМ-групп», но он от них отказался.

Тут-то на первый план и вышел tandem Швидак-Егизаров. Какая роль им была отведена в бизнесе Мамедова? По его собственной версии, к этому моменту у него обострились отношения со старой командой управленцев, которых он оставил во главе с Ищуком. Он решил на время подготовки актива к продаже сменить менеджмент. Обратился к Швидаку, тот познакомил его с управляющим партнером АСГ Вадимом Егизаровым. Мамедов настаивает на том, что они пришли на завод не как покупатели, а как команда хороших менеджеров.

Но, похоже, у Швидака с Егизаровым было на этот счет свое мнение. По всей видимости, они изначально включились в проект с перспективой вхождения в капитал компании. Еще летом 2009 года Швидак хвастался знакомым, что Мамедов якобы согласен передать ему и Егизарову то ли 8%, то ли 12% акций «ВБМ-групп». Как говорят очевидцы, тогда сделка не состоялась из-за неготовности новоприобретенных партнеров

расплачиваться живыми деньгами. Швидак уверял друзей, что менеджер его уровня не согласится на участие в проекте, в котором у него будет менее блокирующего пакета. Мамедов же говорил, что не намерен не только терять контрольный пакет, но и планирует его даже увеличить путем скупки акций.

По словам Мамедова, партнеры сделали ему предложение о покупке «ВБМ-групп» спустя шесть-восемь месяцев нахождения у руля компании. Мамедов долго думал, но тем не менее согласился. Возможно, под грузом обстоятельств – вытягивать долотный холдинг в одиночку было крайне трудно,



НА СКУПКУ «ПАВЛОВСКГРАНИТА» УШЛО ОКОЛО \$70–80 МЛН

начались срывы выплат зарплат. «Были необходимы средства на техразвитие, а сделать это одному в условиях гнета долгов было невозможно», - рассказывает сенатор.

Юридически Мамедов вышел из управления и капитала ВБМ еще в 2010 году, продав близкой Балтинвестбанку и его акционерам Вадиму Егизарову и Александру Швидаку структуре свои 59% «ВБМ-групп», которые он контролировал через несколько своих фирм. Но фактически из-за длительной процедуры расчетов сделка была закрыта недавно. Сам продавец говорит, что с точки зрения денег проект ВБМ не был для него ни убыточным, ни прибыльным. Эксперты же оценивают, что за выход из акционерного капитала «ВБМ-Групп» Мамедов мог получить более 2 млрд рублей. «Я ни секунды не жалею, что оказался в этом проекте. И сейчас бы сделал то же самое. Но, может быть, какие-то тактические шаги делал иначе. Я же не только деньги считаю. У меня столько раз в жизни они то были, то не были», - подбадривает себя Мамедов.

Итогом присутствия Мамедова на ВБМ стало сохранение производств в регионе, налаженные отношения с налоговой и областными властями. Но тяжелое финансовое положение практически не изменилось. Кредиторка

почти не сократилась, хотя частично превратилась из внешней во внутреннюю, регулируемую акционерами и дружественными банками. Роль

Мамедова на ВБМ для многих остается загадкой. По информации «Дела», интересы сенатора в группе до сих пор сохраняются, хотя и не на таком уровне, как прежде.



только своему предшественнику на этом посту Валерию Парфенову, но и другим претендентам, в числе которых называли немало известных и богатых людей.

Вопрос, почему губернатор сделал ставку на Мамедова — повод для новых фантастических сюжетов. Одни рассказчики, с придыханием обсуждающие «расценки» на кресла в органах власти, с упоением пытаются оценить сотрудничество нового сенатора с властью в цифрах. Другие уверяют, что за Мамедова все-таки кто-то просил. Сам бывший бизнесмен описывает свое решение пойти в политику следующим образом. «Я обсуждал свой шаг с Артюковым, Сазоновым и несколькими знакомыми депутатами в Самарской губернской думе, - рассказал Мамедов «Делу». - Нельзя сказать, что мне сделал предложение губернатор. Но какая-то подготовка и в одну, и в другую сторону была».

Со слов Мамедова, свои остатки бизнеса он, став сенатором, передал в управление. Это две акции «Павловскгранита», которые сенатор, по его словам, оставил себе на память, и доля в строительной компании ООО «СМ Риэлти», на которой «висит» ряд строек в Москве. Также Мамедов официально дистанцировался от своего ООО «СМ финанс», которому принадлежат доли в трех автороторных воронежских компаниях - ООО «Еврокар», ООО «Эпоха», ООО «Авточерноземье». Кроме того, «Спарк-интерфакс» утверждает, что Мамедов являлся собственником охотничьего хозяйства ООО «БВ-Сафари» в районе Кинеля (как объясняет

сенатор, компания перешла ему по поручительству ВБМ, но года полтора назад он вышел из нее, ни разу не побывав на охотничьих угодьях). В прессе также Мамедова называли владельцем рыболовецкого бизнеса на Сахалине и гостиницы «Холидей Инн» в Самаре, которые якобы достались ему от Ищука. Мамедов опровергает эту информацию

и предполагает, что такие слухи могли родиться из-за того, что эти активы были связаны с принадлежащей ему «ВБМ-групп» поручительствами, но якобы он их не покупал и не контролировал. Хотя источник «Дела» говорит, что Мамедов все-таки владеет «Холидей Инн», но гостиница находится в глухом залоге у банка «Солидарность» и вывести ее оттуда — большая проблема.

