

Кто зарабатывает
на бюджетных
контрактах

Как поделили
Самарскую
митрополию

Куда уходят
теневые короли
Тольятти

Эдуард Волков:
захватчик или
защитник

Обозрение

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 3/АПРЕЛЬ/2012

| www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

ПОЙМАЙ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

КАК ПРОСТОЙ
ЮРИСТ ОДНОЙ
ИЗ КРУПНЕЙШИХ
БИЗНЕС-ГРУПП
РЕГИОНА ЕДВА
НЕ ПРЕВРАТИЛ
СЕБЯ В ЕЕ
ВЛАДЕЛЬЦА

**СЕНСАЦИОННЫЕ
ПОДРОБНОСТИ**
самарского
«мошенничества века»



BANG & OLUFSEN

BeoVision 12-65

новый ультратонкий
плазменный
65-дюймовый
3D-телевизор
с интегрированным
центральным
каналом
и 7.1 объемным
звуком

BANG & OLUFSEN 

Самара, ул. Молодогвардейская, 156,
тел. (846) 332-11-46.

Тольятти, ул. Жукова, 29А,
тел. (8482) 35-15-15.

www.bang-olufsen.com





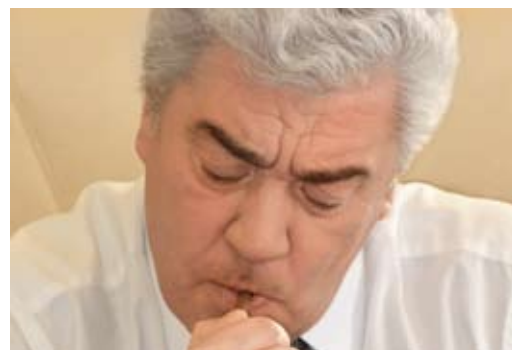
Открывайте Европу
вместе с нами!



**КЛЮЧИ
ОТ СЕЙФА 2012**
Ежегодный рейтинг
крупнейших
подрядчиков бюджета
региона
СТР. 8



ПОЙМАЙ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ стр. 42



СЕРЫЙ ВОЛКОВ стр. 64

Главное

8 Ключи от сейфа 2012

Кто из «придворных» бизнесменов приспособился к новым правилам организации госзакупок лучше других? Ежегодный рейтинг крупнейших подрядчиков бюджета региона

36 Митрополия Сергея

Крупнейшая за последние годы реформа РПЦ: перedel влияния и ресурсов внутри церкви. Удалось ли «по-божески» поделить Самарскую епархию?

Разведка

40 Поймай, если сможешь

Сенсационные подробности самарского «мошенничества века». Как простой юрист одной из крупнейших бизнес-групп региона едва не превратил себя в ее владельца

48 Закат Неверова

Сергей Неверов, которого СМИ считали руководителем одной из самых крупных тольяттинских криминальных группировок, похоже, навсегда покинул Тольятти. Почему в Тольятти закончилась эпоха криминальных империй?

54 С видом на крышу

Крупнейшие ипотечные банки региона: что происходит на рынке и кто взобрался выше всех?

Кто есть кто. Story

64 Серый Волков

Владелец компании «Трансгруз» ведет бизнес в постоянной конфронтации с партнерами, инвесторами и властями. Кто будет его новой добычей?

ДЕЛО

Экономическое обозрение
№3 (790), АПРЕЛЬ (23.04.2012)

**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.smrllc.ru
тел.: 334-69-23, 342-50-22,
342-50-27
E-MAIL: reklama_delo@delo.smrllc.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.smrllc.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

www.meucci.ru

MEUCCI

FIRENZE



НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

ул. Куйбышева, д. 91
(846) 332-49-09

ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

"Не смажешь — не откроешь", — ухмыляются матерые участники госзаказа. Они уверяют, что последние пертурбации никак не повлияли на предрешенность результатов госзакупок, испокон веков имевшую свой денежный эквивалент



Под ковром

КЛЮЧИ ОТ СЕЙФА 2012

КТО ИЗ «ПРИДВОРНЫХ» БИЗНЕСМЕНОВ ПРИСПОСОБИЛСЯ К НОВЫМ ПРАВИЛАМ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСЗАКУПОК ЛУЧШЕ ДРУГИХ? **«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЕЖЕГОДНЫЙ РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ПОДРЯДЧИКОВ БЮДЖЕТА РЕГИОНА**

Раньше мы не участвовали в бюджетных подрядах в Самарской области, потому что понимали, что будет тяжело. У нас просто нет таких связей. А на электронной площадке намного проще стало выиграть», — Николай Кормаков, генеральный директор малоизвестной МРСК «Базис», небольшой офис которой помещается в четырех кабинетах пристроя к жилому дому, рассказывает о чудесах системы госзакупок нового образца. По его словам, он в честной конкурсной борьбе получил в прошлом году свой первый бюджетный подряд в регионе, и сразу какой! — строительство административного здания для ГУВД по Самарской области стоимостью 758 млн рублей. Эта фантастическая история плохо вписывается

в общую картину распределения бюджетных средств, особенно крупных. «Да все осталось, как было! Не смажешь — не поедешь», — ухмыляются матерые участники госзаказа. Они уверяют, что последние пертурбации — переход аукционов в он-лайн режим и централизация информации обо всех бюджетных тендерах страны — никак не повлияли на предрешенность результатов госзакупок, испокон веков имевшую свой денежный эквивалент. А планируемое введение на смену 94-ому ФЗ о размещении госзаказа федеральной контрактной системы, по которой профильные ведомства намереваются начать работать в 2013 году, даст еще большую свободу... чиновникам.

ВЕЛИКИЕ КОМБИНАТОРЫ

Система государственных закупок — самая большая «кормушка» для

госслужащих. По разным подсчетам, объем откатов и нецелевых расходов в сфере госзакупок в России составляет от 20% до 45%. Сколько денег на коррупционных схемах теряют областной и муниципальные бюджеты в Самарской области, эксперты даже не берутся оценить. Но в 2011 году в регионе



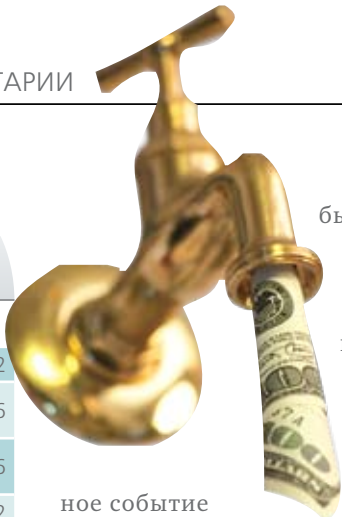
ЗАТРАТЫ НА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Самарская область*		
1	"Самараэнерго"	1 191,2
2	"ВолгаИнжинирингСпец-Транс"	1 041,6
3	"Предприятие тепловых сетей"	913,6
4	"Волжская ТГК"	721,2
5	ФГУП "Оренбургское" ФСИН России	675,5
6	"УК № 1 ЖКХ"	599,9
7	"СамарагорэнергоСбыт"	585,7
8	"ТЭВИС"	582,1
9	"Самараводоканал"	543,0
10	"Строй К"	529,7
11	МП "Самарагорсвет"	242,9
12	"Спец Строй"	234,2
13	"ТЭК"	223,0
14	"Волжские коммунальные системы"	202,7
15	"Самарская теплоэнергетическая УК"	197,8

Самара		
1	"Самараводоканал"	505,5
2	"СамарагорэнергоСбыт"	484,6
3	"ПТС"	468,1
4	"Волжская ТГК"	398,6
5	"Самараэнерго"	196,9
6	"Самарские горэлектросети"	123,5
7	"Самарская теплоэнергетическая УК"	112,4
8	"Самарская сетевая компания"	90,0
9	"Первая Архитектурная Мастерская"	47,7
10	СК "Достояние"	47,6
11	СК "Конструктив"	41,2
12	"Остстрой"	39,6
13	"Самараметроспецстрой"	39,4
14	"МегаСтрой-сервис"	36,1
15	"Газпром межрегионгаз Самара"	35,9

Тольятти		
1	"ТЭВИС"	226,8
2	"Самараэнерго"	162,3
3	"Волжские коммунальные системы"	128,8
4	"ВТГК"	96,1
5	"Тольяттинская энергосбытовая компания"	71,9
6	"ТольяттиЭнергоСбыт"	26,8
7	"Прачечная Бриз"	10,9
8	"Энергетика и связь строительства"	7,9

Источник: Реестры госзакупок Самары, Тольятти и Самарской области
* Реестры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней



ноое событие года - перевод на электронные площадки, вместе с которым над головами чиновников должен был засиять нимб справедливости и неподкупности. Возможностей обойти правила госзакупок, действительно, стало меньше. Но это не устранило проблему, а подтолкнуло... к более изобретательным способам влияния на исход тендеров. Кроме того, более половины всех торгов по-прежнему проводятся вручную. По оценкам директора «Самарской тендерной компании» (около трех лет профессионально занимается информационно-консалтинговыми услугами в сфере госзакупок) Артема Коробова, открытые аукционы в электронной форме занимают 45% от общего числа бюджетных подрядов в регионе. По остальным видам тендеров – запросам котировок, открытым конкурсам и другим – выбор осуществляется не на федеральных электронных площадках в ходе совершения ставок анонимными участниками, а в кабинетах местных чиновников.

На первый взгляд может показаться, что невозможно пролоббировать интересы аффилированных фирм на электронных аукционах, которые проходят в режиме онлайн на федеральных площадках, когда прямого общения между их сотрудниками и заказчиком нет. Но это не так. По словам Коробова, существует универсальный ход — сформировать сложное техзадание, к которому будут подготовлены только свои, или вовсе заложить в него параметры, которым отвечает только одна компания.

Начальник отдела контроля размещения государственного заказа Самарского УФАС Александр Баженов отмечает, что переход

было раз-
ыграно
66,86 млрд
рублей
из разных
бюджетов.
Делайте
выводы.

Глав-
прошлого
аукционов

на электронную площадку обеспечил анонимность участников, что минимизировало возможность протезирования определенного подрядчика. Хотя исключения, как говорят чиновники, все равно есть: например, заказчик может предложить участнику аукциона указать на бланке свои данные, что, в принципе, не запрещено. В частности, генеральный директор входящей в ГК «Берег» компании «Волгожилстрой», регулярно выигрывающей ремонтно-строительные подряды в регионе, Иван Хандогин признался «Делу», что они так и делали.

«Мне известны случаи, когда специалисты с площадок звонили участникам торгов и предлагали за определенную плату назвать имена других игроков», - делится тайнами с «Делом» один самарский предприниматель. По словам гендиректора одного поставщика оборудования, несмотря на анонимность участия в электронных аукционах, пару раз во время аукционов в его компанию звонили другие участники и предлагали за определенную плату выйти из аукциона.

Наименее прозрачными, по данным Коробова, являются запросы котировок — самый популярный вид тендеров, на который приходится около половины от общего числа закупок (ограничения по сумме контракта - до полумиллиона рублей). Здесь к совершению преступления располагает сама технология закупки. Участники конкурса подают котировочные заявки в запе-



ЭКОЛОГИЯ

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Самарская область*		
1	"Зодиак"	435,0
2	"УК N2 ЖКХ"	56,7
3	"НОРМа"	24,9
4	МП г. Тольятти "УК №4"	24,8
5	"АвтоградТранс"	23,8

* Реестры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней



www.cashmere.ru



КАШЕМИР И ШЕЛК

УЛ. САМАРСКАЯ, 148
т. (846) 247 64 56

DALMINE COLOMBO Henry Bequelin Cantarelli
Since 1932



Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
-------	----------------------	----------

Самарская область*		
1	"Техкомплект"	2 739,8
2	НПФ "XXI век"	802,1
3	"ТрансСервис"	604,1
4	"Самараавтодорстрой"	589,3
5	"Терра"	559,3
6	"Стройсервис"	409,5
7	"Русич"	325,9
8	Институт "Стройпроект"	155,2
9	"Дорожное ремонтно-строительное управление"	131,1
10	СК "ТОПАЗ"	101,8
11	"Маркшейдерско-геодезическое предприятие"	99,7
12	ГКП СО "АСАДО"	77,5
13	"Партнер"	56,8
14	"Амонд"	51,5
15	"РПСУ-Средняя Волга"	40,9
16	"ГлавРосСтрой"	39,4
17	"ЭнергоПроектСтройИзыскания"	38,8
18	"БиС"	35,4
19	"Электрон"	28,2

Самара		
1	"Техкомплект"	2 739,8
2	"Терра"	553,6
3	"ТрансСервис"	237,4
4	Институт "Стройпроект"	155,2
5	"Самараавтодорстрой"	150,0
6	"Маркшейдерско-геодезическое предприятие"	99,7
7	НПФ "XXI век"	81,8
8	ГКП СО "АСАДО"	58,8
9	"ГИПРОДОРНИИ"	40,9
10	Федеральный кадастровый центр "Земля"	21,7

Тольятти		
1	"Магистраль"	51,1
2	"Дорожник"	48,7
3	"СтройСтандарт"	47,7
4	"Регион+163"	29,6
5	"Тольяттистройтранс"	17,1

* Рейстры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней

чатанных конвертах, которые в определенный день вскрываются. Допущенные заявки сопоставляются по цене, и побеждает предложивший наименьшую цену. «Контроль за сотрудниками конкурсных комиссий законом не предусмотрен, и нет технических препятствий для того, чтобы вскрыть конверты заранее и сообщить «своему» поставщику цены, заявленные другими участниками, чтобы тот указал в своей заявке чуть меньшую стоимость и таким образом победил», - излагает гипотетический типовой сценарий Коробов, давно переставший удивляться периодически встречающейся смешной разнице сумм в протоколах, достигающей порой 1 рубля.

Никто не отменял и старых добрых уловок: указывать искаженные наименования товаров, например, используя смешение кириллицы и латиницы, в курсе которых были бы только посвященные. Добавим к этому технические сбои в работе сайта для размещения информации о госзакупках в России www.zakupki.gov.ru – он периодически «виснет», извещения о проведении аукционов вывешиваются задним числом и так далее. Даже если это происходит из-за несовершенства ресурса, не справляющегося со слишком большим объемом информации, это не способствует общедоступности госзаказа.

ГАРАЖ ДЛЯ ГУБЕРНАТОРА

Изменения в системе организации аукционов пока не привели к коренному изменению пула подрядчиков при многих заказчиках. Например, у департамента управления делами губернатора и правительства Самарской области давние отношения с компанией ООО «Самараспортстрой» (ССС), принадлежащей братьям Тахиру и Талибу Аюповым, а также бывшему партнеру основателя разорившейся группы РВЕ Андрея Шокина Юрию Лаврентьеву. Еще в 2006 году их фирма отремонтировала лестницу и вход в здание Белого дома. В прошлом году по

линии департамента СССР достался 41 млн рублей за ремонтные работы в Белом доме, гостинично-представительском комплексе на 1-й просеке, в здании регионального правительства на ул.Скляренко. Кроме того, 9 млн рублей от департамента получило принадлежащее Тахиру Аюпову ООО «Протон-2». Еще один из приоритетных подрядчиков департамента - ООО «Леда» Михаила Григорьева, в прошлом году выигравшее пять контрактов на ремонт общей стоимостью 25 млн рублей. Около 30 млн рублей досталось ООО «РосСпецСтрой» Рамиля Зарипова.

Интересен также контракт департамента на ремонт гаража на Волжском проспекте рядом с Белым домом. На него по трем лотам в прошлом году разыграли 20 млн рублей. Их поделили между собой ООО «Самараспортстрой», ООО «Леда» и ООО «Велес» Татьяны Азимовой. Особенно интересны обстоятельства победы «Леды»: из 37 компаний, подавших заявки, на самом аукционе присутствовал представитель только одной фирмы, который и победил.

«Сам по себе протекционизм мы не можем выявить и наказать. Но бывает, мы интуитивно видим согласованность действий заказчика и участника. Например, если



Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
-------	----------------------	----------

Самарская область*		
1	Леонов Игорь	730,0
2	Давидюк Анатолий	60,0
3	Абдулла Сергей	40,8
4	Мартыанов Вячеслав	36,1
5	Дронов Вячеслав	25,0
6	Коновалова Марина	20,9
7	Хачатурян Виген	18,9
8	Гуменюк Сергей	18,8
9	Дубинина Светлана	17,4
10	Пахомова Елена	17,0

* Рейстры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней



Time for new inspiration*

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

всем участникам, кроме одного, было отказано в допуске к конкурсу. Или если при сложном техническом задании одна единственная заявка была оформлена идеально, возникают предположения, что заказчик специально мог расставлять «ловушки», а участник был заранее, месяца за 2-3, предупрежден, и у него было время, чтобы подготовиться», - рассказывает анонимный источник в УФАС. В случаях необоснованного допуска заявки, если на кону не менее 10 млн рублей, УФАС «транслирует» свои подозрения прокуратуре и правоохранительным органам.

ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМО

Кроме протекционизма, в сфере госзакупок распространены нецелевое расходование бюджетных средств и завышение стоимости предмета контракта. Туалетные ершики по 12,8 тысяч рублей за каждый, ставшие с подачи администрации Санкт-Петербурга хрестоматией нелепости, в Самарской области не покупают. Но среди безобидных приобретений укропа и петрушки для самарской психбольницы или крупы «Геркулес» для собак-ищек можно встретить куда более спорные с точки зрения целесообразности контракты. В прошлом году, например, Приволжское управление службы снабжения МВД РФ закупило 400 тысяч пачек сигарет с фильтром за 5,212 млн рублей у новосибирской компании «Сибирский продукт». И вроде 13 рублей за пачку немного, но почему за счет налогоплательщиков? Еще один странный контракт – поставка лимонада для местных вузов на несколько миллионов рублей компанией «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия». Больше всего безалкогольных напитков заказал самарский «политех» – на 4,565 млн рублей, следом за ним Самарский госуниверситет - 1,942 млн и тольяттинский университет, оценивший уровень жажды своих студентов в 1,412 млн рублей. В хвосте остались строительно-архитектурная академия, заплатив-



шая «Кока-Кола» всего 415 тысяч рублей, и университет телекоммуникаций и информатики – 347 тысяч. Неужели самарская минералка настолько хуже?

Запросы на роскошь у депутатов и членов правительства в Самарской области ниже, чем у столичных. Закупки автомобилей по 7-8 млн рублей, как это встречается в Москве, в местных прошлогодних реестрах госконтрактов «Делу» на глаза не попались. Но приобретение легковушек дороже 1 млн рублей у нас – обычное дело. К примеру, в прошлом году Госжилинспекция Самарской области закупила автомобиль марки Toyota за 1,777 млн рублей, региональная Государственная противопожарная служба - Nissan-X-Trail за 1,293 млн рублей, гордума Самары - Nissan за 1,135 млн рублей. Администрации Похвистневского, Кошкинского и Нефтегорского районов обзавелись по автомобилю Toyota Camry, отдав за них, в среднем, по 1 млн рублей. Многие миллионы расходуются на содержание имеющегося парка из иномарок Audi, Mercedes, BMW и других. Например, контракт на техобслуживание и ремонт 30 автомобилей марки Audi обошелся Службе транспортного обеспечения Самарской области в 54 млн рублей за запчасти и по 2,25 ты-

сяч рублей за один нормо-час. Противоречивые эмоции вызывает и расходование бюджетных средств на различную атрибутику власти и государственности. В прошлом году, например, было закуплено 19 почетных нагрудных знаков Самарской губдумы «За заслуги в законотворчестве» по 21 тысяче рублей за штуку и 51 знак

«За служение закону» по 6890 рублей. Среди прочих расходов к выборам депутатов губернской думы, к примеру, были закуплены флешки на 10,5 млн рублей (поставщик ООО «Лидер», близкий к члену ликвидированной организации ветеранов ВКР УФСБ по Самарской области Евгению Кондаурову) и государственные флаги на 474 тысячи рублей (ООО «Оптимус» Сергея Ишина).

КОМАНДА ФАС

По данным Самарского УФАС, осуществляющего контроль над соблюдением 94-го ФЗ о размещении заказов, в 2011 году количество поступивших жалоб выросло более чем в два раза: с 437 (показатель 2010 года) до 956. Но процент обоснованных жалоб сократился с 28,6% до 17,7% (с 125 до 169). Количество нарушений при размещении заказов снизилось с 887 до 528. Предписаний выдано 249 – на одно больше, чем годом ранее.

Также наблюдается тенденция к сокращению числа наказаний. Если в 2010 году было выдано 146 постановлений о применении мер административной ответственности, то в 2011 году их количество уменьшилось до 107. Из них 32 постановления вынесены за заключение контракта, минуя процедуру запроса котировок и торгов – это в 4 раза больше, чем годом ранее. По большей части такими нарушителями были школы и детсады. В УФАС объясняют такой рост активизацией департамента экономического развития администрации Самары, который отслеживает факты

СДАСТЯ ПОЛИЦИИ
Кормаков строит для областного ГУВД



СТРОИТЕЛЬСТВО/РЕМОНТ/ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Самарская область*		
1	"Волгоспецстрой"	857,7
2	"МРСК БАЗИС"	758,2
3	"Волгожилстрой"	656,9
4	"ВолгаИнжиниринг-СпецТранс"	512,3
5	"СПЛАВ ЛТД"	367,3
6	СК "АТП-5"	340,1
7	ПСК "Волга"	338,6
8	"Аналит-Самара"	229,8
9	"Русич"	226,2
10	СК "ВЕСТ"	201,4
11	"ССП"	140,9
12	"Энергосервис"	128,6
13	"Орфей"	118,4
14	"Спецремстрой"	118,0
15	"Горизонт"	114,4
16	"Теплопроект"	105,2
17	"Волгопромстрой"	96,3

* Реестры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней



Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Самара		
1	МРСК БАЗИС	757,9
2	ФГУП "Оренбургское" ФСИН России	666,3
3	"Волгожилстрой"	654,9
4	"ВолгаИнжиниринг-СпецТранс"	512,3
5	"Волгоспецстрой"	473,4
6	СК "АТП-5"	242,6
7	"СПЛАВ ЛТД"	230,8
8	"Русич"	226,2
9	ФГУП "ГосНИИОХТ"	165,2
10	"Орфей"	118,4
11	"Горизонт"	114,4
12	СК "ВЕСТ"	110,0
13	ПСК "Волга"	101,8
14	"Реанта"	97,3
15	"Зодиак"	81,0
16	"Самараспортстрой"	78,8
17	"Импульс"	63,5

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Тольятти		
1	"НПО СТ"	34,9
2	"Архитектура и строительство"	26,8
3	"СтройСтандарт"	21,9
4	СК "Портал"	19,4
5	"Росис"	16,2
6	"ГрандСтрой"	15,8
7	"ВолгаЭлектро"	15,7
8	"М-Строй"	13,2
9	"СтройГарант"	11,7
10	"БлокПост"	11,2
11	"ИДЕАЛ-Строй"	10,6
12	"СКАВТ"	10,3
13	"СПАЙС Интегратор"	10,1
14	"Профстрой"	9,3
15	"Строительно-Транспортная Экспедиционная Компания"	8,5
16	"ЦентрСтройКомплект"	8,0
17	"Регионсервис-Н"	8,0

На правах рекламы

МЫ ЗНАЕМ, ЧТО ВАМ НЕОБХОДИМО



Самара
Московское ш., д. 41
8 (846) 273-85-55

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),
Генеральная лицензия Банка России №2707.

www.lockobank.ru

осуществления закупок без проведения конкурсных процедур, превышающих допустимую сумму в 100 тысяч рублей.

Один эпизод касался привлечения к ответственности за неразмещение заказов для субъектов малого предпринимательства: постановление было вынесено на имя руководителя департамента потребительского рынка и услуг администрации Самары, которым на тот момент являлся Дмитрий Харчев.

Как рассказывает Александр Баженов (УФАС), основная масса нарушений - около 70% от общего числа – касается порядка отбора участников (необоснованный допуск или отказ в допуске к участию). Остальные нарушения связаны с несоблюдением сроков опубликования извещений о проведении аукционов и протоколов о результатах, а также сроков регистрации заключенных контрактов в общем реестре.

Впрочем, прямо скажем, административные наказания для людей, распоряжающихся миллионами, – штука необременительная. Штрафы измеряются десятками тысяч рублей. По некоторым категориям правонарушений они фиксированные: 30 тысяч рублей за непроведение котировок, 50 тысяч рублей за неразмещение заказов у субъектов малого предпринимательства, по другим составляют 1% от начальной цены. Всего областным УФАС в 2010 году было



наложено штрафных санкций за нарушение порядка размещения заказов на 6,841 млн рублей, а в 2011 году - на 4,155 млн рублей.

Статистику, свидетельствующую о тенденции к снижению числа нарушений и наказаний, Александр Баженов объясняет растущей правовой грамотностью заказчиков. Особенно, по словам чиновника, это касается тех заказчиков, которые работают через уполномоченные органы: ГУОТ Самарской области, департамент экономического развития Самары, управление организации муниципальных торгов Тольятти. Соответственно, основные нарушения обнаруживаются у федеральных заказчиков и в муниципальных районах, не имеющих таких уполномоченных органов.

ГЛАЗА ВЕЛИКИ

Надзором за сферой госзакупок занимается также прокуратура. По данным начальника управления по надзору за исполнением федерального законодательства Прокуратуры Самарской области Даниила Левичева, в 2011 году прокурорами выявлено более 970 нарушений законов в сфере размещения заказов, внесено 460 представлений, в суд предъявлено 6 исков. По инициативе прокуроров к дисциплинарной ответственности привлечено 331 должностное лицо, к административной - 37, возбуждено 7 уголовных дел. Нормы федерального законодательства нарушались на стадиях объявления конкурсных, аукционных процедур, запросов котировок, заключения государственных и муниципальных контрактов, их исполнения.

Следственные подразделения правоохранительных органов области с 2010 года по первый квартал 2012 года провели 41 проверку по сообщениям о правонарушениях и преступлениях при закупках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд. По их результатам возбуждено 30 уголовных дел, из них 6 направлено в суд. По данным на март этого года, в производстве правоохранительных органов области находилось 15 уголовных дел.

В качестве примера Левичев привел три уголовных дела, которые суды рассматривали в 2010-2011 годах. По одному из них, возбужденному по факту получения руководителем отдела комитета строительства администрации Сызрани Андреюшкиным денежных средств в сумме 225 тыс. рублей за прием объекта капитального строительства без осмотра, было назначено наказание в виде трех лет лишения свободы условно. Еще одно уголовное дело было возбуждено по факту подписания главой Безенчука Терентьевым платежного поручения на перечисление коммерческой структуре бюджетных средств,



товар сертифицирован реклама
Porsche рекомендует Mobil Ell

Прятки в школьном дворе.
Салки на улице.
Футбол у ворот.
Вы всегда предпочитали играть на асфальте.

Новый Panamera GTS.



ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ



КАМАЗ-65115

АВТОМОБИЛИ И СПЕЦТЕХНИКА
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ
Официальный дилер ОАО "КАМАЗ"
Самара. Ракитовское шоссе
тел. (846) 958-64-00
www.kamaz-volga.ru



PORSCHE

Порше Центр Тольятти

Ул. Революционная, 82
Телефон: (8482) 502 911
www.porsche-togliatti.ru

Расход топлива* в смешанном цикле, л/100 км: 10.9 • Выбросы CO₂, г/км: 256
* Определяется по стандарту ISO/TPC/EEC в действующей редакции

выделенных из областного бюджета на газификацию жилых домов, и оформления акта о приеме работ без их реального выполнения, за что он был оштрафован на 10 тыс. рублей. По третьему уголовному делу, заведенному на заместителя директора самарского МП «Благоустройство» Пешохина за получение незаконного денежного вознаграждения в обмен на своевременную оплату по муниципальному контракту работы ООО «Голд-М», было назначено наказание в размере 100 тыс. рублей.

Местным правоохранительным органам известны и более вопиющие нарушения в сфере госзакупок. Вспомнить хотя бы историю с закупкой томографов или выделение главой Сергиевского района Анатолием Шипициным абсолютного большинства районных подрядов близкой ему компании «ТрансСервис». Но за

крупные нарушения в Самарской области почему-то не принято наказывать.

К действующей аукционной системе много нареканий и у самих бизнесменов. Иван Хандогин говорит, что система электронных аукционов требует доработок, в частности, пока в документации встречаются непонятные и противоречивые требования к участникам. Генеральный директор ООО «Открытый код» Олег Сурнин критически относится к тому, что не происходит отсева участников по их профпригодности, а критерием является только цена. «Нередко бывает, что аукционы выигрывают компании, которые не в состоянии исполнить контракт или даже не имеют необходимой лицензии», - рассказывает один бизнесмен. - В прошлом году один конкурс из тех, в которых мы участвовали, достались компании, которая не смогла исполнить контракты».

Кроме произошедших изменений в системе организации госзакупок, теперь эту сферу ожидает нормативно-правовая реформа, а именно переход к федеральной контрактной системе, при которой заказчик сможет выбирать поставщиков из пула аккредитованных игроков. Но каждое нововведение — палка о двух концах. В данном случае на одном конце — минимизация рисков заключить контракт с недобросовестным поставщиком, на другом — укрепление на рынке бюджетных подрядов «придворных» компаний. **Д**

- Виктория Антонова
Полина Ермалюк



ПОСТАВКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Самарская область*		
1	"Мерцана"	309,8
2	ФГУСХП "Ульяновское"	130,4
3	"Гарантия Качества"	126,0
4	"Поволжское"	104,1
5	ФКУ ИК-10 ГУФСИН России по Самарской области	99,2
6	МУП г.о. Сызрань "Комбинат питания"	69,8
7	"Линия В"	69,4
8	ФГУП "Сельинвест" ФСИН России	67,4
9	ФГУП "Консервный завод" ФСИН России	60,6
10	ТД "Наукомп - продукт"	52,1
11	"Кировский комбинат школьного питания"	46,5
12	"Фаворит"	45,3
13	"Элис"	43,5
14	"Мараф"	40,8
15	"Тольятти-продукт"	40,3
16	Комбинат школьного питания "Дружба"	38,2
17	"Овен"	38,0
18	ФГУП "Архангельское" ФСИН	37,1
19	"АЮС"	35,1
20	"НИКА-ФАРМ"	35,1

* Реестры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Самара		
1	"Техпроект"	89,1
2	"Гарантия Качества"	80,8
3	"Мерцана"	73,9
4	"Элис"	43,5
5	"Кировский комбинат школьного питания"	42,7
6	"Мараф"	40,8
7	"Овен"	34,8
8	"Поволжское"	34,5
9	"Комбинат школьного питания"	33,5
10	"ЮриС"	31,9
11	"АЮС"	31,9
12	"Стимул"	25,7
13	"Твой Вкус"	24,4
14	ТД "Наукомп - продукт"	23,7
15	ТД "Парекс Максимум"	19,3
16	"Бест-Екатеринбург"	18,5
17	"Славянка"	18,1
18	"Партнер"	18,0
19	ТК "Престиж"	17,2
20	"БалтПродукт"	16,2

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Тольятти		
1	Комбинат школьного питания "Дружба"	35,2
2	"Ак Барс"	12,4
3	"Омега"	11,1
4	"Тольятти-продукт"	7,3
5	"Антошка"	6,9
6	"ДЭН"	6,1
7	фирма "КРАСАВА"	6,1
8	"Алмаз"	6,1
9	"БизнесТендер"	5,7
10	"Ермак"	5,7
11	"АНК Трейд"	5,0
12	"Ак Барс"	4,2
13	Фирма "ЕВРОСЕРВИС"	4,2
14	"Континент-Агро"	3,8
15	"НВК"	3,3
16	"Март"	2,9
17	Центр "Детское питание"	2,9

МЕЖДУ ПЕРВОЙ И ВТОРОЙ

В СПИСКЕ ФАВОРИТОВ ГОСЗАКАЗА – НОВЫЕ ИМЕНА



Изменения в организации госзакупок и смена глав распорядителей самых крупных бюджетных средств в регионе – министерств транспорта и здравоохранения – не поставили под угрозу позиции прежних фаворитов. Зато в число крупнейших подрядчиков вошли малоизвестные компании, ранее не блиставшие успехами на региональном рынке господрядов. Кто взял самые выгодные госконтракты региона в прошлом году?

ДОРОГИ

Сфера дорожного строительства традиционно вне конкуренции по объему осваиваемых средств. В прошлом году финансирование отрасли увеличилось как на уровне области, так и Самары, причем ресурсы распределились между фаворитами более равномерно, чем год назад. Благо безусловный лидер 2010 года, ГУП АСАДО, с его выигранными тогда рекордными 5,11 млрд рублей, которые должны быть освоены в течение нескольких лет, взял на этот раз из бюджета только 77,5 млн рублей. Остальным, естественно, досталось больше.

Снова на коне оказался любимчик облправительства сергиевский бизнесмен Андрей Мурзов со своим «Техкомплексом», который

набрал контрактов на 2,739 млрд рублей – в 20 раз больше, чем за год до этого. Другие фавориты областного Минтранса тоже получили больше обычного. Компания НПО «ХХI век» Алексея Степанова, участвовавшая в 2010 году в освоении средств только городского бюджета Самары (162 млн руб.), на этот раз выручила на региональных госконтрактах 802 млн руб., из них городских средств только 82 млн руб. Ранее осваивавшее преимущественно районные деньги ООО «Транссервис», принадлежащее сыну главы Сергиевского района Анатолия Шипицина Сергею, добилося внушительных успехов на уровне областного правительства и администрации Самары: компании доверили работ на 604 млн рублей.

«Улов» «Самараавтодорстрой» (САДС), возникшего на руинах «Самараавтодора» не без участия аффилированных областному правительству лиц, сократился с 992 млн до 589 млн руб. (из них 150 млн - из бюджета Самары). Зато в фавориты нежданно-негаданно записался новый крупный игрок, ООО «Терра», следы которого ведут все к тем же лицам из САДС. Ему досталось 559,3 млн руб. Входящее в ГК «Уран» Владимира Купцова и Николая

ДОЛЯ ДЕПУТАТА СЕРПЕРУ ДОСТАЮТСЯ СОТНИ МИЛЛИОНОВ ИЗ БЮДЖЕТА



ПОСТАВКА АВТОМОБИЛЕЙ, УСЛУГ, ОБОРУДОВАНИЯ/ГСМ

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Самарская область*		
1	ФГУП Внешнеэкономобъединение "Внештехника"	472,0
2	"АВТОриет"	210,1
3	"НЕФКО-КАРТ"	181,1
4	"Станко Импэкс"	180,0
5	"РН-Карт-Самара"	154,1
6	"Газпром межрегионгаз Самара"	126,6
7	"СКАН"	120,0
8	"СмартСервис+"	101,0
9	"Русский проект"	100,3
10	ТД "Самара-М"	80,6
11	"Сервис Телеком"	57,9
12	"Росмаш"	45,0
13	"ВИС- СЕРВИС"	40,3
14	"Полад"	33,5
15	"Полад-Авто"	30,7

Самара		
1	"Станко Импэкс"	180,0
2	НП фирма "Диполь"	153,1
3	"НЕФКО-КАРТ"	146,0
4	"СКАН"	120,0
5	"РН-Карт-Самара"	105,0
6	"СмартСервис+"	68,1
7	"СВГК"	33,0
8	"Великолукский завод Лесхозмаш"	26,8
9	"СпецМеханизация"	25,0
10	ТД "Самара-М"	24,9
11	"Полад-Авто"	22,1
12	"СпецТрансИнжиниринг"	20,0
13	"МосОблСтрой"	19,2
14	"Влада-авто"	18,1
15	"Онежский тракторный завод"	17,4

Тольятти		
1	"ВИС- СЕРВИС"	22,9
2	"Поволжье Транзит Карт"	13,0
3	"ГАЗПРОМ ТЭРРА"	8,2
4	"Профдезинфекция"	4,6
5	фирма "Везувий-Авто"	4,3
6	"Таймер-С"	4,3
7	"ТК Альянс"	4,0
8	Компания "Тольяттинтефтепродукт Сервис"	2,6
9	"Регион Авто"	2,4
10	"Везувий-Транс"	2,0

* Реестры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней



Дворникова ООО «Русич», оставшееся годом ранее без крупных дорожных подрядов, в 2011-м реабилитировалось, набрав их на 325,9 млн рублей.

Если в прошлом году все основные тендеры прошли при экс-министре транспорта региона Валерии Матвееве, то о фаворитах его преемника Николая Синельникова можно будет судить по итогам конкурсной кампании только 2012 года. Первым сюрпризом в этой связи была недавняя победа в нескольких конкурсах общей стоимостью около 1,5 млрд рублей некоего ООО «Самаратрансстрой» (СТС) из Красного Яра, выскочившего как черт из табакерки. Но тревога, судя по всему, была ложной. Похоже, что это только формально новый игрок, который на самом деле бли-

СЫН ЗА ОТЦА
Компания Шипицина ставит рекорды по освоению бюджета

зок той же группы лиц, что и САДС. В частности, одним из соучредителей СТС является бывший гендиректор САДС Александр Лишаев.

СТРОЙКИ

В секторе строительно-ремонтных и проектировочных работ (СРП) ситуация похожая. Вместо одного безусловного лидера компании Игоря Кадырова ОАО «Автозаводстрой», выигравшего в 2010 году областной подряд на 2,75 млрд рублей, произошло относительно равномерное распределение крупных сумм между несколькими игроками. При этом значительно увеличилось финансирование отрасли со стороны администрации Самары: если в 2010 году первая десятка лидеров поделила около 500 млн рублей, то в 2011 году – свыше 4 млрд рублей.

Но в отличие от дорестрой, в СРП есть несколько новых «тяжеловесов». Кроме новичка на областном рынке госзаказа, МРСК «Базис» (758 млн руб.), это ряд компаний, которым раньше доставались небольшие подряды, а теперь сотни миллионов рублей. Среди них - «Сплав ЛТД» Фархада Мамедова (367,3 млн руб.), ПСК «Волга», аффилированная депутату Самарской губернской думы Евгению Серперу (338,6 млн руб.), а также некие «Аналит-Самара» Сергея Гончарова, Дмитрия Андрианова, Ирины Беловой и Ольги Вершининой (229,8 млн руб.), СК «ВЕСТ» Артура Загоева (201,4 млн руб.) и другие.

Все основные матерые игроки бюджетного сектора СРП в прошлом году заметно увеличили суммы госконтрактов. После годовой паузы активизировались ООО «Волгоспецстрой» Алексея Чигенева (857,7 млн руб. из областного и самарского бюджетов) и ООО «Русич» (226,2 млн руб. из городских

денег). Входящее в ГК «Берег» Александра Катина и Вячеслава Сидоровича ООО «Волгожилстрой» удачно прильнуло к бюджетному «крану», выручив на госконтрактах 656,9 млн рублей при 90 млн в 2010-м. Результат СК «АПИ-5» Владимира Стрыгина и Георгия Чагеева - 340,1 млн руб., что почти в два раза больше, чем за год до этого.


В рейтинг не вошло занявшее годом ранее 2-е место среди подрядчиков областного бюджета ООО «МСК-Самара», принадлежащее бывшему гендиректору компании РВС Андрея Шокина Александру Таранову, а также лидер в освоении строительной части городского бюджета Самары в 2010-м ООО «Строймонтажтехнологии» Александра Урюпина, которое дискредитировало себя, сорвав сроки ремонта школ и детсадов.


ЛЕКАРСТВА

В секторе поставок лекарств и медицинского оборудования укрепился лидер 2010 года, фармацевтическая компания «Фарм СКД» Евгения Литвишкова, Владимира Поникарова и Андрея Кучера, получившая из областного и муниципального бюджетов госконтрактов на общую сумму 2,328 млрд рублей. В три раза увеличив свои результаты, «Фарм СКД» обогнала прежнего лидера - московскую компанию «Биотэк» (1,612 млрд в 2011-м).


Экс-монополист в секторе закупок по дополнительному лекарственному обеспечению «Фармбокс» постепенно восстанавливает свои позиции. В 2011 году его доход с бюджетных подрядов в регионе вырос с 62 млн до 393,5 млн рублей. Плюс еще 238 млн принес «Фармбокс интернешнл». Но теперь это не областные деньги, а преимущественно средства муниципальных структур.

Успехи демонстрирует «ЦМТ Аналитика» Михаила Баскина, Игоря Колбехина и Анатолия Рьженкова, поднявшая планку с 161 млн до 696 млн руб. Смышляевское ООО «Современные медицинские технологии» Юлии Шатило показало рост с 322 млн до 595,5 млн руб. Самый заметный из новых крупных контракторов – ООО «Медицинские системы» (380 млн рублей) Михаила Катайкина, который, впрочем, в 2009 году уже выигрывал аукционы через другую свою компанию ООО «Аналитические системы» (107,1 млн руб.). По-прежнему большие куски бюджета достаются московским и инорегиональным поставщикам лекарств и медицинского оборудования.


ИСТОРИЯ ИЗМЕНЕНИЯ БЮДЖЕТА ГОСЗАКУПОК С 2008 ГОДА ПО САМАРЕ И ТОЛЬЯТТИ							
	2008 год	2009 год	Динамика (%)	2010 год	Динамика (%)	2011 год	Динамика (%)
	Самара						
Сумма госзакупок (млн руб.)	8272,00	6333,70	-23,43	5284,00	-16,57	34820,00	558,97
	Тольятти						
Сумма госзакупок (млн руб.)	2804,70	3057,70	9,02	4013,00	31,24	2471,00	-38,43



Алюминиевые катера: **SILVER HO BOATS**



Катера производства США: **BAYLINER RINKER GLASTRON MONTEREY TROPHY FORMULA MAXUM**



Лодочные моторы **SUZUKI**

ПРОДАЖА • СЕРВИС • АКСЕССУАРЫ • ЗАПЧАСТИ • ГАРАНТИЯ

ООО «Чико»
г. Самара, ул. Гагарина, 114
Тел.:(8-846) 264-78-81, 246-98-98
www.chikoboats.ru



Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
-------	----------------------	----------

Самарская область*		
1	"Ростелеком"	223,2
2	ФГУП "Почта России"	196,4
3	"ВолгаТелеком"	103,4
4	"Софт Лайн трейд"	101,6
5	"Мегафон"	37,3
6	ФГУП "Космическая связь"	28,5
7	ФГУП "Центр ИТО и связи ФСИН"	11,8
8	"Энергетика и связь строительства"	9,2
9	"СМАРТС"	9,0
10	ФГУП "Главный центр специальной связи"	8,2
11	"Самара Телеком"	7,6
12	"Глобал Телеком Ко"	5,8
13	"Опти-Телеком"	5,8
14	Центр спецсвязи и информации ФСО РФ	4,8
15	Самарский научный центр Российской академии наук	4,4

Самара		
1	"ФГУП "Почта России"	119,1
2	"Софт Лайн трейд"	88,8
3	"Ростелеком"	84,6
4	"ВолгаТелеком"	66,5
5	"Сервис Телеком"	37,4
6	"Мегафон"	28,9
7	"Самара Телеком"	6,6
8	"Главный центр специальной связи"	5,8
9	"Глобал Телеком Ко"	5,8
10	Центр спецсвязи и информации ФСО РФ	4,5

Тольятти		
1	"Ростелеком"	17,1
2	"ФГУП "Почта России"	13,6
3	"ВолгаТелеком"	4,0
4	ФГУП "Главный центр специальной связи"	1,6
5	"Летком-2"	0,7
6	ФГУП "ВГТ РК"	0,7
7	"МегаФон"	0,5
8	"АИСТ"	0,4
9	"Ростелеком"	0,3
10	"Самара Телеком"	0,1

* Рейстры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней

ПЕРВЫЙ БЛИН

10 ГОСПОДРЯДЧИКОВ, ВПЕРВЫЕ СТАВШИХ КРУПНЕЙШИМИ УЧАСТНИКАМИ РЕЙТИНГА «ДЕЛА»

ООО «ВОЛГАИНЖИНИРИНГСПЕЦТРАНС» 1041,6 МЛН РУБЛЕЙ

Компания ВИСТ – главное открытие прошлого года. Когда она «откусила» миллиард рублей от бюджетного «пирога» Самарской области, ей был всего год от роду. Учредители компании Денис Сергеев и Андрей Лушин – люди неизвестные среди самарских строителей, в том числе работающих с бюджетом. Руководство ВИСТ отказалось общаться с «Делом». «Рано еще», – загадочно объяснили они свою закрытость. Известно лишь, что ВИСТ – это преемница некоего ООО «Капиталь», являвшегося генподрядчиком на объектах «Транснефти». Из этого можно предположить, что у нее есть материально-техническая база, позволяющая работать не только на обычных стройках, но и на специфических объектах: нефтепроводах, подводных переходах, вентсистемах нефтеперерабатывающих станций и так далее. Но Самарскую область ВИСТ решил покорить по-простому, начав повсеместно выигрывать подряды на капремонт и строительство медицинских и образовательных учреждений. В 2010 году выручка компании составила 167 млн рублей, больше половины которых обеспечили контракты по линии администрации Самары. В 2011 году ВИСТ уже активно сотрудничала со всеми возможными муниципалитетами и районами Самарской области. Большой кусок достался ей в рамках программы модернизации здравоохранения в регионе. Другие ее крупные контракты – капремонт водовода в пос. Сухая Самарка (220 млн руб.), строительство научного корпуса СГАУ (215 млн руб.). ВИСТ явно вошла во вкус и еще не раз заявит о себе. В этом году она уже выиграла аукцион по выполнению работ на Линдовской водопроводной станции (снабжает водой дома в границах улиц Киевской, Тухачевского и пр. Карла Маркса) стоимостью 720 млн рублей.