Зачем Мамедову надо было так резко менять свою жизнь? Некоторые источники «Дела» уверены, что Мамедова ждет политическая карьера. Однако специалисты опровергают эти слухи. «Занятие должности сенатора по большому счету не имеет прямого отношения к политике, - обращает внимание мифотворцев депутат Госдумы Александр Хинштейн. - Политика публична, а Мамедов в нее только вошел, и своим мандатом он в первую очередь обязан губернатору».

Как показывает практика российской жизни, гадание на кофейной гуще приносит обычно немного результатов. Неожданныости случаются здесь чаще, чем их ждут. Неожданное появление в Самарской области Сергея Мамедова в качестве бизнесмена завершилось вопросами, а не ответами. Как знать, может быть, ответы принесет политическая карьера бизнесмена? □

- Виктория Антонова

ЗАЧЕМ МАМЕДОВУ НАДО БЫЛО ТАК РЕЗКО МЕНЯТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ?

ОПЕРАЦИЯ «РЕЗИДЕНТ»

«Никакой большой лапы в Москве, которая всем звонит и дает команды по поводу Мамедова, у меня нет и никогда не было!» - серьезно уверяет Сергей Мамедов. Какой именно лоббистский ресурс стоит за ним — загадка номер один с тех пор, как молодой бизнесмен стал вдруг сенатором от Самарской области.

Не секрет, что кандидатуру Мамедова открыто предлагал Владимир Артюков. «Губернатор собирал коллег по партии и объяснял свою логику. Он говорил о той помощи, которую Мамедов оказывал региону, о здоровых амбициях, - рассказывает депутат Госдумы Александр Хинштейн. - И мне понятны амбиции человека, состоявшегося в бизнесе, «наевшегося» и пришедшего к осознанию того, что надо сделать что-то для других».

Несложный алгоритм «ввода» Мамедова в Совет Федерации также разрабатывался в стенах Белого дома. Осенью прошлого года он стал членом «Единой России». Потом стал депутатом сельского поселения Два Ключа Исакинского района. Дальше дело техники. Его кандидатуру на пост сенатора, выдвинутую фракцией ЕдРа, утвердили в Самарской губдуме, и после ряда формальностей Мамедов стал сенатором, заблокировав дорогу в высшую палату не



КРЕДИТ ВЕСЕННЕЕ НАСТРОЕНИЕ условия удачные

И вновь весна! Проценты тают, суммы радуют!
До 30 апреля 2012 года выбирайте кредит «Весеннее настроение» с удачными условиями и финансируйте весенний сезон!

- + СТАВКА СНИЖЕНА. СУММА УВЕЛИЧЕНА
- + КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ. НЕТ КОМИССИЙ
- + 3 ДНЯ – ОПЕРАТИВНОЕ РЕШЕНИЕ О ВЫДАЧЕ КРЕДИТА
- + ПОГАШЕНИЕ ДОСРОЧНО БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ И ШТРАФОВ

www.solid.ru

АБСОЛЮТНО С ВАМИ СОЛИДАРНЫ!

БАНК СОЛИДАРНОСТЬ

САМАРА 279-22-11 ТОЛЬЯТТИ 48-33-20 СЫЗРАНЬ 98-34-39 НОВОКУЙБЫШЕВСК 4-44-64 ЖИГУЛЕВСК 7-95-70
КИНЕЛЬ 6-15-24 НЕФТЕГОРСК 2-27-30 ЧАПАЕВСК 3-25-43 БЕЗЕНЧУК 2-29-41
КИНЕЛЬ-ЧЕРКАССЫ 4-47-39 ОТРАДНЫЙ 3-00-79 СУХОДОЛ 2-74-24 СЕРГИЕВСК 2-11-79
ЧЕБОКСАРЫ 62-61-41 УЛЬЯНОВСК 67-45-14 САРАТОВ 23-53-13 ОРЕНБУРГ 99-97-40

ОАО КБ «Солидарность». Генеральная лицензия ЦБ РФ №554 от 05.06.2000 года
Реклама

ЕСЛИ СОТРУДНИК НЕ ИДЕТ В ОФИС, ТО ОФИС ИДЕТ К СОТРУДНИКУ

Благодаря тарифу «Готовый офис» Ваш бизнес всегда на связи. Теперь при покупке тарифа Вы можете бесплатно подключить услугу «@втосекретарь» и принимать на телефон компании одновременно более 1000 звонков.

Акция действует с 1 февраля по 1 апреля 2012 года

Подробнее по телефону: 8 800 250 09 90



МТС

на шаг впереди

Реклама

В период действия акции подключение и первый месяц пользования услугой «@втосекретарь» — 0 рублей. Подробности, условия акции и сроки действия специальных предложений смотрите на сайте www.corp.samara.mts.ru.