ООО МРСК «БАЗИС» 758,2 МЛН РУБЛЕЙ

Основатель компании Николай Кормаков раньше увлекался спортивным альпинизмом и туризмом. В 2003 году он основал фирму «Базис», которая поначалу занималась строительным альпинизмом, но постепенно стала расширять сферу деятельности за счет освоения фасадных, общестроительных работ. Однако, по данным «СПАРК-Интерфакс», первоначально его компания называлась ООО

«ТД «Самарские краски» и учреждалась в партнерстве с Михаилом Севастьяновым. «Базис» был одним из субподрядчиков при строительстве завода «Джи Эм Автоваз». В 2007 году Кормаков получил свой первый генподряд, который был коммерческим – строительство жилого дома в Димитровграде.

Позже «Базис» выступила подрядчиком на проекте ЖК «Современник» в Самаре, реализуемом ГК «Спектр недвижимости». На бюджетный рынок, который Кормаков оценивает как малоинтересный с коммерческой точки зрения, бизнесмен решил зайти во время кризиса 2008 года, когда крупные коммерческие заказы были в дефиците. Так он стал сотрудничать с Министерством обороны, с которым заключил контракты в Саратовской, Оренбургской и Пензенской областях. Свой первый и пока единственный подряд в Самарской области – строительство административного здания для ГУВД по Самарской области – он взял в 2011 году.

Кроме работы под заказ, с недавних пор компания стала возводить объекты на собственные средства, в частности, сейчас она достраивает монолитный паркинг в Димитровграде и планирует к середине лета сдать жилой комплекс (7 секций 5-этажных домов) в том же городе.

По словам Кормакова, его компания достигла договоренности с администрацией города по реализации одного обремененного дольщиками объекта, называть месторасположение которого бизнесмен отказывается. Хотя он и сам причастен к недобросовестным застройщикам. По данным «СПАРК-Интерфакс», Кормаков является соучредителем ООО «Единство-Строй», известного своей проблемной стройкой на улице Никитинской. Обороты ГК «Базис» не раскрываются, но, по данным Кормакова, госзаказ в общей структуре его бизнеса составляет порядка 30%. Учитывая, что сейчас компания реализует только один объект на бюджетные средства – ГУВД и осваивает на нем 200-300 млн рублей в год, можно предположить, что ее годовая выручка – 1 млрд рублей. «У нас каждый год меньше чем на 30% бизнес не прирастает, даже в кризис. В 2012 году планируем прирост порядка 50%», – хвалится бизнесмен, рассчитывающий заключить в этом году еще один крупный контракт и изучающий площадки для возведения жилья в Самаре собственными силами.

ООО «ТЕРРА» 559,3 МЛН РУБЛЕЙ

Новый фаворит областного Минтранса,



вторское
исполнение



Лучший российский банк, предоставляющий услуги частного банковского обслуживания и управления большими капиталами*

Private Banking

Телефонная линия Private Banking:
(495) 642-88-88 (г. Москва)
(812) 777-88-81 (г. Санкт-Петербург)
(343) 222-24-24 (г. Екатеринбург)
(863) 204-24-24 (г. Ростов-на-Дону)
(861) 267-24-94 (г. Краснодар)
(843) 567-24-24 (г. Казань)
(846) 979-24-24 (г. Самара)

8 800 700-00-24

* По версии SPEAR'S Russia Wealth Management Awards в 2010 и 2011 гг. Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество). Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама. Private Banking – частное банковское обслуживание.



УСЛУГИ
БЕЗОПАСНОСТИ

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
-------	----------------------	----------

Самарская область*

1	"Открытые Технологии 98"	203,2
2	"Вектор безопасности"	99,6
3	ФГУП "Охрана" МВД РФ	79,4
4	"Дозор СБ"	79,3
5	"Лаборатория Безопасности"	43,5
6	УВО при УВД по г. Самара	38,3
7	ЧОО "ПРАЙД"	21,3
8	ЧОО "АБ"	20,5
9	ФГУП "УВО Минтранса России"	18,2
10	ЧОО "АБ-2006"	17,1
11	ЧОО "РИМ"	13,5
12	ЧОО "Спарта"	12,1
13	ЧОО ОА "Феликс"	7,5
14	ФГУП "ВООП РФ"	3,7
15	ЧОО "Бизнес Секьюрити"	3,1

Самара

1	"Открытые технологии 98"	203,2
2	ФГУП "Охрана" МВД РФ	34,8
3	УВО при УВД по г. Самара	33,9
4	ЧОО "АБ"	17,6
5	ЧОО "АБ-2006"	17,1
6	"Вектор безопасности"	14,3
7	Группа компаний "Система"	7,5
8	ЧОП "Теско-Защита"	6,2
9	"АЛФА-Пожарная Безопасность"	3,7
10	ЧОО "Регион-Безопасность"	1,7

Тольятти

1	ФГУП "УВО Минтранса России"	17,9
2	ЧОП "Гром"	6,9
3	ЧОП "Меркурий"	2,7
4	ЧОО "ГРОМ-ПРОФИ"	1,8
5	ЧОО "Комбат"	1,6
6	УФК по Самарской области	1,6
7	МОВО УМВД РФ по г. Тольятти	1,3
8	"Русь"	1,3
9	ПК фирма "АНТ"	1,2
10	МОВО МУМВД РФ "Сызранское"	1,0

* Реестры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней

набравший за год контрактов по подготовке проектной документации на полмиллиарда рублей, подозрительно молод для таких успехов. Компания зарегистрирована в Самаре в октябре 2010 года. Секрет феноменальных успехов «Терры», скорее всего, объясняется ее непрым происхождением. По данным «СПАРК-Интерфакс», учредителями компании являются Геннадий Радионов и Максим Рузанов. Рузанов считается доверенным лицом некоторых первых лиц области. Он всплыл в Самаре во время смены фаворитов регионального Минстроя как участник сложной схемы владения «Самараавтодорстроем», созданным на базе некогда мощного игрока «Самараавтодора». Также Рузанов является соучредителем ООО «Самараавтодорстрой» и ООО «Квадрат». О Радионове известно только то, что он является совладельцем ООО «Терра-М» на Заводском шоссе и ТСЖ «Солнечный Городок» на 9-й просеке. С «Делом» в ООО «Терра» разговаривать не стали.



ООО «СТРОЙ К»
529,7 МЛН РУБЛЕЙ

Компания входит в строительный дивизион ГК «Криста» из Сызрани, принадлежа-

щей депутату Самарской губернской думы Владимиру Симонову. Во многом именно этим фактом объясняется ее приоритетное положение на рынке бюджетных контрактов Сызрани и Октябрьска. Не стоит сбрасывать со счетов и ее опыт. Начав с малого строительства офисных и производственных помещений, в 2003 году «Строй К» возвела свой первый жилой девятиэтажный дом в Сызрани, после чего активно развивалась. На бюджетном рынке компания активизировалась в 2007-2008 годах, когда выиграла областные контракты на строительство детской поликлиники в Сызрани (62 млн руб.), реконструкцию моста через реку Сызранку, центрального городского стадиона и Дома молодежи, а по линии горадминистрации - реконструкцию очистных сооружений города (50 млн руб.). Ее недавним крупным реализованным бюджетным проектом является строительство мусоросортировочного комплекса в Сызрани, после чего предполагалось участие ООО «Строй К» в доставке ТБО на поли-



Инфраструктура

ЗНАНИЕ - СИЛА

КАК ЗАРАБОТАТЬ, ПОМОГАЯ ПОДРЯДЧИКАМ ВЫИГРАТЬ ГОСЗАКАЗЫ?

Система госзакупок дает возможность заработать не только бизнесменам и чиновникам. За последние несколько лет вокруг госзаказа сформировалась широкая палитра услуг и антиуслуг.

В Самаре есть уникальная компания, которая специализируется на обслуживании интересов подрядчиков в сфере госзаказа - «Самарская тендерная компания» (СТК). Она основана в 2008 году молодым юристом Артемом Коробовым. До этого он работал консультантом в главном правовом управлении правительства Самарской области, юристом в нескольких коммерческих организациях, Импэксбанке, а также директором по развитию компании ООО «Сэйл», круг интересов которой охватывал разные сферы от сервисного бизнеса до сельского хозяйства. По сведениям «Дела», на этапе создания СТК его поддерживали бизнесмены Андрей Сорочайкин и Игорь Данилов из «Металлопторга».

Первоначально компания была ориентирована на оказание услуг по организации и проведению тендеров для компаний строительного цикла. Но вскоре после заключения первых договоров с подразделением ГК «Берег», компани-

ей «Акоста», самарским производителем сэндвич-панелей «Маяк» и более мелкими компаниями, Артем Коробов понял, что рынок к его бизнес-идее не готов. После нескольких опусов бизнесменов о том, что лучше бы их пригласили поучаствовать в каком-либо тендере, а не наоборот, предприниматель стал развивать информационные услуги в сфере закупок в Самарской области. Сначала его интересовали муниципальные и государственные тендеры, а затем и коммерческие. Основная услуга СТК - доступ к аккаунту на сайте компании, на который в ходе ежедневного мониторинга стекается информация о всех региональных тендерах. За нее взимается ежемесячная абонентская плата. Число клиентов СТК - тайна, но это трехзначная цифра, из чего следует, что только с сайта она выручает миллионы рублей в год. Существенным дополнением к ним являются еще доходы с услуг по подготовке пакета документов для участия в торгах и другой сопутствующей юридической помощи. Идею Коробова недавно пытались скопировать неизвестные предприниматели, создавшие в Самаре сайт о тендерах с одноименным названием «Самарская тендерная компания», но потом формулировки подкорректировали.

БЕЗРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ



г.Самара, ул.Молодежная, д.6, оф. 1

☎ 246-50-44, 925-78-17

www.svetmir.ru



ПОСТАВКА ЛЕКАРСТВ/ МЕДОБОРУДОВАНИЕ		
Место	Компания-исполнитель	Млн руб.

Самарская область*		
1	"ФАРМ СКД"	2 327,7
2	"БИОТЭК"	1 612,0
3	"РТ-Биотехпром"	956,0
4	"ЦМТ Аналитика"	696,1
5	"Современные медицинские технологии"	595,5
6	ФГУП «Самарское ПрОП» Минздравсоцразвития	416,9
7	"Фармбокс"	393,5
8	"Интеграл МС"	380,3
9	"Медицинские системы"	380,1
10	"Фарм Терра"	349,2
11	"Фармбокс интернешнл"	238,0
12	"Веста-М"	232,4
13	"НЕО-МЕД"	217,7
14	"АРК"	212,7
15	"ВМсервис"	183,3
16	ДРГ "Техсистемс"	183,2

Самара		
1	"ФАРМ СКД"	1 702,1
2	"БИОТЭК"	1 612,0
3	"РТ-Биотехпром"	956,0
4	"Современные медицинские технологии"	431,7
5	Внешнеэкономобъединение "Внештехника"	416,5
6	ФГУП "Самарское ПрОП"	403,4
7	"Фармбокс"	385,9
8	"Медицинские системы"	377,3
9	"Фарм Терра"	349,2
10	"ЦМТ Аналитика"	284,4
11	"НЕО-МЕД"	217,7
12	"АРК"	211,2
13	"ДРГ Техсистемс"	181,4
14	"Веста-М"	175,2
15	"Медицинские Перспективы"	174,0
16	"Фармбокс интернешнл"	153,5

Тольятти		
1	"Фармацевтический импорт, экспорт"	59,4
2	"Современные медицинские технологии"	42,9
3	"Медикал сервис компани"	36,5
4	"ВМсервис"	33,0
5	"ФАРМ СКД"	30,9
6	"МедиКо Плюс"	28,0
7	"ЦМТ Аналитика"	23,8
8	"НИКА-ФАРМ"	20,9
9	"Инновационные технологии"	17,8
10	"Фармбокс интернешнл"	12,6
11	"Диамед"	12,3

* Реестры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней

гон. В 2011 году компания осваивала областной и муниципальные бюджеты Сызрани и Октябрьска. Кроме строительства домов в рамках программы переселения из ветхого и аварийного жилья на территории двух городов, капремонта различных социальных учреждений и дорог, среди ее бюджетных контрактов фигурируют поставка горюче-смазочных материалов, асфальтобетонной смеси, щебня, песка. Официально ООО «Строй К» учреждена бывшим руководителем еще одного строительного подразделения «Кристы» ООО «Стройпластик» Иваном Никитиным. Также сызранской группе близок другой фигурант рейтинга «Дела» ООО «Гарантия» (238,5 млн рублей), известный строительством жилых домов, а также коммерческих и социальных объектов в Сызрани.

Т **ООО «ЗОДИАК»**
435 МЛН РУБЛЕЙ

Молодая строительная компания «Зодиак» из Самары принадлежит Владимиру Писареву и Дмитрию Теплякову. Она ориентирована на работу с объектами бюджетной сферы и свои первые контракты с областными структурами заключила в 2008 году (23 млн руб.). По информации Теплякова, «Зодиак» начал с капремонта многоквартирных жилых домов в Самаре и Тольятти, а сейчас строит детские образовательные учреждения, занимается восстановлением дорожного полотна дворовых территорий многоквартирных домов, благоустройством городских парков. В 2010 году выручка компании, по данным «СПАРК-Интерфакс», составила 110 млн рублей — именно столько за тот год она выиграла областных бюджетных денег. В 2011 году объем госконтрактов вырос в четыре раза, а кроме областных структур, в числе заказчиков появились администрации Самары, Октябрьска, Кинеля, Кинель-Черкасского района и других.

Т **ООО «СПЛАВ ЛТД»**
367,3 МЛН РУБЛЕЙ

ООО «Сплав ЛТД» образовано в 1995 году Фархадом Мамедовым на базе имущества распавшегося строительного треста №11. Сам Мамедов к тому моменту сделал карьеру в тресте от прораба, в роли которого принимал участие в строительстве Белого дома в Самаре, до директора. Сейчас в компании 47 единиц собственной техники, мощности позволяют осваивать до 500 млн рублей в год — таким, по данным Мамедова, был оборот его компании в 2011 году. До этого с 2006 по 2009 год, по информации «СПАРК-Интерфакс», выручка «Сплав ЛТД» варьировалась в диапазоне 170 млн - 240 млн рублей, а в 2010 году упала до 98 млн. На рынке подрядов Самарской области Мамедов не новичок, но такие крупные контракты, как в 2011 году, он взял впервые за последние несколько лет. Среди них — реконструкция общеоб-

разовательного центра в селе Тимашево стоимостью 115 млн руб. (заказчик администрация Кинель-Черкасского района), ФОК с бассейном при Самарском государственном университете (78 млн руб. от СамГУ, 70 млн - от регионального минстроя и федеральные средства), капремонт школы в Красноармейском районе, ФОК с бассейном при школе №86 в Зубчаниновке (73 млн руб.). По словам Мамедова, около половины его бизнеса составляют госзаказы.

Кроме того, «Сплав ЛТД» занимается строительством жилья, выступая как подрядчик и соинвестор. В 2011 году компания построила 17-этажный 3-секционный дом на площади Урицкого. Сейчас реализует проект 17-этажного дома на ул. Демократической, который планирует сдать до конца года. Еще один проект Мамедова, который он инвестирует на паритетных началах с компанией «Мегастрой», - это жилой квартал «Шведская слобода», застраиваемый по соседству с микрорайоном «Крутые ключи» Владимира Кошелева в поселке Красный пахарь.

Т **ООО ПСК «ВОЛГА»**
338,6 МЛН РУБЛЕЙ

Депутат Самарской губернской думы Евгений Серпер с переменным успехом участвует на рынке бюджетных подрядов в Самарской области. Основные контракты оформляются на его относительно молодую строительную компанию ПСК «Волга». По данным «СПАРК-Интерфакс», организация принадлежит московскому ООО «Компаньон» (Михаил Соловейчик) и Василию Смоляренко, но ранее ее собственниками были Сергей Серпер и ООО «С-Групп» (София Серпер), и, по сведениям «Дела», известная сызранская семья сохранила над ней контроль. Одним из первых крупных бюджетных контрактов ПСК «Волга» было строительство поликлини-

**СОЗДАНИЕ
ЭЛЕКТРОННОГО
ПРАВИТЕЛЬСТВА**

Место	Компания-исполнитель	Млн руб.
Самарская область		
1	"ЭЛАР"	335,8
2	"Открытый код"	287,9
3	"АСТ"	102,8
4	"Джи-Эс-Ти"	61,1
5	НУН "Совет по комплексным правовым исследованиям"	56,7
6	"Вебзавод"	48,2
7	"Геос"	44,6
8	"Современные бизнес технологии и системы"	44,2
9	"Крипто-Волга"	41,1
10	"Ай-Сис"	34,0

* Реестры Самарской области учитывают бюджеты региона всех уровней



BACCO
Ресторан открытой кухни
Самара, ул. Галактионовская, 43 А,
(846) 340-64-01
www.bacco.ru

ки в Сызрани, на котором, впрочем, Серпер выступил лишь как посредник и привлек к подрядным работам строительную структуру Владимира Симонова.

ОТКРЫЛ КОД
Олег Сурнин
переплюнул
конкурентов

Всего в 2008 году по линии области ПСК «Волга» выиграла 247 млн рублей и еще один контракт с региональным министерством образования стоимостью 299 млн рублей, который был расторгнут. В 2009 Серперу область доверила 206 млн рублей, а в 2010-м - всего 4 контракта общей стоимостью 38 млн руб., причем все они были расторгнуты. Прошлый год был намного успешнее: ПСК получила работы в Октябрьске, Жигулевске, Чапаевске, Сызрани, Самаре, а также в ряде вузов области. Еще более 20 млн руб. бюджетных средств принесло семье Серперов ООО «СтройМонтажКомплект», принадлежащее ООО «Банк нефтепродуктов» (Сергей Носов и София Серпер).

Кроме того, ПСК «Волга» некоторое время являлась подрядчиком на ряде коммерческих строек Самары. В частности, по сведениям «Дела», она работала на строительных площадках известного бизнесмена Александра Хенкина.

ООО «МЕРЦАНА» 309,8 МЛН РУБЛЕЙ

Поставщик продуктов питания из Тольятти, ООО «Мерцана» Тамары Пропадалиной, - компания закрытая. Среди своих тольяттинских коллег она практически неизвестна. Но близкие к региональной системе госзакупок источники называют ее профессиональным участником торгов, принцип которого, если говорить на профессиональном сленге, - бить по всем площадкам. Свои первые миллионы из областного бюджета «Мерцана» получила в 2008 году. В 2010 году на областном и муниципальных аукционах Самары и Тольятти она выиграла 30 млн рублей, а в прошлом году стала главным поставщиком продуктов питания на бюджетные средства, сорвав самый большой куш - 309,8 млн рублей. Такой стремительный взлет эксперты объясняют ее фанатичной активностью. У своих конкурентов «Мерцана» уводит контракты, сбивая подчас цену аукциона почти в два раза. Такой демпинг ничего хорошего не сулит. У заказчиков нередко возникают претензии к качеству исполнения «Мерцаной» контрактов, ряд которых расторгается. Показательно, что в 2010 году выручка компании, по данным «СПАРК-Интерфакс», составила 13 млн руб. - это в 2,5 раза меньше заключенных фирмой за тот период бюджетных контрактов в регионе. Любопытно, что звезда «Мерцаны» загорелась сразу же после того, как один из прежних лидеров по бюджетным поставкам продуктов питания, ООО «Мира» Эллы Финштуал, был вклю-



чен в реестр недобросовестных поставщиков. О «Мерцане» заговорили как о близкой «Мире» фирме, которая включилась в тендерную гонку вместо отстраненной от участия в бюджетных торгах компании в интересах одних и тех же лиц. Значит ли это, что ее ожидает то же, что и ее предшественнику: бюджетная епитимья, судебные иски со стороны поставщиков за долги и перспектива банкротства?

ООО «ОТКРЫТЫЙ КОД» 288 МЛН РУБЛЕЙ

Самарская компания «Открытый код» освоила в прошлом году нехарактерно большой для IT-сферы объем бюджетных средств - 288 млн рублей. Обогнал ее только создатель электронных фондов, компания «Электронный архив» из Москвы, набравшая в Самарской области бюджетных контрактов на 336 млн рублей. Учредителями ООО «Открытый код» являются ее генеральный директор Олег Сурнин и Виктор Елисеев. По рассказам Сурнина, он уже более 10 лет работает в сфере информационных технологий. В 2004 году вместе с командой IT-специалистов он подал несколько идей в российский Фонд по поддержке малого предпринимательства и, получив финансовую поддержку со стороны фонда, основал компанию «Открытый код». Бизнес начинали с продажи небольших IT-решений коммерческим и бюджетным заказчикам, но постепенно диверсифицировались. Сейчас «Открытый код» - одна из 10-ти крупнейших IT-компаний региона, в которой работают около 100 специалистов. Она занимается разработкой IT-продуктов, защитой информации, поставкой компьютерного оборудования. И статус уже совсем другой: передовые мировые разработки, сертифицированный менеджмент, выпускники президентской программы, обладатели

МВА, шикарный офис... В бюджетной сфере ООО «Открытый код» активизировалось с 2008 года, начав выстраивать диалог с разными органами власти. Большой финансовый успех на бюджетном рынке в прошлом году для компании, скорее, исключение, объясняющееся выделением беспрецедентно больших средств на программу модернизации здравоохранения в регионе, включающую в себя информатизацию медучреждений. «Открытый код» выиграл большинство контрактов по поставке серверного оборудования в больницы области общей стоимостью около 200 млн рублей. Самарская компания работает также с бюджетами других регионов. Госконтракты составляют существенную часть ее бизнеса. В 2008 и 2009 годах, по данным «СПАРК-Интерфакс», выручка компании была 40-50 млн рублей.

ООО «АВТОРИТЕТ» 210,1 МЛН РУБЛЕЙ

В 2011 году как активная единица экономической жизни области всплыл Николай Мозырец - известный автодилер, крупная компания которого «Транс-Контракт» обанкротилась в кризис. Бизнесмен пошел по проторенной дорожке, выступив дилером Минского автозавода. Через близкую компанию ООО «Авторитет» он заключил с тольяттинской мэрией контракт на поставку 45 автобусов МАЗ в рамках программы по модернизации пассажирского автотранспорта. Стоимость закупки - 209 млн рублей. Плюс к этому «Авторитет» выиграл небольшой контракт на поставку ГСМ для одной из колоний ГУФСИН по Самарской области. Учредителем ООО «Авторитет» является Ирина Мозырец, а официальная должность Николая Мозырца в компании - заместитель генерального директора. □

- Виктория Антонова

ИНВЕСТИЦИИ «ВЫСШЕЙ ПРОБЫ»

Два года назад был сформирован первый в Поволжье фонд товарного рынка - интервальный паевой инвестиционный фонд «Высшая проба»



О работе интервального паевого инвестиционного фонда «Высшая проба» рассказывает директор УК «Инвест-Менеджмент» Екатерина Баранова:

- Что послужило толчком к созданию фонда?

- Работу по формированию фонда «Высшая проба» мы начали в 2009 году. Тогда частные инвесторы пришли к пониманию того, что им необходим продукт, который сможет не столько обеспечить высокую доходность, сколько защитить капитал от обесценивания и колебаний фондового рынка. Наш фонд практически не зависит от изменений рынка акций и облигаций.

- Как работают инвестиции в фонд?

- По результатам исследований мы определили сбалансированную структуру инвестиционного портфеля, позволяющую сохранить капитал инвесторов как во время инфляции и кризиса, так и в условиях стабильности и роста экономики. Поэтому мы инвестируем средства участников фонда (пайщиков) в драгоценные металлы и валюту, а также ценные бумаги «золотых» фондов США. Мы делаем ставку на высокую защищенность активов, при этом готовы обеспечить нашим пайщикам доходность выше ставки депозита.

- Каков ваш сценарий, позитивный и негативный, развития событий с паями фонда "Высшая проба" в этом году?

- Динамика фонда «Высшая проба» отражает изменения цен на металлы, включенные в портфель фонда (золото, серебро, платина и палладий), а также валютные колебания.

Наши ожидания на этот год связаны с реализацией факторов, которые могут повлиять как на значительный рост основных металлов, так и на их падение. Исходя из сценарного анализа реализации данных факторов, мы можем прогнозировать следующие показатели динамики фонда «Высшая проба».

ПРОГНОЗ «ВЫСШЕЙ ПРОБЫ»

В зависимости от реализации факторов, влияющих на динамику цен на металлы, мы прогнозируем следующие показатели:

ЗОЛОТО: уровень роста - до 2150 долларов за унцию (+30% к текущему уровню цены), потенциал снижения - до 1300 долларов за унцию (-21%).

СЕРЕБРО: уровень роста - до 42 долларов за унцию (+31%), потенциал снижения - до 25 долларов за унцию (-22%).

ПЛАТИНА: уровень роста - до 1900 долларов за унцию (+19%), потенциал снижения - до 1300 долларов за унцию (-19%).

ПАЛЛАДИЙ: уровень роста - до 880 долларов за унцию (+35% к текущей цене), потенциал снижения - до 500 долларов за унцию (-23%).

Оптимистичный сценарий: при одновременном росте цен на металлы и валюты - стоимость пая за текущий год может показать прирост до +30%.

Пессимистичный сценарий: при одновременном снижении цен на все металлы (в случае падения цен и на золото, и на металлы промышленной группы) при одновременном снижении валюты стоимость пая может снижаться до -23% в течение года.

- Каковы результаты работы «Высшей пробы»?

- За два года прирост стоимости пая составил 23,54%. В конце 2011 года отрицательные тенденции в ценах на металлы промышленной группы и неоднозначная ситуация в Еврозоне повлияли на ухудшение динамики доходности фонда. Однако это позволило инвесторам фонда приобрести пай «Высшей пробы» по сниженным ценам в расчете на хороший рост в наступившем году.

- Ожидания инвесторов оправдались?

- Прогнозы на текущий год - позитивные: в пользу золота, например, говорит его большая популярность в инвестиционных целях, а также то, что ФРС США объявило о переносе срока окончания периода низких процентных ставок с середины 2013 года на конец 2014 года.

За вложения в золото говорит и высокая вероятность проведения монетарного количественного послабления (QE3) в США и Европе и как следствие - девальвация валютных активов по отношению к товарным. Одним из способов разрешения монетарных проблем в Европе и США с высокой долей вероятности может стать значительная денежная эмиссия, которая в итоге выгласнется на товарные рынки и приведет к значительному росту цен на товарные активы, в том числе и золото.

Растущий спрос на автомобили по всему миру говорит о сохранении положительной динамики цен на платину и палладий, используемые для производства каталитических систем. По мнению аналитиков, ухудшающаяся ситуация с поставками палладия на мировом рынке при сохраняющемся спросе приведет к значительному увеличению дефицита на металл, что создает хороший потенциал роста цен на палладий.

В целом по фонду «Высшая проба» мы прогнозируем доходность выше ставки депозита при сохранении защитной стратегии фонда. Поэтому мы рекомендуем нашим инвесторам и всем, кого заинтересовал наш уникальный продукт, совершать первые и дополнительные покупки паев «Высшей пробы».



Тольятти, Новый проезд, 3, ОЦ "Гранд-Сити", оф. 101
Тел.: (8482) 700-444
Самара, ул. Садовая, 331, 3 этаж.
Тел.: (846) 205-74-44
www.invest-mng.ru



R13723192 SINTRA
КВАРЦЕВЫЕ, ЧЕРНАЯ КЕРАМИКА,
ТИТАНОВАЯ ЗАСТЕЖКА,
ВОДОНЕПРОНИЦАЕМОСТЬ 30 м



R28392252 R5.5
КВАРЦЕВЫЕ, БЕЛАЯ КЕРАМИКА,
ХРОНОГРАФ, ТИТАНОВАЯ ЗАСТЕЖКА,
ВОДОНЕПРОНИЦАЕМОСТЬ 30 м



R30934152 C2
КВАРЦЕВЫЕ, ЧЕРНАЯ КЕРАМИКА/СТАЛЬ,
ТИТАНОВАЯ ЗАСТЕЖКА,
ВОДОНЕПРОНИЦАЕМОСТЬ 30 м



R13723192 SINTRA
МЕХАНИЧЕСКИЕ, ЧЕРНАЯ КЕРАМИКА,
ТИТАНОВАЯ ЗАСТЕЖКА,
ВОДОНЕПРОНИЦАЕМОСТЬ 30 м

RADO. ВЫЗОВ БУДУЩЕМУ!

Швейцарская часовая марка известна своим новаторством



«Вызов будущему» - этот девиз размещен над главным входом в штаб-квартиру RADO в Ленгнау в Швейцарии. Уни-

кальные разработки всемирно известного бренда становятся общепринятым стандартом в часовом деле лишь спустя многие годы. Высокотехнологичные материалы, инновационность, прочность - за что так высоко ценят RADO тысячи успешных людей планеты?

В 50-х — 80-х, когда именитые часовые мастера использовали для производства часов традиционные драгоценные металлы и сталь, марка RADO бросала вызов классике, первой начиная работать с уникальными материалами будущего: high tech сплавами, керамикой и металлизированными сапфировыми стеклами.

Первая коллекция часов RADO была выпущена в 1957 году в Ленгнау. А уже пять лет спустя, в 1962-м, мир увидел легендарные Diastar 1 — первые в мире scratchproof часы. Их bezель из сверхтвердого сплава карбида вольфрама можно было поцарапать только бриллиантом.

В 1983 году RADO становится частью крупнейшего в мире часового производителя и дистрибьютора Swatch Group. Задача создать уникальные, не подверженные воздействию времени и окружающей среды часы, шаг за шагом блестяще воплощалась в жизнь. Вслед за нецарапающимися Diastar 1 появились Diastar 67 — модель, при создании которой впервые были использованы металлизированные стекла, затем Anatom — первые в мире часы с сапфировым стеклом. В 1986 году в коллекции Integral RADO

первой среди часовых марок использует керамику, а спустя три года мир увидел культовую коллекцию Ceramica. В 1992-м была выпущена одна из самых известных и любимых в России коллекций — Sintra, часы, корпус и браслет которых полностью изготовлены из керамики. Часы выполнены в платиновом, золотистом, черном, белом, лазурном и розовом цветах! В 2001-м была представлена коллекция eSenza, часы, пленяющие своим элегантным и лаконичным дизайном. И, наконец, в 2004 году итогом непрерывных пятилетних экспериментов и поисков стал выход в серийное производство V10K, часов из самого прочного в мире материала — полиморфного алмаза, твердость которого сопоставима только с твердостью природных алмазов.

Главной идеей RADO по-прежнему остается предвидение, инновационность, лаконичный дизайн. Уникальные материалы и технологические решения позволили создать часы, которые почти невозможно поцарапать; часы, которые почти неощутимы на запястье благодаря легкости, термостатичности и безупречной гладкости керамики; часы, которые не причиняют вреда коже, потому что абсолютно гипоаллергенны.

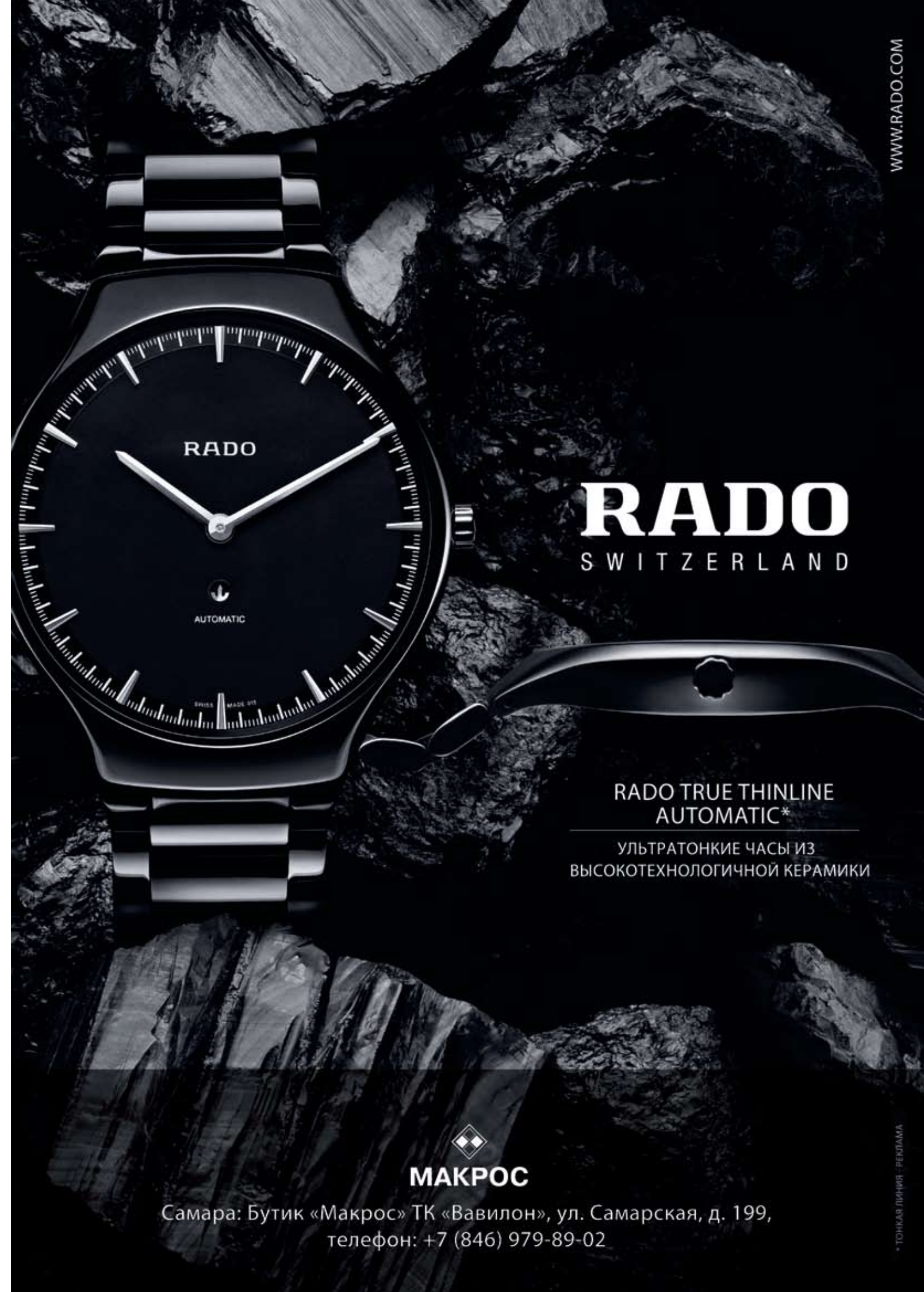
Это часы для смелых и уверенных людей, которые ценят комфорт и стремятся создавать свой неповторимый имидж.



МАКРОС

Бутик "Макрос" ТК "Вавилон",
ул. Самарская, 199,
телефон +7 846 9798902
www.makros-samara.ru

Реклама



RADO

SWITZERLAND

RADO TRUE THINLINE
AUTOMATIC*

УЛЬТРАТОНКИЕ ЧАСЫ ИЗ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ КЕРАМИКИ



МАКРОС

Самара: Бутик «Макрос» ТК «Вавилон», ул. Самарская, д. 199,
телефон: +7 (846) 979-89-02

WWW.RADO.COM

* ТОНКАЯ ЛИНИЯ - РЕКЛАМА

ИМЯ «ТЕПЛАНТ»

Зачем «Термостепс-МТЛ» сменил бренд?

»»»

ОАО «Теплант» – новое название одного из крупнейших российских производителей сэндвич-панелей «Термостепс-МТЛ»,

призванное подчеркнуть рудиментные ассоциации с прежним собственником предприятия. Кроме переименования юридического лица, теперь по-новому называется и продукция самарской компании. Сэндвич-панели выпускаются под брендом TEPLANT (ранее «Термо-панель»), а для утеплителя придумана торговая марка Vattarus (ранее «Термо»). О подробностях ребрендинга и о новых горизонтах бизнеса «Делу» рассказал генеральный директор ОАО «Теплант» Олег Подгорный.

- Почему вы решили переименовать компанию «Термостепс-МТЛ» и ее продукцию?

- Мы перешли на бренды TEPLANT и Vattarus по нескольким причинам. Одна из первых – это желание дистанцироваться от прежнего собственника предприятия, с которым ассоциировались старые бренды. Из-за этого у нас периодически возникали неудобства. Например, нам приходилось разъяснять нашим контрагентам и банкам, что банкротящаяся московская компания «Термостепс», которая раньше входила в один холдинг вместе с самарским производством, теперь не имеет к нему никакого отношения.

Кроме того, потребность в новом имени была вызвана существенными изменениями ценностей и стратегии развития предприятия, которые произошли с приходом новых собственников и руководителей, с вводом нового производства. Нам нужен был яркий и современный бренд, чтобы отразить эти тенденции.

- С чего вы начали ребрендинг?

- Около года назад мы зарегистрировали торговую марку Vattarus для обозначения нашего утеплителя, который до этого на-

зывался «Термо». Название Vattarus пришло в голову нашему маркетологу, когда она увидела в магазине бутылку с надписью «Вода». Она подумала, что и нашему утеплителю можно дать то имя, которое уже используется в обиходе – «вата». Эта мысль нам всем очень понравилась...

- Странно, что сначала вы уделили внимание утеплителю, ведь ваша основная продукция – сэндвич-панели...

- О новом названии для сэндвич-панелей мы тоже задумались больше года назад, просто процесс затянулся. Сначала мы привлекли для разработки нового бренда одну московскую компанию, но она предлагала скучные варианты названий с общими для всех игроков рынка составляющими «термо» и «изо». Мы же хотели

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ
РАСТИ: РЕЗУЛЬТАТЫ
2012 ГОДА БУДУТ
ФЕНОМЕНАЛЬНЫМИ

показать, что отличаемся от остальных. В итоге мы разорвали с этой фирмой договор и сами стали думать над новым названием. Несколько раз собирали сессии, подключились акционеры. Мы даже нанимали модераторов для проведения мозговых штурмов. Объявили в институтах конкурс на лучшее название, назначив победителю премию в 100 тысяч рублей. Но все варианты были неудачными. И в результате мы приняли решение обратиться к известному международному агентству, у которого есть заслуги в разработке брендов. Сразу после первой сессии оно дало нам такое количество интересных названий, что процесс выбора чуть к «войне» не привел. Остановились все-таки на варианте «Теплант».

- Какой смысл несет бренд «Теплант»?

- Это фантазийное название, которое совмещает в себе русское слово «тепло» и английское plant, что в переводе означает завод. В логотипе содержание бренда подчеркивается с помощью графических приемов и цвета. Последняя буква в слове Teplant изображается со знаком градуса, повторяя тем самым символ температуры. А само слово написано с переходом цвета от синего к оранжевому, что указывает на превращение холода в тепло.

- Какова сфера применения бренда «Теплант»?

- Во-первых, в феврале мы зарегистрировали новое юридическое лицо ОАО «Теплант». Кроме того, данный бренд стал основой для создания новых торговых марок нашей основной продукции – сэндвич-панелей. Теперь каждый клиент может сделать свой выбор в пользу одного или сразу нескольких продуктов, а именно: Teplant-Universal, Teplant-Concept или Teplant-Coner. К новым названиям мы будем переходить постепенно. В течение года наши сэндвич-панели будут выходить в упаковке с двойным названием: Teplant и Thermorpanel. А потом останется только Teplant.

- Сколько средств вы потратили на ребрендинг?

- Разработка концепции и логотипов новых брендов стоило порядка 1,5 млн рублей. Но это только верхушка айсберга. На самом деле затраты более глубокие. Мы меняем всю рекламную и сувенирную продукцию, запускаем новый сайт, снимаем презентационный фильм о компании. Отдельной статьей можно выделить затраты на Outdoor-рекламу.

С учетом продвижения общая сумма затрат на ребрендинг составит порядка 30 млн рублей.

- Вызвал ли переход на новый бренд какие-либо трудности в отношениях с банками и контрагентами?



Ведь их могли насторожить произошедшие в компании изменения...

- Мы основательно подготовились к этому шагу сами и подготовили наших партнеров. В прошлом году одна маркетинговая компания провела опрос наших дилеров, потребителей, конкурентов. Исследование показало, что среди российских игроков рынка «Термостепс-МТЛ» находится на втором месте по восприятию бренда. Такая высокая позиция в глазах рынка была обусловлена большим опытом работы предприятия. Опрос также показал, что некоторые производители, которые находятся ниже нас по восприятию бренда в целом, оказались восприняты рынком более позитивно по ряду параметров, связанных со звучностью названия, графическим воплощением бренда. Участники опроса сказали, что нейтрально-позитивно

отнесутся к тому, если мы сделаем ребрендинг, главное, чтобы был правильно проинформирован рынок. И мы это учли.

Пока о реакции рынка на смену названия нашей компании говорить рано, но мы соблюли все формальные процедуры. Банкам мы презентовали новый бренд за два месяца до переименования. Они позитивно его восприняли, некоторые даже сказали: «Наконец-то». Также мы проинформировали своих контрагентов. От серьезных организаций в ответ поступили требования предоставить пакет документов, подтверждающих, что в новом юридическом лице изменилось только название, а все остальные регистрационные данные, в том числе ОГРН, остались прежними. Но это естественные формальности, которые нельзя охарактеризовать как трудности.

- Повлиял ли новый бренд на концепцию продвижения вашей продукции?

- Новое имя «Теплант» – это только база, у которой есть возможности дальнейшего развития и которая натолкнула нас на интересные идеи по позиционированию нашей продукции. При разработке продуктов, которые выйдут под новыми торговыми марками, мы стали исходить из потребностей клиента, а не навязывать ему привычные для этого рынка характеристики, которые, главным образом, не отображают эффективность использования сэндвич-панелей.

- В 2010 году вы запустили новое производство. Как оно работает?

- Стабильно. Уже в прошлом году вышло практически на максимально возможную, паспортную мощность. Благодаря этому в 2011 году объемы продаж в товарном выражении у нас выросли на 70% по сравнению с 2010 годом, а в денежном – на 90%. Приrost по прибыли составил несколько сотен процентов. И мы продолжаем расти. По нашим прогнозам, результаты 2012 года будут феноменальными по сравнению с прошлым годом, а в следующем году «Теплант» будет работать на 100%-ной загрузке.

- Какими в свете динамичных темпов роста выглядят перспективы увеличения вашей доли рынка?

- Сейчас мы производим 16-18% от общероссийского рынка трехслойных клееных сэндвич-панелей, а к 2015 году планируем увеличить свою долю до 25%.

- Будете расширять географию сбыта продукции?

- Да, хотя мы уже охватываем много регионов. В Самарскую область мы поставляем только 5-7% от объема производства. Порядка 32% потребляет Поволжье в целом, около 12% – юг России, около 25% – центральная часть страны, остальные объемы распределяются между Уралом, Сибирью и Северо-Западным регионом. Отдельно хотелось бы отметить участие нашей компании в строительстве олимпийских объектов в Сочи, в частности железнодорожного вокзала, малой ледовой арены, подстанции, базы олимпийского комитета. Из стран ближнего зарубежья мы стабильно работаем с Казахстаном и Узбекистаном. В прошлом году у нас был контракт стоимостью 100 млн рублей на поставку сэндвич-панелей в Венесуэлу. Но мы планируем увеличивать рынок сбыта, причем не только за счет более интенсивной сбытовой политики. Нами рассматривается возможность строительства новых заводов «Теплант» в других регионах России.

ЯКОРЯ КАРЬЕРЫ

Как выпускница Поволжской государственной социально-гуманитарной академии стала директором бизнес-школы



В прошлом студентка филологического факультета ПГСГА, а сейчас успешный руководитель Ольга Захарова всегда с интересом изучала языки. Любовь к слову помогла ей найти общий язык с бизнес-элитой губернии, и теперь топ-менеджеры лучших предприятий Самарской области идут учиться к ней. Об этапах своего карьерного роста рассказала директор Школы Бизнеса Самарского института делового образования (СИДО) Ольга Захарова.

- Почему при выборе вуза Вы отдали предпочтение ПГСГА?

- Мне хотелось изучать английский язык. Вуз уже тогда был известен своими научными работами, академическим подходом к обучению студентов. Заманчиво было также получить специальность преподавателя дополнительно к изучению иностранного языка.

- Как обучение в Поволжской государственной социально-гуманитарной академии повлияло на Вашу карьеру?

- Вуз оказал большое влияние на формирование моей личности, дал мне

СТУДЕНЧЕСКИЕ ГОДЫ ПРОШЛИ В АТМОСФЕРЕ АКТИВНОЙ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

хорошую базу знаний. Я окончила филологический факультет, изучала английский и французский языки. Преподаватели обучали нас современным подходам к образованию, знакомили с иностранными методиками, хотя доступ к ним тогда был ограничен. В нашей стране только начали появляться современные, зарубежные учебники, интернет был не так распространен, как сейчас. К счастью, у наших преподавателей появилась возможность ездить за границу, чтобы получать новые знания и передавать их нам. Вуз дал мне понимание современного образования и задал траекторию моего дальнейшего развития.

ВУЗ ОКАЗАЛ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ МОЕЙ ЛИЧНОСТИ, ДАЛ ХОРОШУЮ БАЗУ ЗНАНИЙ

- Какой Вы запомнили родную alma mater? Какие самые яркие студенческие воспоминания сохранились в Вашей памяти?

- Студенческие годы прошли в атмосфере творчества и активной научной деятельности. Я до сих пор с восторгом вспоминаю занятия заведующей кафедрой английской филологии ПГСГА Марины Кулинич, декана факультета иностранных языков ПГСГА Ольги Шалифовой и других преподавателей. Они феерично, с подлинной любовью к своему предмету раскрывали нам феномены языка, открывали для нас культуры других стран, знакомили с методами преподавания языка. Для меня это было уроком профессионального и творческого подхода к своей работе.

- Насколько ценными для Вашей карьеры оказались педагогические навыки, полученные в вузе?

- Хорошая педагогическая и методическая база, заложенная ранее в вузе, сегодня позволяет мне достигать положительных результатов в работе: отбирать поставщиков образовательных программ и предлагать качественный продукт нашим клиентам. Мы работаем по высокотехнологичным

программам бизнес-образования, в которых методика преподавания очень важна. Она помогает прогнозировать результат обучения. В Школе Бизнеса СИДО также есть отделение иностранных языков, и я, конечно, использую свои знания для управления им.

- Как складывалась Ваша профессиональная деятельность после окончания вуза?

- Я начала работать еще до окончания университета. И параллельно с обучением в вузе стала применять полученные знания в работе. Например, в 1994 году по проекту TASIC в качестве переводчика ездила в Данию с группой самарских бизнесменов. В 1994-96 годах стало развиваться направление, которое сегодня очень популярно — преподавание бизнес-языка. В Самаре большой вклад в его распространение внес Самарский институт делового образования, который основал мой отец Михаил Кожухов. Я начала работать в качестве преподавателя английского языка в СИДО, и моими первыми учениками стали сотрудники шоколадной фабрики «Россия». Предприятие переходило под управление компании «Nestle», в связи с чем на фабрике менялась культура организации, и сотрудникам потребовалось хорошее знание языка. На занятиях на фабрике мы много говорили об изменениях, которые проходили в организации. Для меня это было примером внедрения западного подхода ведения бизнеса на российском предприятии со всеми своими плюсами и минусами. Окончив университет, я еще год работала на кафедре иностранных языков и смогла пройти стажировку в одном из университетов Вашингтона. Тогда же я впервые увидела иностранный вуз, познакомилась с их манерой преподавания и организацией работы. Это был важный этап моего профессионального роста.

- Как Вы решили связать свою жизнь с деловым образованием?

- Повлияли несколько факторов. Во-первых, опыт с «Россией» и мои заграничные поездки, в которых я видела, как развивается зарубежный бизнес. К тому же в 1995 году я сама начала обучение по программе MBA Открытого Университета Великобритании и ЛИНК в СИДО. Во-вторых, огромную роль сыграл яркий пример моего отца как успешного

ЛЮБОВЬ К СЛОВУ ПОМОГЛА НАЙТИ ОБЩИЙ ЯЗЫК С БИЗНЕС-ЭЛИТОЙ

и современного предпринимателя, который пропагандировал идеи бизнес-образования и сам был тьютором программы MBA. В-третьих, я чувствовала, что у меня тоже есть такой «якорь предпринимательства», хотелось что-то делать самой, двигаться дальше. Эти ощущения вели меня к цели, и в 2002 году я стала директором Школы Бизнеса СИДО.

- Следите ли Вы за тем, как сегодня развивается ПГСГА? Есть ли у вас совместные проекты?

- Да, я с интересом слежу за жизнью вуза, наблюдаю за его деятельностью, успехами. В течение последних двух лет мы сотрудничали с академией, помогая проводить маркетинговые исследования в части ожиданий и критериев выбора вуза у родителей и абитуриентов. Благодаря этим исследованиям удалось выявить ожидания потребителей образовательных услуг, предпринять попытки соответствия им, в результате вуз стал лучше реагировать на запросы абитуриентов. Я рада, что некоторые сотрудники ПГСГА профессионально развиваются, получая дополнительно образование в нашей Школе Бизнеса, и на деле применяют полученные знания, тем самым они делают вуз более привлекательным для абитуриентов.

- Что бы Вы пожелали своей alma mater?

- В первую очередь, сохранять высокий уровень преподавания и репутацию качественного вуза. С другой стороны, не просто следовать требованиям современного рынка образования, а опережать его, задавать высокую планку развития своим студентам. Вуз вносит огромный вклад в развитие культуры через подготовку высококлассных, грамотных специалистов.

- Валентина Сидирякова



Лоббист месяца

МИТРОПОЛИЯ СЕРГИЯ

КРУПНЕЙШАЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РЕФОРМА РПЦ: ПЕРЕДЕЛ ВЛИЯНИЯ И РЕСУРСОВ ВНУТРИ ЦЕРКВИ. УДАЛОСЬ ЛИ «ПО-БОЖЕСКИ» ПОДЕЛИТЬ САМАРСКУЮ ЕПАРХИЮ?

Миряне стали чаще видеть своих епископов, увеличивается число священнослужителей и приходов», - радуется в разговоре с «Делом» игумен Саранской и Мордовской епархии отец Силуан. Он перечисляет плюсы реформы и утверждает, что теперь любой желающий может попасть на прием к архиерею (главе епархии) и побеседовать с ним о своих проблемах. Все это соответствует целям, которые обозначил Патриарх Кирилл, говоря о назначении проводимой реформы: «приблизить епископа к пастве» и «усилить проповедь Слова Божия». На самом деле, очевидно, что церковь наращивает силы и ищет новые формы управления. Весной прошлого года по всей стране началось деление епархий РПЦ. Их количество выросло практически в три раза - с 19 до 58. Часть новых епархий объединились в митрополии – укрупненные образования, главы которых, кроме повышения в «звании», упрочили свои позиции и получили новые рычаги влияния и без того, зачастую, весьма серьезно. Что происходит и как меняется влияние глав региональных органов церковного управления?

КОММУТАЦИЯ ЦЕРКВИ

Разделение Самарской епархии ожидалось еще в прошлом году, когда начался процесс образования митрополий, но вотчина самарского владыки Сергия оказалась нетронутой. По официальной версии, тогда до Самарской области просто не дошла очередь в графике Московской Патриархии. Разделение также могли отложить до окончания парламентских и президентских выборов. Официальное решение относительно будущего Самарской епархии было озвучено 15 марта на заседании Священного Синода РПЦ. В соответствии с ним образована Самарская митрополия, объединя-

ющая теперь три епархии: Самарскую, Отрадненскую и Кинельскую. Их границы фактически определил владыка Сергий, так как они устанавливались с учетом его рекомендаций как будущего главы митрополии. Теперь у каждой епархии свой глава, бюджет, свой расчетный счет и, несмотря на главенство духовных задач, впереди решение целого ряда весьма щепетильных вопросов материального благополучия и авторитета.

Назначение глав вновь образованных епархий в границах митрополии не обошлось без скрытой борьбы. Самарская епархия осталась в руках владыки Сергия, он же пока управляет и Кинельской епархией, руководитель которой пока не назначен. А вот главой Отрадненской епархии был назначен игумен Никифор (Хотеев), возвышение которого было воспринято в церковной среде неоднозначно. «Митрополит Сергий знал нынешнего епископа Отрадненского и Похвистневского Никифора раньше, знаком с его работой на приходе. Он оценил его деловые качества», - говорит главный консультант департамента по информационной политике и связям с общественностью аппарата правительства Самарской области Дмитрий Грешнов. Между тем назначение духовное не обошлось без запущенной извне мирской грязи - в открытых источниках появи-

ДИТРОПОЛИИ

В России создано 20 митрополий. Самарская – в тройке крупнейших

Митрополии	Приходы
1. Мордовская	454
2. Нижегородская	408
3. Самарская	359
4. Екатеринбургская	359
5. Тверская	315

Источник: www.patriarchia.ru - официальный сайт Московского Патриархата



лось письмо, где отца Никифора анонимные недоброжелатели поспешили назвать «человеком алчным, зависимым», «марионеткой в руках митрополита».

Письмо с этими обвинениями якобы было подготовлено некими клириками Самарской епархии, разыскать которых, впрочем, пока не удалось ни одному СМИ.

Новая реформа теоретически могла уменьшить «монополию» владыки Сергия в связи с выдвижением новых архиереев, но этого не случилось. В качестве митрополита он будет контролировать все епархии, и его

авторитет усилится еще больше. Проректор Самарской академии государственного и муниципального управления, известный самарский историк Глеб Алексушин проводит параллель между созданием митрополий и действием института главных федеральных инспекторов. По мнению Алексушина, митрополит будет являться «представителем Патриарха Кирилла в области» и исполнять в большей степени роль контролера и инспектора, нежели управленца. «Это приведет к усложнению жизни внутри митрополии», - считает историк.

ДОРОГА К ХРАМУ

В прошлом году было анонсировано строительство пяти новых храмов в Самаре. В городском департаменте архитектуры и строительства «Делу» сообщили, что сейчас готовится заявка на возведение храма по ул. Карбышева. Уже возведены два храма в районе пересечения улиц Ташкентской и Стара-Загора, хотя официально по ним пока только готовятся акты о выборе земельных участков. Один из храмов распо-



ДИКОРМЛЕНИЕ ЦЕРКВИ

Из чего формируются епархиальные бюджеты

ПОЖЕРТВОВАНИЯ ПРИ СОВЕРШЕНИИ БОГОСЛУЖЕНИЙ, ТАИНСТВ, ТРЕБ И ОБЯДОВ

ДОБРОВОЛЬНЫЕ ПОЖЕРТВОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ГОСУДАРСТВЕННЫХ, ОБЩЕСТВЕННЫХ И ИНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, УЧРЕЖДЕНИЙ, ОРГАНИЗАЦИЙ И ФОНДОВ

ПОЖЕРТВОВАНИЯ ПРИ РАСПРОСТРАНЕНИИ ПРЕДМЕТОВ ПРАВОСЛАВНОГО РЕЛИГИОЗНОГО НАЗНАЧЕНИЯ И ПРАВОСЛАВНОЙ РЕЛИГИОЗНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, А ТАКЖЕ ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ

ДОХОДЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ РПЦ, НАПРАВЛЯЕМЫЕ НА УСТАВНЫЕ ЦЕЛИ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ

ОТЧИСЛЕНИЯ СИНОДАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ, ЕПАРХИЙ, ЕПАРХИАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ, МИССИЙ, ПОДВОРИЙ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ, А ТАКЖЕ ПРИХОДОВ, МОНАСТЫРЕЙ, БРАТСТВ, СЕСТРИЧЕСТВ, ИХ УЧРЕЖДЕНИЙ, ОРГАНИЗАЦИЙ

ОТЧИСЛЕНИЯ ОТ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ, учрежденных каноническими подразделениями РПЦ самостоятельно или совместно с иными юридическими или физическими лицами

ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ ЦЕННЫХ БУМАГ И ВКЛАДОВ, РАЗМЕЩЕННЫХ НА ДЕПОЗИТНЫХ СЧЕТАХ

Источник: www.patriarchia.ru - официальный сайт Московского Патриархата

ложен рядом со школой, их разделяет общий забор, что почему-то не радует некоторых жителей. После серии жалоб областное министерство строительства отклонило схему расположения участка на кадастровом плане для строительства храма по ул. Тополей. Для возведения храма на ул. Гвардейской в Кировском районе епархии нужно получить технические условия.

Еще в 2010 году Самарская епархия начала формировать перечень имущества религиозного назначения для его возвращения из государственной и муниципальной собственности по ФЗ №327. Речь шла о передаче около 300 объектов в Самарской области. В этот список могли попасть здание театра «Камерная сцена», где раньше был единоверческий храм, старообрядческая церковь на территории бывшего станкозавода, два учебных корпуса Самарского государственного технического университета (СамГТУ) на ул. Вилоновской и одно из зданий Самарского государственного аэрокосмического университета на ул. Молодогвардейской. В самарском городском департаменте управления имуществом «Делу» сообщили, что о передаче Самарской епархии здания театра «Камерная сцена» заявлений не поступало. Пя-

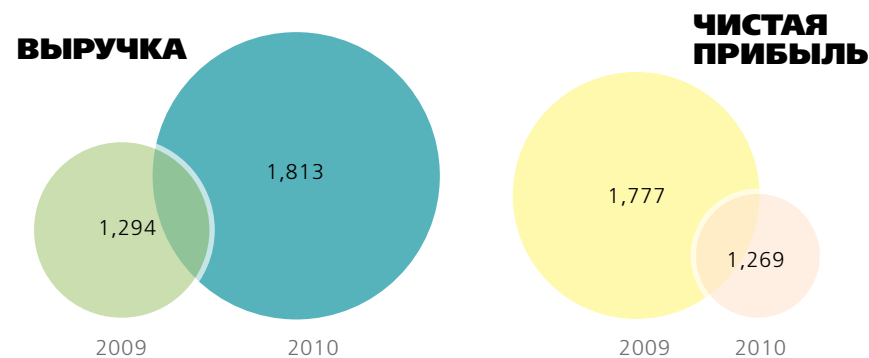
тый корпус СамГТУ, где располагается военная кафедра, пока остается у вуза, но он передал церкви свой четвертый корпус. По двум другим объектам уточнить информацию не удалось, но в департаменте управления имуществом г.о. Самара сообщили, что сейчас в собственность одного из приходов Самарской епархии оформляется здание на ул. Магистральной, 131.



ОГРАНИЧИЛ
Границы
Самарской
митрополии
определил
владыка
Сергий

Д НЕ ХЛЕБОМ ЕДИНЫМ

На что живет Самарская епархия, млн. руб.



Источник: «СПАРК-Интерфакс»

БЛЕСК И НИЩЕТА

«Хорошо, если местные власти или благотворители помогут в вопросе размещения епархиального управления. Если же не так, то здесь, как и в отношении личного проживания архиерея, следует изыскать решение, исходя из ресурсов епархии. Конечно, едва ли найдутся совершенно свободные помещения, возможно, кого-то придется потеснить». Это цитата из доклада Патриарха Кирилла на совещании архиереев митрополий РПЦ. Уже понятно, что во благо проведения реформы потесниться придется многим, а некоторым приходам придется еще и затянуть пояс.

У РПЦ, как и у любой структуры управления, есть свой чиновничий аппарат, сейчас принято решение его расширить. Из логики управленческих процессов понятно, что содержание РПЦ станет дороже. Откуда церковь сможет изыскать необходимые финансовые ресурсы? Есть официальные сообщения, что после разделения епархии начали сталкиваться с финансовыми трудностями. На это, в частности, уже жаловалась соседняя Саранская епархия. С потерей части приходов их бюджет уменьшается, восполнить его возможно за счет увеличения размеров взносов для приходов. Именно этого и боятся священнослужители.

В ситуации с Саранской епархией митрополит Саранский и Мордовский Варсонофий заверил, что не повысит размеры взносов для приходов (они составляют 10% дохода прихода) и снижать отчисления в Московскую Патриархию тоже не будет. Как митрополит смог сохранить объем средств для Московской Патриархии, не повышая налогов для приходов, - непонятно.

Между тем, подобное чудо скоро придется сотворить и главам епархий Самарской области. Чтобы восстановить экономическое равновесие в духовных стенах, большинство епархий по всей стране уже направили в Московскую Патриархию

планы по увеличению числа приходов. Предполагается, что их количество в ближайшие 5-10 лет должно возрасти в два-три раза. «Система церковного управления не вполне отвечала современным требованиям устройства церковной жизни. Большее количество епархий и, соответственно, правящих архиереев позволит быстрее справиться с возникающими трудностями», - поясняет отец Силуан.

Каждый архиерей новообразованной епархии должен составить планы реального увеличения числа приходов. Однако после разделения стало очевидно, что новым церковным округам достались разные ресурсы. Самой влиятельной и благополучной осталась Самарская епархия. В ее составе чуть больше 150 приходов. Кинельская объединила 79 приходов, а Отраденская — более 80. Подсчеты сделаны на основе интерактивной карты официального сайта Самарской епархии. На карте отмечено расположение 324 храмов Самарской области из 359 приходов.

Не секрет, что городские приходы имеют больше пожертвований, чем сельские. В этом отношении у Самарской епархии значительное преимущество перед соседями. В ее состав вошли приходы крупнейших городов губернии: Самары, Сызрани, Тольятти, где, кстати, расположено архиерейское подворье владыки Сергия. В Самаре насчитывается более 48 храмов, в Тольятти - больше 20. Для сравнения: в Кинеле и Чапаевске, которые теперь в составе Кинельской епархии, действуют четыре-шесть храмов. По расчетам Московской Патриархии, в перспективе в городах должно быть не больше десяти тысяч православного населения на один храм.

Священнослужители не любят афишировать подробности формирования епархиальной казны, но известно, что как юридическое лицо каждый приход и епархия готовят бухгалтерскую отчетность. По данным «СПАРК-Интерфакс», выручка Самарской епархии за 2010 год составила 1,8 млн рублей, а чистая прибыль - 1,3 млн руб. Однако эти



РЕФОРМА ТЕОРЕТИЧЕСКИ МОГЛА УМЕНЬШИТЬ «МОНОПОЛИЮ» СЕРГИЯ, НО ЭТОГО НЕ СЛУЧИЛОСЬ

данные совсем не говорят об истинном финансовом положении религиозной организации, так как они не учитывают пожертвования и благотворительные взносы, которые не подлежат налогообложению. «Покупка свечей в храме — это тоже пожертвование. По НДС, по налогу на прибыль, по налогу на имущество мы сдаем практически «нулевые» декларации, больше даже для макулатуры», - рассказал «Делу» бухгалтер одной из епархий. Это объясняет удивительную ситуацию, когда при сравнительно скромных финансовых оборотах Самарской епархии удается активно строить новые храмы. К тому же религиозные организации имеют право заниматься коммерческой деятельностью, имея при этом существенные налоговые льготы.

ВЫСОТА

Ради встречи митрополита Самарского и Сызранского Сергия с первого в этом году заседания Священного Синода РПЦ депутат Самарской губернской думы (СГД) Дмитрий Сивиркин пожертвовал участием в заседании своего профильного комитета. Он лично поздравил владыку с возвышением в связи с обра-

зованием Самарской митрополии. Архиепископ Сергий, а ныне митрополит давно входит в число самых влиятельных людей региона. В прошлом году владыка праздновал свой 60-летний юбилей. Среди почетных гостей торжества, как и положено: губернатор Владимир Артяков, мэр Самары Дмитрий Азаров, член Совета Федерации Константин Титов, депутаты...

Влиятельность митрополита Сергия растет вместе с увеличением количества приходов в регионе. «Когда владыка Сергий возглавил Самарскую епархию в 1993 году, она имела не больше двух десятков приходов. Сейчас в области действуют почти 400 приходов, то есть он приумножил их количество примерно в 20 раз. Другие комментарии излишни, дела говорят сами за себя», - рассказывает о заслугах владыки Дмитрий Сивиркин. В судьбе этого депутата, по его личному признанию, молитвы святейшего имели далеко не последнее значение.

Насколько вырастет сила молитвы митрополита Сергия, когда его митрополия увеличится еще в несколько раз? **Д**

- Валентина Сидирякова

РАЗВЕДКА

История одного из самых хитрых мошенников в истории самарского бизнеса не даст однозначных ответов на многие вопросы даже после приговора суда по нашедшему делу о попытке захвата бизнеса ГК «Объединенный капитал» Вячеслава Шеянова



Линия фронта

ПОЙМАЙ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

КАК СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ ЗА НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ? ОЧЕНЬ ПРОСТО. ОСОБЕННО ЕСЛИ КТО-ТО ДОВЕРИЛ ТЕБЕ ПРАВО ВЛАДЕТЬ СВОИМ БИЗНЕСОМ. ВСЕМ ТЕМ, КТО ЗАПИСЫВАЕТ СВОЙ БИЗНЕС НА СЕКРЕТАРШ, ОХРАННИКОВ И ПРОСТО ДРУЗЕЙ, ПОСВЯЩАЕТСЯ

«ЮРИСТ С ПОРТФЕЛЕМ МОЖЕТ УКРАСТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ СОТНЯ ПАРНЕЙ С РЕВОЛЬВЕРАМИ»
МАРИО ПЬЮЗО

Он улыбка, вежлив и, похоже, даже в тюремной камере по корпоративной привычке продолжает следить за собой. Выпускник элитной самарской 11-й гимназии, удачливый юрист в крупном холдинге, в 20 с небольшим — кандидат наук, счастливчик, получивший из рук босса полумиллионные бонусы за удачные сделки... Кто он, 31-летний заключенный самарского СИЗО-1 Денис Борзых? Дерзкий гринмейлер, решивший по-наполеоновски, в одночасье, сорвать крупный куш; пешка в руках неведомых влиятельных рейдеров, решивших растащить финансовую империю его босса, или жертва беловоротничкового заговора, которого могущественный шеф по неведомым причинам решил уничтожить? История уголовного преследования человека, «претендующего» на звание одного из самых хитрых мошенников в истории самарского бизнеса, не дает однозначных ответов на многие вопросы, и вряд ли полная ясность появится даже после приговора суда, где слушается сегодня нашедшее дело о попытке хищения сотен миллионов рублей и захвате бизнеса группы компаний «Объединенный капитал» — одной из крупнейших бизнес-групп региона, которую создал бывший топ-менеджер ГК «СОК» Вячеслав Шеянов, невольно ставший заложником самых банальных схем, которые и сегодня широко используют в своей бизнес-практике его не менее богатые коллеги. О чем и кому этот урок?

БОЛЬШАЯ СТИРКА

Владелец группы компаний «Объединенный капитал» Вячеслав Шеянов Самару навещает редко. Бывший топ-менеджер ГК «СОК», бывший заместитель управляющего банка ВТБ, а сегодня — член совета директоров госкорпорации «Аэрокосмическое оборудование» давно вышел на высокий федеральный уровень. Семья Шеянова уже несколько лет живет в Швейцарии, а его личный бизнес приносит многомиллионные доходы от предприятий, раскиданных по всей России.

ЛИНИЯ ФРОНТА **РАЗВЕДКА**

КТО ОН? ДЕРЗКИЙ ГРИНМЕЙЛЕР, ПЕШКА В РУКАХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ РЕЙДЕРОВ ИЛИ ЖЕРТВА БЕЛОВОРОТНИЧКОВОГО ЗАГОВОРА, КОТОРОГО МОГУЩЕСТВЕННЫЙ ШЕФ ПО НЕВЕДОМЫМ ПРИЧИНАМ РЕШИЛ УНИЧТОЖИТЬ?





УЧИТЫВАЯ СВЯЗИ ШЕЯНОВА, СУРОВЫЙ ПРИГОВОР БОЛЕЕ ЧЕМ РЕАЛЕН

История мальчика с большими математическими способностями, выходца из простой семьи, жившей в самарском поселке Петра-Дубрава, — это типичная западная сказка о self-made-man, «человеке, который сделал себя сам». «Шеянов не производит впечатление обычного человека с присущими ему слабостями и недостатками, это машина по зарабатыванию денег, причем машина, обладающая фантастическим чутьем и безупречным математическим талантом отыскивать прибыль», — так с нескрываемым уважением говорят о Шеянове представители самарского бизнес-сообщества.

Вячеслав Шеянов покинул группу СОК во времена ее расцвета — в начале 2000-х годов — и пустился в самостоятельное плавание, имея за душой ряд активов, ранее принадлежавших Инкомбанку. Еще до карьеры в СОКе Шеянов работал в Инкомбанке начальником отдела ценных бумаг и сумел удачно стать собственником здания на улице Спортивной, 30 в Самаре, а также владельцем высокодоходных акций, с которыми он намеревался выйти на фондовый рынок. Ценным приобретением Шеянова были и наработанные связи, в первую очередь с руководством ОАО «Связьинформ» (часть своего первоначального капитала экс-вице-президент СОКа заработал на проекте «Народный телефон») и Куйбышевской железной дороги. Когда начальник КбшЖД Анатолий Левченко уйдет на аналогичную должность на Южный Урал, его поддержка поможет Шеянову приобрести ценный актив — ООО «Мехпрачечная ВЧД-1 ДОП ЮУЖД». Несмотря на несколько юмористический характер этого рода деятельности, прачечная стабильно отстирывала 12 тонн белья в сутки, и уже осенью 2007 года участники общества объявили о своем выходе на рынок внешних заимствований и выпуске облигаций на сумму 690 млн руб.

К 2007 году, когда Шеянов практически переберется на ПМЖ в Москву, в офисном здании на Спортивной, 30 уже будет размещаться целый холдинг компаний, специализирующихся на недружественных поглощениях, торговых операциях на рынке ценных бумаг, размещении средств на депозитах в банках, участии в эмиссиях акций и облигаций других акционерных обществ, а фактически — на получении прибыли несколькими головными компаниями, в первую очередь ИК «Трансфер» и ЗАО «Инвестмент». Самому Шеянову принадлежало 571,2 тыс. руб. в уставном капитале ЗАО «Инвестмент», 10,9 млн руб. в уставном капитале ООО ИК «Трансфер». Кроме того, через ЗАО «Инвестмент» Шеянов контролировал 8,79 млн руб. уставного капитала ЗАО «Вектор-Трейд», а также 2,422 млрд руб. уставного капитала ЗАО «Объединенный капитал». Империя Шеянова процветала и сулила своему владельцу сияющее будущее. До тех пор, пока в ней не появился обыкновенный, но очень смелый юрист, ставший за несколько лет доверенным помощником Шеянова и вскоре попытавшийся примерить на себя лавры собственника. Как это произошло?

ВНУТРЕННЯЯ ИМПЕРИЯ

Фабула драматической истории, произошедшей в тишине самарских кабинетов компаний Вячеслава Шеянова на Спортивной, 30, проста и, на первый взгляд, весьма незамысловата.

В 2000 году в холдинге бизнесмена появился молодой, только что оперившийся после окончания института юрист по имени Денис Борзых, которого Шеянову порекомендовали знакомые. Уже через год сметливый и шустрый юноша занял должность руководителя юридического отдела, освободившуюся после смерти начальника, а затем — заместителя директора по правовым вопросам одной из многочисленных компаний Шеянова — ИК «Трансфер». Впрочем, должности просто льстили сотруднику — в группе Борзых считали обыкновенным юрисконсультантом.

Работа юриста в крупном холдинге со множеством юрлиц рутинна, но ответственна: регистрации и перерегистрации, оформление эмиссий, оперативное сопровождение сделок, поездки к нотариусу, в налоговую и так далее. Борзых справлялся с обязанностями неплохо и быстро стал «своим». У него появился свободный доступ ко всем сейфам с учредительными документами и печатями холдинга, он стал пользоваться практически неограниченным доверием своего босса Шеянова, который уже к середине 2000-х активно занялся своей карьерой в Москве, в банке ВТБ, и в Самаре появлялся все реже.

Борзых обзавелся автомобилем с личным водителем, ездил в заграничные командировки и радовался редким бонусам в 300-500 тыс. руб. Удачливый карьерист, обласканный судьбой, тихий, исполнительный и послушный — его роль в компании была самой обыкновенной: тем же самым без всякого пафоса занимаются десятки коллег Борзых в других именитых холдингах. И только те, кто внутри, знают, какими возможностями при желании, сноровке и удачном стечении обстоятельств могут воспользоваться «золотые мальчики», подобные Борзых. Он эти возможности использовал отлично, сполна «отблагодарив» своего начальника за доверие и невнимательность к мелочам.

ВАТЕРЛОО

Сонные посленовогодние январские дни 2008 года... В Самаре снегопады и бесконечные пробки. В компаниях Вячеслава Шеянова после затяжных каникул тихо, идет обычная работа. Все по плану, все, казалось бы, под контролем, несмотря на то, что начальства в Самаре нет. Сотрудники заняты своими делами, волноваться не о чем. Даже поступление на расчетный счет «Объединенного капитала» в банке «Приоритет» 735 миллионов рублей с депозита, открытого в «Международном Промышленном банке», кажется, мало кого особенно беспокоит. Однако это только кажется. Происходящее очень волнует скромного юрисконсульта Дениса Борзых. О том, почему и как Борзых стал к этому равнодушен, топ-менеджеры Вячеслава Шеянова узнали 28 января, когда группу бизнесмена буквально взорвали новости, посыпавшиеся вдруг адским градом с пасмурного самарского неба.

28 января 2008 года бухгалтеру ИК «Трансфер» Чесноковой позвонила операционистка банка «Приоритет» Наталья Климова и сообщила, что Борзых принес в банк несколько платежных поручений на различные крупные суммы и отключил систему «Клиент-Банк». Чеснокова связалась с главбухом «Объединенного капитала» Оксаной Семиной, которая в отсутствие Шеянова фактически руководила холдингом бизнесмена. Ошарашенная Семина заявила, что никаких поручений Борзых о переводе денег и отключении системы «Клиент-Банк» не давала и об этом ничего не знает! Как станет известно позже, не знала она не только об этом.

Между тем, события стали развиваться как в блокбастере. Выяснилось вдруг, что поступившие на счет в «Приоритете» 735 млн рублей растекаются, как ртуть из разбитого градусника. 700 млн рублей платежкой за подписью Борзых были переведены из «Приоритета» в самарский филиал «Райффайзен банка» (РБА), где также была отключена система «Клиент-Банк». Мало того, Борзых попытался перевести эти деньги также платежкой со счета РБА на счет виргинского офшора Antanta Invest Inc, который, как выяснится позднее, он сам на себя и зарегистрировал. Чудом платеж не проходит: фактически деньги Шеянова спасла дотошная операционистка «Райффайзен банка» Малышева. Именно она не осуществила перевод денег со счетов «Объединенного капитала» на Antanta Invest Inc, так как подпись Борзых в платежном поручении не совпала с подписью, имеющейся в карточке с образцами. Кроме того, платежное поручение было оформлено с нарушениями: неверно было указано название банка плательщика, отсутствовали сведения о коде валютной операции. Более того, Борзых, видимо, не имея опыта совершения безналичных финансовых операций, указал в платежном поручении сумму 700 млн руб., то есть всех денежных средств, находящихся на расчетном счете ЗАО «Объединенный капитал» в самарском филиале ЗАО «Райффайзен банк». Для осуществления же платежа банк обязательно должен был получить комиссию за осуществление финансовой операции. Деньги на выплату комиссии Борзых просто забыл предусмотреть. Гораздо удачнее он распорядился другой частью денег «Объединенного капитала» («ОК») в «Приоритете»: 35 млн рублей со счета «ОК» в этом банке Борзых использовал на покупку векселей Газбанка, часть которых (на сумму 10 млн руб.) вскоре будут обналичены неким гражданином Василовым и бесследно пропадут. В борьбе за 700 млн, «зависших» в «Райффайзен банке», Семина включает систему «Клиент-Банк» и пытается перевести деньги на счет шеяновского ЗАО «Вектор-Трейд». Однако система не работает, платеж не проходит.

Спустя два дня Борзых идет ва-банк и вновь пытается перевести 500 млн руб. со счетов «Объединенного капитала» — на этот раз в «Волга-Кредит» банк. Операционистка Малышева снова не опознает его подпись и не разрешает совершение операции.

28 и 29 января в офисе Вячеслава Шеянова на Спортивной проходит срочная внеплановая инвентаризация, в результате которой устанавливается исчезновение большого количества учредительной документации фирм группы. Уже позднее, на допросах в милиции, подчиненные бизнесмена будут вспоминать, что Борзых с середины января появлялся в офисе с огромным портфелем. По версии следствия, именно в этом черном кожаном чемодане, в который вмещалось порядка 2-2,5 тысяч листов бумаги формата А4, юрист с говорящей фамилией Борзых вынес из офиса на Спортивной массу документации — сводные ведомости, копии счетов, выписки из реестров, а также другие документы, связанные с деятельностью целого ряда фирм Вячеслава Шеянова: ЗАО «ТоргТранс», ООО «Мехпрачечная ВЧД-1 ДОП ЮУЖД», ООО ИЦВАТ «МИКС», ЗАО «Вектор-Трейд», ЗАО «Инвестмент». Пропали и печати этих фирм...

Занавес. Зрители в шоке. Они пока не знают, что это конец только первого акта.

ТРИЛЛЕР
ШЕЯНОВА
Глава "ОК" увидел
небо в алмазах





ВО ДВОР,
ГДЕ ЖИВУТ
РОДИТЕЛИ
БОРЗЫХ,
НЕИЗВЕСТНЫЕ
ПРИВЕЗЛИ
ГРОБ С
ПАМЯТНИКОМ
И ВЕНКАМИ



РАЗВЕДЕНИЕ БОРЗЫХ

Осведомленные в тонкостях деятельности современных российских компаний читатели уже, очевидно, догадались, что произошло в холдинге Вячеслава Шеянова. Для непосвященных представляем предварительные результаты проведенного правоохранительными органами расследования, ставшие известными «Делу» со слов осведомленного источника.

Анализируя «конфликт» Борзых и Шеянова, можно выделить несколько слабых мест в контроле бизнесмена за его бизнесом, которые использовались юристом в его стратегии захвата собственности своего начальника. Эти слабые места – банальность для десятков компаний, у владельцев которых «плохо лежат» документы, а бизнес оформляется и переоформляется на юристов, доверенных сотрудников, родственников и просто знакомых.

Юридическим основанием для получения Борзых доступа к банковским счетам «Объединенного капитала» («ОК») стало его назначение генеральным директором этой компании. Как это произошло? Еще в 2006 году Шеянов проводил допэмиссию «ОК», будучи занят делами в Москве. Борзых предложил своему начальнику поставить на время эмиссии на должность генерального директора себя, поскольку существовала необходимость нотариально заверять много документов и лично генеральному директору подавать документы в налоговую инспекцию. Шеянов согласился. Эмиссия завершилась в предновогодние дни завершающегося 2007 года, и Шеянов дал команду произвести смену гендиректора «ОК», назначив вновь на эту должность себя. Однако Борзых не спешил это сделать, в результате чего в январе 2008 года, накануне поступления сотен миллионов рублей на счет «ОК», в банке оказался формальным руководителем компании и мог распоряжаться ее средствами.

Более того, когда в результате вскрывшихся махинаций с деньгами встал вопрос о выяснении личности истинного владельца «ОК», оказалось, что и им является... Борзых. Дело в том, что Шеянов владел «Объединенным капиталом» через принадлежащие ему компании ЗАО «Инвестмент» и ЗАО «Вектор-Трейд». Точнее – думал, что владел. Ведь в 2004-2005 годах, когда проводилась эмиссия «Инвестмента», сам же Шеянов проделал ту же манипуляцию с собственностью и должностью гендиректора этой компании, что и в случае с «ОК» в 2006-м. Между тем, как выяснилось, проведя допэмиссию «Инвестмента» в 2005-м, Борзых, целый год тогда являвшийся формальным руководителем и владельцем «Инвестмента», не внес изменений в ЕГРЮЛ и продолжал там числиться основным владельцем «Инвестмента». На основании выписки из ЕГРЮЛ Борзых зарегистрировал право собственности в налоговой инспекции и нотариально заверил свои подписи как директора, а также сумел потом даже сменить реестродержателя (настоящий реестр «Инвестмента» велся сотрудником компании Шеянова). Следствие установило, что нотариусы, которые заверяли подписи Борзых как единственного акционера, требовали у него лишь выписку из ЕГРЮЛ и устав ЗАО «Инвестмент».

Выяснилось также, что возвращение акций «Инвестмента» от временного владельца Борзых Шеянову в 2005 году было оформлено передаточным распоряжением со ссылкой на договор дарения. Однако, сохранив передаточный акт, Шеянов не позаботился о сохранности договора дарения, в результате чего Борзых получил позже возможность утверждать, что ничего Шеянову не дарил.

В итоге по сути несложных пассивов руками Борзых стал как бы собственником целого ряда компаний Шеянова: ЗАО «Инвестмент», принадлежащего последнему ЗАО «Вектор-Трейд» и – в результате – «Объединенного капитала». Пользуясь своими доверительными отношениями с Шеяновым, Борзых также стал владельцем компании ООО «Испытательный центр водного и автомобильного транспорта «Микс» (ООО «ИЦВАТ «Микс»). Между тем, на балансе этой фирмы числилась яхта Шеянова стоимостью около 2,5 млн евро, купленная на одном из островов Карибского бассейна и якобы ввезенная в РФ без уплаты таможенных платежей и НДС в режиме временного ввоза якобы для проведения испытаний.

ИЗБИЕНИЕ МЛАДЕНЦА

Неудивительно, что Вячеслав Шеянов обрушил на неверного юриста всю мощь своего лоббистского ресурса. 29 января 2008 года проходит внеочередное общее собрание акционеров ЗАО «Объединенный капитал», и на должность генерального директора назначается Вячеслав Шеянов. Готовится выписка из реестра акционеров ЗАО – Борзых там нет (реестры для всех своих фирм, напомним, велись непосредственно в холдинге Шеянова).

Шеянов навешает руководство банков, через которые шли платежи «Объединенного капитала», наносит визиты начальнику ГУВД области Александру Реймеру и в областное УФНС. 31 января налоговая инспекция замораживает все расходные операции на счетах «Объединен-

ного капитала», а милицейский главк начинает проверку по заявлению Шеянова о совершенном в отношении него мошенничестве. Борзых еще пытается бороться, но он уже фактически проиграл.

Весной и летом 2008 года Вячеслав Шеянов забирает у своего бывшего юриста все свое обратно. Счета «Объединенного капитала» опустошаются, деньги выводятся на шеяновские фирмы. Шеянов возвращает себе яхту, два раритетных коллекционных мотоцикла (марки NSU Kettenkrad 1940 года выпуска и марки АМЗ М75 1940 года выпуска), которые были куплены Борзых в 2007 году и хранились в помещениях фирм Шеянова.

Вскоре бывший юрист шеяновского холдинга ожидаемо становится обвиняемым по уголовному делу о мошенничестве, которое расследуется в Саратове следственной частью при ГУ МВД РФ по ПФО. У него дома проходят обыски, изымается масса похищенных в офисе Шеянова документов.

В судах параллельно идут гражданские тяжбы за шесть участков земли площадью более 1 гектара в районе 8-й просеки в Самаре. Борзых купил землю за 14,5 млн руб. в конце 2007 года в качестве директора ООО ИЦВАТ «Микс» и потом пытался продать участки третьим лицам.

В разгар всех этих процессов и тяжб – весной 2009 года – Борзых внезапно исчезает. Из дома его увозят люди, представившиеся сотрудниками милиции. Больше года бывший юрист Шеянова значился в розыске, и многие считали его погибшим. Летом 2010 года, в день тридцатилетия Борзых, во двор, где живут его родители, неизвестные привезли гроб с памятником и венками, на которых были указаны данные пропавшего юриста. Когда гроб открыли, оказалось, что он заполнен живыми раками, а внутри лежит отрубленная свиная голова. Недоброжелатели еще несколько раз атаковали семью пропавшего бизнесмена. Родителям Борзых заливали солянку дачу, заваривали входную дверь в квартиру, запаивали пластиком замочные скважины, двери квартиры обклеивали фотографиями сына с надписями «ббб» на лбу.

Впрочем, вскоре Борзых неожиданно нашелся – целым и невредимым, но сильно исхудавшим и с отросшей чуть ли не по пояс бородой. Существует версия, что Борзых задолжал 20 млн неким москвичам – представителям этнической ОПГ. Деньги брались на решение вопросов, связанных с закрытием уголовного дела и повторным переделом активов Шеянова в судах. Когда Борзых не отдал вовремя долг, его похитили, и более года он жил в плену в одной из республик Средней Азии.

Нашелся Борзых вовремя – его дело как раз готовили к передаче в суд. Сейчас он содержится в следственном изоляторе и ждет приговора. В вину экс-юристу вменено несколько эпизодов мошенничества в особо крупном размере, сумма ущерба оценивается в 429,5 млн руб. Ему угрожает до 10 лет лишения свободы. Учитывая связи Шеянова, суровый приговор более чем реален.

НА НИТОЧКЕ

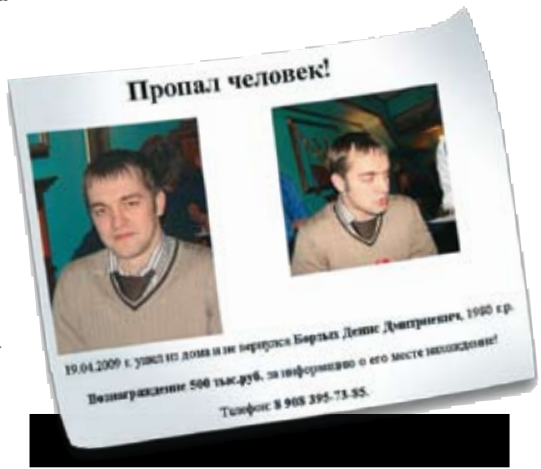
Сам ли действовал Денис Борзых и кто он на самом деле в этой истории: кукловод или кукла? Размах затеянного им дела, сопряженного с огромными рисками (Борзых не мог не понимать, что за \$25 млн его достанут из-под земли в любой стране) позволяет предположить, что за скромным юрисконсультом могли стоять куда более серьезные люди, которые в действительности и были заинтересованы в захвате бизнеса экс-вице-президента СОКа. В пользу этой версии говорит один любопытный документ, изъятый, по информации «Дела», при обыске дома у Борзых. Это некий более чем удивительный список далеко выходящих за рамки простой подделки документов мероприятий по захвату бизнеса Шеянова, осуществить и даже планировать которые обыкновенный юрист, пусть даже и хитрый мошенник, был просто не в состоянии.

В частности, в списке фигурируют планы передачи уголовного дела на расследование в СК, арест всех ключевых фигурантов, включая Шеянова и Семину (под арестом они должны были содержаться до обвинительного приговора), изъятие всех документов и серверов в офисах на Спортивной, а также арест счетов и акций всех фирм Шеянова и принадлежащего ему имущества (недвижимости, автопарка, яхты и дебаркадера)...

Впрочем, кто бы ни стоял за Денисом Борзых, его дело фактически является учебником по рейдерству, но рейдерству не совсем традиционному – когда слабое звено попыталось поглотить более сильное. Документально и юридически все действия Борзых были оформлены если не безупречно, то очень близко к этому.

Юристу Шеянова не хватило чуть-чуть: сил, времени и ресурсов. Хватит ли их вашему юристу? А может быть, это окажется по плечу секретарше? Посмотрите – вокруг вас столько замечательных людей... ▢

- Наталья ЭЛЬДАРОВА



БОЛЬШЕ ГОДА
БЫВШИЙ ЮРИСТ
ШЕЯНОВА
ЧИСЛИЛСЯ В
РОЗЫСКЕ. МНОГИЕ
СЧИТАЛИ ЕГО
ПОГИБШИМ



ВРЯД ЛИ МЫ УЗНАЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ДАЖЕ ПОСЛЕ ПРИГОВОРА СУДА ПО ДЕЛУ БОРЗЫХ

«Прямая» речь

«Я ЛИШЬ ХОТЕЛ ОБЕЗОПАСИТЬ СВОЙ БИЗНЕС»

ДЕНИС БОРЗЫХ ДО СИХ ПОР НА ГОЛУБОМ ГЛАЗУ УВЕРЯЕТ, ЧТО ИМЕННО ОН НА САМОМ ДЕЛЕ ЯВЛЯЕТСЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ БИЗНЕСА ВЯЧЕСЛАВА ШЕЯНОВА, КОТОРОГО НАЗЫВАЕТ... РЕЙДЕРОМ

ИСТОРИЯ БОРЗЫХ, РАССКАЗАННАЯ ИМ САМИМ

Сентября 2001 года я начал трудовую деятельность в качестве юридического консультанта в ООО «Инвестиционная компания «Трансфер», учредителем и директором которой являлся Шеянов. В 2003 году группой компаний (ЗАО «Инвест-Оператор», ЗАО «Центр-Проект», ЗАО «Акцент Инвест») был приобретен контрольный пакет акций ОАО «Самарский сталелитейный завод» за сумму порядка 150 000\$. Скупка акций производилась у работников самого завода за наличные. Часть денег была взята в коммерческом банке под проценты, основная часть – это доходы от предыдущей деятельности. В течение 2004 года из-под контроля завода в эти компании была выведена значительная часть имущества. За юридическое сопровождение в данных операциях мне в 2004 году, в качестве оплаты за работу, был передан 100% пакет акций ЗАО «Инвестмент», которое, как я планировал, должно было стать «удерживающей» структурой по всем моим направлениям. «Удерживающая» структура создается для защиты от рейдерских захватов. Эта компания владеет активами, но не ведет активную коммерческую деятельность. Активную коммерческую деятельность должна вести компания, пользующаяся активами «удерживающей» компании, но не владеющая ими. Это обычная практика в сфере коммерческой деятельности и придумана не мной.

Финансирование операций по приобретению сталелитейного завода осуществлял Елисеев Вячеслав (бывший генеральный директор ОАО «Оренбургнефть»), рассчитывая на будущую прибыль. Прибыли он не получил, и Шеянов предложил ему продать завод, на что Елисеев согласился.

В 2005 году контрольный пакет акций завода был продан самарской холдинговой структуре, аффилированной Андрею Шокину – хозяину группы RBE, которая в дальнейшем перепрофилировала производство завода. Вырученная сумма составила 2 700 000\$. Основная сумма в целях оптимизации налогообложения была получена в качестве оплаты за векселя ОАО «Самарский сталелитейный завод».

В 2005 году я участвовал в корпоративном конфликте с дочерним предприятием ОАО «ТНК-ВР» - ОАО «Оренбургнефть». ОАО «Оренбургнефть» предъявило иск о взыскании 10 млн руб. к компании Шеянова «Инвестиционные предпочтения». Я из судебного решения увидел юридические факты, благодаря которым можно было получить с ОАО «Оренбургнефть» крупную сумму денег. Я составил иск и организовал юридическое обеспечение, кроме того, сам участвовал во всех судебных процессах представителем ЗАО «Инвестиционные предпочтения». Сумма требований к ОАО «Оренбургнефть» составляла 694 458 083 рублей, что по курсу 2005 года составляло порядка 25 000 000\$.

Мною была выиграна вторая инстанция и получен исполнительный лист, однако исполнение по нему не проводилось, так как мы мирно договорились с ОАО «ТНК-ВР» о погашении долга на выгодных для Шеянова условиях. За свою работу я получил примерно 150000\$, которые я частично использовал для развития бизнеса.

В середине 2004 года, точную дату я не помню, Шеянов продал мне 100% акций ЗАО «Инвестмент», примерно в то же время я стал генеральным директором вышеуказанной компании. ЗАО «Инвестмент» создано в 2001 году, единственным акционером на момент его учреждения являлся гражданин Шеянов Вячеслав Владимирович. Реестр акционеров вело само общество. До 2001 года генеральным директором ЗАО «Инвестмент» был Шеянов В.В., с 2004 по 2005 Борзых Д.Д..

В 2005 году я, оставаясь 100%-ным акционером, назначил директором Шеянова, который находился в этой должности по 2008 год. Назначение Шеянова директором было связано с тем, что Шеянов предложил бизнес-идею, поставив условие, что он при воплощении этой идеи будет генеральным директором, лично будет все контролировать, а кроме того – это гарантия, что его не обманут при распределении прибыли от реализации идеи. С января 2008 года, после того, как бизнес-идея была реализована, я расплатился с Шеяновым и вновь назначил себя директором.

В 2005 году Шеяновым с помощью кого-то из его знакомых, фамилию уже не помню, было учреждено ЗАО «Вектор-Трейд». К этому времени директор ЗАО «Инфонет» Ильин Алексей Викторович предложил мне выкупить акции «Вектор-Трейд», сказав, что больше не нуждается в своей организации (ЗАО «Инфонет») и закрывает ее. Мне было выгодно данное предложение, так как эти акции стоили меньше, чем имущество, которым владело ЗАО «Инфонет». К 2005 году ЗАО «Ин-

вестмент» выкупило у ЗАО «Инфонет» акции «Вектор-Трейд» и стало 100% акционером. В конце 2006 года ЗАО «Инфонет» было ликвидировано.

В апреле 2006 года ЗАО «Инвестмент» (70% акций) и ЗАО «Вектор-Трейд» (30% акций) учредили ЗАО «Объединенный капитал» с уставным капиталом 500 млн руб. Генеральным директором вновь созданного ЗАО был назначен Шеянов. Однако в связи с тем, что Шеянов В.В. с 2004 года постоянно проживает и работает в г. Москве, в сентябре 2006 года директором ЗАО «Объединенный капитал» стал я. В 2006 году уставный капитал ЗАО «Объединенный капитал» был увеличен до 2,8 млрд руб.

В конце декабря 2007 года Шеянов настоял на заключении между ЗАО «Объединенный капитал» и ООО «ИК «Трансфер» договора займа, согласно которому ЗАО «Объединенный капитал» выдает ООО «ИК «Трансфер» займ в размере 700 млн руб. сроком на один год под 10,5% годовых. Фактически данный договор я подписал, поддавшись уговорам Шеянова. Но через некоторое время у меня возникли сомнения в том, что Шеянов является добросовестным заемщиком и в договорный срок возвратит денежные средства, в связи с чем я отказался от намерения выдавать Шеянову займ. Примерно 5-6 января 2008 года я сообщил о своем решении Шеянову лично на встрече в офисе на Спортивной, 30. После этого Шеянов стал высказывать в мой адрес угрозы, заявляя, что я об этом пожалею, что денег я своих все равно не получу, а получу кучу проблем с ментами и бандитами.

В связи со сложившейся ситуацией, с целью обезопасить свой бизнес, предполагая возможные махинации со стороны Шеянова, в начале января 2008 года я вновь назначил себя на должность генерального директора ЗАО «Инвестмент» и ЗАО «Вектор-Трейд», а также отключил систему «Банк-клиент» у ЗАО «Объединенный капитал», так как этой системой мог воспользоваться Шеянов или подконтрольная ему главный бухгалтер ООО «ИК «Трансфер» Сёмина.

28 января 2008 года сотрудники офиса по телефону сообщили мне, что сотрудниками ЗАО ЧОП «Охранное агентство «Гранит» изымаются из моего кабинета документы и компьютер. После этого мне стали поступать телефонные звонки от неизвестных лиц с требованиями добровольно снять с себя полномочия генерального директора компаний ЗАО «Объединенный капитал», ЗАО «Инвестмент» и ЗАО «Вектор-Трейд», а также продать акции ЗАО «Объединенный капитал». Эти же лица угрожали мне в случае невыполнения их требований уголовным преследованием и сообщили, что заявление о привлечении меня к уголовной ответственности уже подано в ГУВД Самарской области, а документов, подтверждающих должностное положение меня в качестве генерального директора ЗАО «Объединенный капитал» и акционера ЗАО «Инвестмент», ЗАО «Вектор-Трейд», нет, так как они уничтожены.

30 января 2008 года Шеянов с целью реализации своего умысла на захват моего бизнеса подал начальнику ГУВД по Самарской области Реймеру А.А. не соответствующее действительности по своему содержанию заявление о привлечении меня к уголовной ответственности за завладение мошенническим путем якобы принадлежащими Шеянову компаниями ЗАО «Объединенный капитал», ЗАО «Инвестмент», ЗАО «Вектор-Трейд», которыми фактически владел я. Одновременно Шеянов подал в соответствующее подразделение ИФНС Самары поддельные, фиктивные документы об освобождении меня от должности генерального директора ЗАО «Объединенный капитал», ЗАО «Инвестмент» и ЗАО «Вектор-Трейд», однако общее собрание акционеров ЗАО «Объединенный капитал», которым якобы я был отстранен от должности генерального директора, не проводилось, документы были сфальсифицированы. Лица, подписи которых имелись в протоколе общего собрания, в этот период вообще находились за пределами Российской Федерации».

- Денис Борзых

ПОЧЕМУ ТАК МНОГО ПУТАНИЦЫ И ОШИБОК ВО ВСЕЙ ЭТОЙ ИСТОРИИ?

ОТКРЫТЫЙ ФИНАЛ

Все эти откровения г-на Борзых, написанные в манере, слегка напоминающей гоголевские «Записки сумасшедшего», можно было бы посчитать чистым бредом, если бы не несколько любопытных фактов. Например, экспертиза признала поддельной подпись, выполненную от имени Борзых в электрофотографической копии передаточного распоряжения без номера от 23 сентября 2005 года. Этим распоряжением Борзых якобы несколько лет назад подарил Шеянову акции ЗАО «Инвестмент» - по крайней мере, именно это утверждают следствие и сам г-н Шеянов. Состоялся ли на самом деле акт дарения?

Есть письмо на имя начальника ГУВД по Самарской области, в котором директор самарского филиала ЗАО «Райффайзен банк» г-н Васюхин пишет о том, что в представленных в банк документах «имеются противоречия, которые в целом порождают обоснованные сомнения в легитимности полномочий как г-на Борзых, так и г-на Шеянова». Действительно - оба оперировали весьма похожим набором учредительных документов, так кому из них верить?

Да, следствие собрало большую доказательную базу по делу Борзых (одно обвинительное заключение составляет 3324 страницы), но показания практически всех свидетелей стороны обвинения - это показания подчиненных Шеянова, людей, которые продолжают работать на него и получать у него зарплату. Насколько убедительно прозвучат они в суде? Адвокаты Борзых, например, указывают на множество противоречий в этих показаниях.

Другой несомненный факт - почему-то потерянный всеми договор комиссии от 22 мая 2007 года, якобы заключенный между ЗАО «Торгтранс» и ООО ИЦВАТ «Микс». Договор являлся единственным основанием для передачи земли на 8-й просеке от фирмы Борзых фирме Кийко. В отсутствие этого документа Борзых юридически был волен распоряжаться землей так, как ему было угодно. В продаже же уставного капитала ИЦВАТ «Микс» умысел на мошенничество существует лишь со слов Григорьева, подчиненного Шеянова. Заключался ли на самом деле этот договор комиссии? И почему так много путаницы и ошибок во всей этой истории?

Вряд ли мы узнаем ответы на эти вопросы даже после приговора суда по делу Борзых, который, скорее всего, будет носить обвинительный характер. И что это за история - драма обманутого доверия большого бизнесмена Вячеслава Шеянова или трагедия падения на самом взлете молодого бизнес-таланта Дениса Борзых?



Теневой бизнес&Криминал

ЗАКАТ НЕВЕРОВА

СЕРГЕЙ НЕВЕРОВ, КОТОРОГО СМИ СЧИТАЛИ РУКОВОДИТЕЛЕМ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ТОЛЬЯТТИНСКИХ КРИМИНАЛЬНЫХ ГРУППИРОВОК, ПОХОЖЕ, НАВСЕГДА ПОКИНУЛ ТОЛЬЯТТИ. ПОЧЕМУ В ТОЛЬЯТТИ ЗАКОНЧИЛАСЬ ЭПОХА КРИМИНАЛЬНЫХ ИМПЕРИЙ?

Закат тольяттинского криминалитета начался, пожалуй, вместе с угасанием городской экономики. Измельчали финансовые потоки в городе, вместе с ними измельчали и организованные криминальные группировки. О легендарных мафиози 90-х уже почти ничего не слышно. Кто-то ушел в мир иной, кто-то просто переехал. Криминальные бренды истерлись и потускнели. В конце прошлого года в Тольятти многие стали говорить о конце еще одной могущественной группировки 90-х – неверовской. Сергей Неверов всегда стоял от бандитского мира Тольятти особняком. Если другие крупные группировки города вышли из присосавшейся к ВАзу «волговской» ОПГ, то Неверов никогда не имел ни к «волговским», ни к ВАзу прямого отношения. На вопрос о том, как при всем при этом Неверов вообще остался в живых и на свободе, собеседники «Дела» из числа авторитетных предпринимателей и правоохранителей пожимали плечами. «Ну, он вообще такой здоровый, дерзкий, - говорил один бывший милиционерский руководитель. - Пробился как-то сам по себе».

ПОД КРЫШЕЙ ДОМА

В начале 80-х, когда Неверову было двадцать с небольшим, он сел на восемь лет за нанесение тяжких телесных повреждений. По существующей версии, избил человека, оскорбившего его отца. Выйдя на свободу в эпоху перестройки, Неверов попал, что называется, с корабля на бал. Экономическое процветание группировке обеспечили несколько известных тольяттинских предпринимателей. В орбиту Неверова входил, например, основатель фирмы «Крис», бывший вазовский менеджер Александр Кедало. Его компания покупала у АвтоВАЗа металлолом по выгодным ценам и продавала на вторичном рынке. Позже эта компания занялась также и запчастями. Близким к Неверову считался основатель первого в Тольятти магазина «Эльдорадо» Андрей Колеганов. Магазин, также как и одноименная федеральная сеть, занимался продажей бытовой техники.

Два знакомых Неверову бизнесмена: Виталий Портнов и Ростислав Блувштейн занимались созданием одного из самых прибыльных бизнесов в Тольятти – сети игровых салонов, первым из которых стал «Амбассадор», открывшийся в здании быв-

шего торгового центра «Волжские зори». По версии тольяттинских СМИ, бенефициаром этого бизнеса был Сергей Неверов. Потом были еще казино «Рояль», сеть мелких салонов игровых автоматов на автобусных остановках. Портнов до последнего времени входил в состав соучредителей ООО «Лаки-лада», владевшей одной из самых крупных в Тольятти сетей игровых салонов «Лаки».

МИРУ «МИР»

До поры Неверова с его казино, магазинами и ресторанчиками просто никто не замечал. Конкуренты занимались дележом более жирных кусков городской экономики. Отношение к теневому бизнесмену изменилось после шумевшего инцидента в Доме молодежи «Мир» в 1997 году, где в ходе стычки с другим городским авторитетом Мироном Мокровым и его телохранителем Василием Синяковым были убиты двое близких к Неверову людей: Батршин и Ломакин, а также охранник бильярдной, в которой произошла эта бойня.

Мирон был арестован, позже отпущен на свободу за недостаточностью доказательств его вины. А в октябре 1999 года был изречен автоматной очередью в собственном подъезде. При этом городские СМИ не сомневались, что убийство Мирона явилось мстью за убийство неверов-

ских в «Мире». Авторитет и влияние Неверова после этой истории очень серьезно выросли.

В конце 90-х и начале 2000-х годов местные СМИ называли Неверова руководителем одной из самых могущественных тольяттинских ОПГ. Ему приписывали владение зданиями ДМ «Мир», ТЦ «Волжские зори», ТОО «Грин-хаус». Кроме того, Неверов якобы контролировал некий игровой бизнес, поставки комплектующих и материалов на АвтоВАЗ.

Однако в последнее время позиции Сергея Неверова, как и многих других бизнес-групп подобного рода, начали слабеть. Как говорят игроки рынка, Неверов одним из первых почувствовал, что финансовый поток в Тольятти стал мелеть, и начал распродавать активы. Одним из первых был продан ДМ «Мир», собственником которого стала одна из саранских фирм. В 2006 году большая часть площадей ТЦ «Волжские зори» была куплена федеральной сетью «Техносила».

ОПЕРАЦИЯ «ЛИКВИДАЦИЯ»

Слухи о том, что Неверов выходит из всех принадлежащих ему фирм и покидает Тольятти подтверждаются и данными «СПАРК-Интерфакс». Тольяттинские компании, в которых присутствовал Сергей



КОГДА-ТО СМИ НАЗЫВАЛИ НЕВЕРОВА ГЛАВОЙ ОДНОЙ ИЗ МОГУЩЕСТВЕННЫХ ОПГ

МИРНЫЙ ВОИН
В 1997-м году
Неверов потерял
здесь двоих
близких людей



НЕВЕРОВ ВСЕГДА СТОЯЛ ОТ БАНДИТСКОГО МИРА ТОЛЬЯТТИ ОСОБНЯКОМ

Неверов, в последние годы почти все ликвидированы. Так закрылись, едва начав работать, аффилированные ему ООО «Полимерхим» и ООО «Форсаж-авто», которые должны были заниматься производством пластиковых труб и автокомпонентов. В конце прошлого года Неверов вышел из состава учредителей ООО «Диамакс», которое было владельцем ряда объектов недвижимости в Тольятти. В числе соучредителей компании остались Александр Петровский и Галина Поваляева. ООО «Талан» (зарегистрирован по адресу ТОЦ «Грин-хаус»), в котором Неверову принадлежало 35%, ликвидирован в 2009 году.

Параллельно Неверов и близкие к нему предприниматели возникали в капитале компаний в других регионах. Так, в 2008 году Сергей Неверов и близкий к нему Александр Петровский вошли в число соучредителей одного из крупнейших сельхозпредприятий Ульяновской области ООО «Агрофирма «Черемшанская» (посевная площадь, согласно данным официального сайта администрации Ульяновской области, составляет 2400 га). Неверов, впрочем, вышел из состава учредителей в том же году, а Петровскому до сих пор принадлежит 31% этой сельхозкомпании. Человек с ФИО Неверова в 2008 году учредил некое

ООО «Программ-сервис», которое занимается лесозаготовками в Республике Коми.

Стали выводить капиталы из Тольятти и многие бизнес-партнеры Неверова. Так, тот же Александр Петровский, согласно «СПАРК-Интерфакс», числится учредителем двух московских компаний: ООО «Илона ЛТД» и ЗАО «Медиа плюс». Человек с ФИО постоянного бизнес-партнера и друга Неверова Михаила Зуикова числится в числе соучредителей Санкт-Петербургского ООО «Цитадельэнерго». В 2008 году ООО «Крис» Александра Кедало обанкротилось, видимо, потеряв контракт с АвтоВАЗом. Сын Александра Кедало Владислав является на сегодня совладельцем нескольких бизнесов в Самаре и Санкт-Петербурге.

ПОКОЙ СНИТСЯ

Последний этап выхода Неверова из тольяттинского бизнес-пространства завершился в конце прошлого года. Тогда раздел бизнеса с ним завершили несколько бизнесменов, которых многие в городе считали компаньонами Неверова. Среди таковых называют, в частности, Виталия Портнова. Именно Портнов стал якобы полномочным владельцем игрового бизнеса, якобы аффилированного Неверову. Кроме того, Портнову, по неофициальной информации, отошло ООО «УК «Волна», главным активом которого является так называемый Прибрежный парк общей площадью 172,2 га, полученный от обанкротившегося Владимира Кожухова. Впрочем, для Портнова этот актив, судя по всему, стал чемоданом без ручки. «Портнов до сих пор не знает, что с ним делать», - рассказывает один тольяттинский строитель. - Коммуникаций там нет, но есть большие проблемы у дольщиков уже построенных в парке жилых домов».

Примечательно также, что Неверова не оказалось в числе официальных собственников ТРК «Капитал», который был введен в строй в 2009 году. К моменту сдачи ТРК в эксплуатацию балансовая стоимость незавершенного строительства компании, согласно данным системы «СПАРК-Интерфакс», достигала 814,1 млн рублей. Строительство этого объекта вело ООО «Капиталстрой», зарегистрированное в Челябинске. Учредителями этой компании являлись Виталий Портнов, Александр Петровский, Андрей Колганов, Ростислав Блувштейн и другие близкие к Неверову лица. Однако самого Неверова среди учредителей этой компании почему-то не было.

В системе «СПАРК-Интерфакс» «Делу» не удалось найти ни одного действующего юрлица, зарегистрированного в Самарской области, в котором учредителем был бы Сергей Неверов. Большинство близких к авторитетному предпринимателю источников утверждают, что Неверов в прошлом году окончательно покинул Тольятти, распродав ту собственность, которая ему еще принадлежала. «Сейчас уже не 90-е годы, - считает один из местных предпринимателей. - К тому же надо понимать, что Неверову в этом году стукнет 50 лет, и люди в этом возрасте стремятся уйти на покой».

НЕ ЗАНИМАТЬ

Конец группировки был предопределен задолго до ее распада. Эпоха вазовского «эльдорадо» для местных групп влияния давно закончилась, прибыли от игрового бизнеса тоже уже далеко не те из-за последних законодательных нововведений. Многие из тех, кого в 90-е считали негласными владельцами города, окончательно пропали из виду. За Неверовым, видимо, последуют и другие. □

- Андрей Зарецкий

ЦЕНЫ МЕСТНЫЕ, ЗВОНКИ ДАЛЬНИЕ

Выгодные междугородние звонки
при подключении комплекса
BUSINESS BOX



БЕЗЛИМИТНЫЙ
ИНТЕРНЕТ

МНОГОКАНАЛЬНЫЙ
ТЕЛЕФОН

Wi-Fi
БОНУС*



Санкт-Петербург
36 коп./мин



Москва
47 коп./мин



Нижний Новгород
60 коп./мин



Екатеринбург
42 коп./мин



Новосибирск
57 коп./мин



Самара
53 коп./мин



Иркутск
43 коп./мин



Челябинск
50 коп./мин



ЗАКАЗАТЬ BUSINESS BOX
8 800 333 9000

WWW.ERTELECOM.RU/B2B



Вызовы Box - в переводе с английского «бизнес-ящик», в состав комплексного предложения Business Box входят: Безлимитный интернет, Многоканальный телефон, Wi-Fi бонус. Подключение производится при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком». С условиями подключения комплексного предложения Business Box вы можете ознакомиться на сайте www.ertelecom.ru/b2b. Вызовы Box включает услугу «Доступ в интернет» по тарифному плану «Континент 5000», услугу «Телефония» по тарифному плану «Безлимитный комплекс» на условиях надомной связи. «Континентское предложение интернет и телефония». Цены на услуги тарифных планов указаны согласно условиям маркетинговой акции «Планет Минут» для услуги связи «Телефония» от «ЭР-Телеком». Подключение осуществляется по желанию. Перед заключением договора ознакомьтесь с условиями акции на сайте www.ertelecom.ru/b2b. * При подключении по акции «Континентское предложение Интернет» по желанию абонента может быть установлен роутер DWR-300 вместо роутера DWR-100. Стоимость подключения с учетом скидки 1 руб.

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, приумножаем 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.

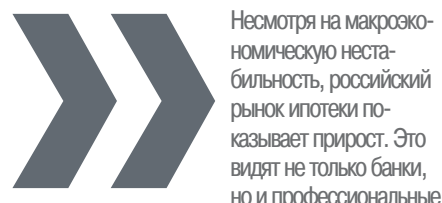
• Самара, ул.Лесная, 9 • тел/факс (846) 270-42-60 • www.perspplus.ru • client@perspplus.samaralan.ru

Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности №163-03212-100000 от 29.11.2000 г. (без ограничения срока действия) выдана ФКЦБ РФ.
Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности №163-03304-010000 от 29.11.2000 г. (без ограничения срока действия) выдана ФКЦБ РФ.
Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №163-03386-001000 от 29.11.2000 г. (без ограничения срока действия) выдана ФКЦБ РФ.
Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности №163-03169-000100 от 04.12.2000 г. (без ограничения срока действия) выдана ФКЦБ РФ.
Реклама



ВРЕМЯ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ ПРИШЛО

Рынок ипотеки в 2012 году будет динамично развиваться



Несмотря на макроэкономическую нестабильность, российский рынок ипотеки показывает прирост. Это видят не только банки, но и профессиональные участники рынка недвижимости — количество сделок продажи объектов недвижимости с привлечением ипотечных кредитов увеличивается. О том, что спровоцировало развитие рынка, и как он влияет на деятельность оценочных компаний, рассказал генеральный директор Агентства оценки «Гранд Истейт» Алексей Ульянов.

- Какие процессы сегодня происходят на рынке ипотечного кредитования, в какую сторону он развивается?

Рынок ипотечного кредитования набирает обороты. По данным ЦБ РФ, объем рублевых жилищных кредитов в РФ, выданных в январе-феврале 2012 года, вырос по сравнению с аналогичных показателем 2011 года на 75,2% до 106,7 млрд руб. Объем ипотечных жилищных кредитов, выданных в январе-феврале 2012 года в рублях, по сравнению с аналогичным показателем 2011 года, вырос на 88,1% до 102,1 млрд руб.

По официальным прогнозам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), 2012 будет годом максимального количества выданных ипотечных кредитов — до 1 трлн руб. по России. Объем выданных будет больше, чем в докризисный 2007 год, и это, безусловно, внушает оптимизм. Сейчас сформировался устойчивый и достаточно большой поток заемщиков, которые приходят за оценкой недвижимости для получения ипотеки. Цены на жилье достаточно интересны, как и предложения банков: клиент может приобрести в кредит строящуюся или готовую квартиру, загородный дом, дачу и т. д. Конкуренция на рынке банковских услуг в части

ипотечного кредитования высока, а это позволяет говорить об отсутствии существенного колебания ставок в ближайшее время.

- Что способствует росту рынка ипотеки?

Этому есть ряд объективных предпосылок: как экономических, так и политических. Во-первых, рубль укрепляется, ЦБ РФ снижает нормативы обязательных резервов коммерческих банков. Соответственно, растет величина гарантийного фонда, который обеспечивает надежное выполнение кредитными организациями обязательств перед клиентами, растет запас финансовой прочности банков. Кризис, который в настоящее время наблюдается в Америке и Европе, Россию почти не затрагивает. Мы видим рост строительного рынка, банки не испытывают острого дефицита ликвидности и стараются привлечь больше клиентов.

Во-вторых, недавно в России состоялись выборы президента — была обозначена преемственность курса. Риски, которые были сопряжены с этой ситуацией, ушли в прошлое и сейчас никого не беспокоят.

В-третьих, летом произойдет рост тарифов на услуги ЖКХ — это процесс, который был отодвинут в связи с выборами президента. Естественно, рост тарифов спровоцирует виток инфляции. Возможна коррекция и на рынке недвижимости, поэтому многие озаботились решением жилищных вопросов именно в текущей ценовой конъюнктуре.

- Какие банки сегодня наиболее активно работают на рынке ипотеки?

Мы аккредитованы более чем в 30 банках, и хочу отметить, что наибольший поток клиентов идет из крупных банков. Это закономерная тенденция, и дело здесь даже не в ставках. После кризиса у клиентов выросло доверие к госбанкам. Когда коммерческие банки испытывали трудности, граждане и организации быстро переориентировались и открывали счета в Сбербанке. Как ни парадоксально, у Сбербанка тогда

был наибольший приток клиентов. Сейчас коммерческие банки не испытывают финансовых проблем, но наибольшее доверие клиенты, по-прежнему, оказывают Сбербанку. Тем более, Сбербанк за последнее время значительно повысил уровень сервиса и организации бизнес-процессов. Мы активно работаем со Сбербанком, и я доволен тем, как оперативно и грамотно они подходят к решению всех вопросов.

- Изменилась ли политика банков в отношении выбора оценочных компаний?

Новый вектор отношений с оценщиками банки обозначили после кризиса. Некоторые кредитные организации вводят процедуру аккредитации. Прежде чем компания допускается к работе с предметом залога, она должна пройти тестирование.

Что интересно, все эти процедуры реальные, а не формальные, и пройти их достаточно сложно. Это накладывает свой отпечаток на работу оценщиков — наша работа становится более прозрачной и качественной. Компании стали более ответственно подходить к процедуре составления отчетов, выбора аналогов и т. д.

- Какова конкуренция на рынке оценочных компаний?

За последнее время она значительно выросла. На сегодня в Самаре работают более 100 оценочных компаний. Выросло и количество крупных игроков: если раньше таковыми можно было считать три-четыре компании, то сегодня я могу назвать около десятка крупных оценщиков, которые активно работают и борются за клиента.



ул. Ленинская 168, оф.450
тел. 372-35-66, 372-35-67, 990-02-94;
Дополнительный офис: Московское шоссе д.3
оф.307, тел. 276-85-73, 276-78-82
<http://www.grand-ocenka.ru>;
e-mail: grand-ocenka@mail.ru

Банкинг

СВИДОМ НА КРЫШУ

КРУПНЕЙШИЕ ИПОТЕЧНЫЕ БАНКИ РЕГИОНА: ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ И КТО ВЗОБРАЛСЯ ВЫШЕ ВСЕХ?

Строительная отрасль региона вышла на докризисный уровень», - радуется открывшимся перед банками новым возможностям начальник управления маркетинга Фиа-Банка Анна Волошина. В прошлом году в Самарской области было построено на 128% больше жилья, чем в 2010 году. Это уже не замедлило сказаться на существенном оживлении рынка ипотечного кредитования. «Каждый месяц первого квартала мы прибавляем 40% продаж ипотечных продуктов», - не скрывает удовлетворения от результатов начавшихся, наконец, перемен начальник управления кредитования физлиц КБ «Солидарность» Оксана Иванова. После нескольких лет стагнации в сфере кредитования недвижимости начинается новый подъем, обещающий изменить расстановку сил среди прежних лидеров и аутсайдеров. Кто поторопился влезть на крышу перспективного бизнеса первым?

ПЕРЕЗАГРУЗКА

По данным ЦБ РФ, в 2011 году в Самарской области было выдано ипотечных кредитов на сумму 17,3

млрд рублей, что на 92% больше, чем в 2010-м. Основную долю этого пирога получили банки с государственным участием во главе с безусловным лидером – Сбербанком. Его доля на региональном рынке жилищного кредитования физлиц, по собственным оценкам, превышает 43%. «В прошлом году в Самарской области банк выдал жилищных кредитов на сумму более 8 млрд рублей, по сравнению с 2010 годом - более чем в 1,5 раза», - доволен успехом управляющий одного из самарских отделений Сбербанка Константин Долонин. Доля другого крупнейшего госбанка, ВТБ24, по оценкам самого банка, составляет почти 22%: этот банк выдал в прошлом году ипотечных кредитов в Самарской области на 1,4 млрд рублей. На фоне государственных монстров их региональные конкуренты смотрятся достойно. Скажем, у ипотечного лидера региона, Фиа-Банка, ипотечный портфель за 2011 год вырос на 1,2 млрд рублей, а у банка НТБ перед самым его присоединением к банку «Глобэкс» на 1,8 млрд рублей. В целом, за прошлый год общероссийский рынок ипотечного кредитования вырос на 73%, губернский демонстрирует значительно больший рост.

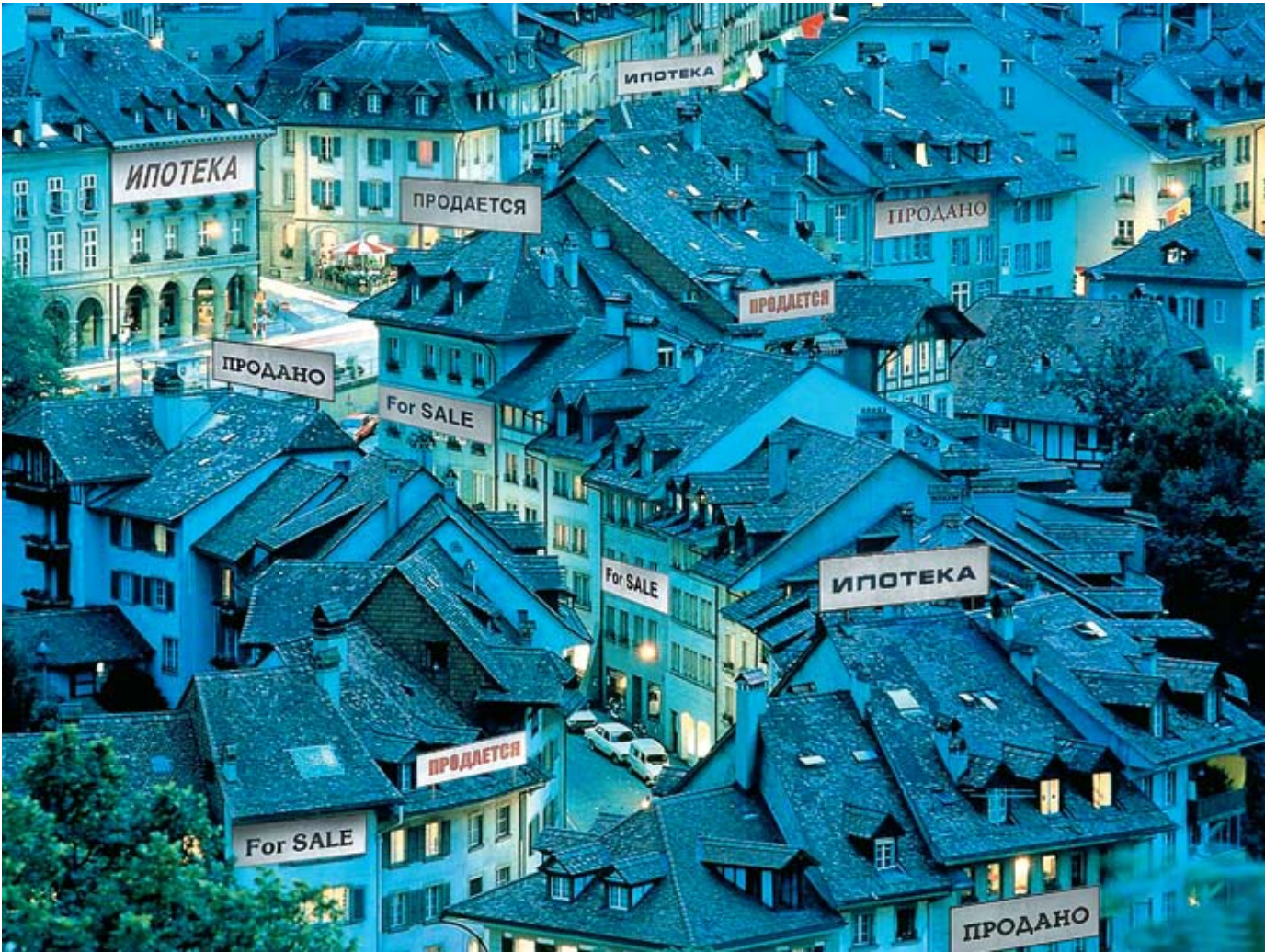
Банкиры высоко оценивают потенциал ипотечного кредитования. Например, директор филиала «Самарский» ОАО «Балтинвестбанк» Артем Маслов говорит, что банк рассматривает именно ипотечное кредитование в качестве одного из приоритетных

РАСТЕМ СО ВСЕМИ

Регионы-лидеры по объему выданных ипотечных кредитов (на 1 января 2012 года)

Регион	Объем (млн руб)	Количество (шт.)
Москва	79 236	21 953
Тюменская область	54 290	30 583
Московская область	49 278	19 971
Санкт-Петербург	32 695	14 557
Свердловская область	23 993	18 040
Республика Татарстан	21 386	27 920
Красноярский край	20 403	15 612
Челябинская область	18 653	20 206
Краснодарский край	17 399	12 835
Самарская область	17 261	15 921

Источник: rosipoteka.ru



направлений розничного бизнеса. А результат прошлого года считает вполне успешным: за период 2011 года ипотечный кредитный портфель филиала увеличился более чем в три раза и составил около 500 млн рублей. Еще более впечатляющие результаты у банка «АВБ», объем выданных ипотечных кредитов которого в 2011 году оказался в семь раз больше, чем в предыдущем. Довольны правильно расставленными приоритетами и в банке «Глобэкс», где, по словам начальника отдела ипотеки филиала «Поволжский» Ольги Городковой, рост ипотечных кредитов в прошлом году составил более 23%.

«В кризис многие ждали на рынке недвижимости ценового дна, не было и уверенности в завтрашнем дне. В 2011 году ситуация на рынке труда несколько стабилизировалась, по ценам на жилье наметился некоторый рост. Эти обстоятельства

ДАЛЬНЕЙШЕГО СНИЖЕНИЯ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ

не могли не привести к оживлению рынка ипотеки», - считает Артем Маслов.

Застройщики, в отличие от банков, оценивают реалии ипотечного рынка не столь оптимистично. Главной проблемой вялого кредитного потока они считают процентные ставки кредитования.

«Почему у нас до сих пор ставки по ипотеке в три-четыре раза выше, чем в Европе? – негодует генеральный директор ГК «Спектр Недвижимости» Леонид Боярский. - Цены на бензин, гамбургеры – как во всем мире, а ипотечные ставки выше!»

ЦЕНА ВОПРОСА

Как изменились ставки по ипотеке за последний год? По-прежнему, условия на рынке задает АИЖК (от 7,9% годовых). «Снизив летом 2011 года ставки по стандартным ипотечным программам до беспрецедентно низкого уровня, АИЖК задало тренд для всех, - соглашается Ольга Городкова. - Как следствие, банки, выдающие кредиты по собственным программам, подтягивались к этому уровню». «Если в начале года средневзвешенные ставки по ипотечным кредитам в

рублях составляли порядка 12,5 %, то к концу года – упали до 11,9%», - уточняет руководитель ипотечного центра ОО «Самарский» Приволжского филиала Промсвязьбанка Ольга Смерчанская.

На «хвост» АИЖК наступают банки с госучастием: в прошлом году, например, ВТБ24 предложил программу со ставкой 8,5% годовых. Однако, как признается управляющий филиалом ВТБ24 в Самаре Галина Червякова, дальнейшего снижения ожидать не стоит. «Более того, - добавляет она, - разворот процентных ставок на рынке произошел уже в первом квартале текущего года». Сбербанк уже практически отказался от статичных программ, и при выполнении ряда условий заемщик может получить дисконт в 1-1,5%. В целом же тенденция к уменьшению ставки ипотечного кредитования подогрела интерес заемщиков, а это в свою очередь привело к росту цен на недвижимость, особенно на первичном рынке. Это подтверждает управляющий филиалом банка «АВБ» в Самаре Виктор Дроздов, по словам которого стоимость жилья на первичном рынке в 2011 году росла быстрее, чем годом раньше. «Сократился и срок ипотечного

ЦЕНЫ НА БЕНЗИН, ГАМБУРГЕРЫ – КАК ВО ВСЕМ МИРЕ, А ИПОТЕЧНЫЕ СТАВКИ ВЫШЕ!

кредитования с 188,7 месяцев до 174,7», - уточняет Дроздов. А вот средний размер ипотечного кредита за последний год вырос, увеличившись примерно на 7%.

НОВЫЕ ТРЕНДЫ

«Увеличение количества обращений за ипотекой – уже тенденция», – констатирует Оксана Иванова из «Солидарности». На повышение спроса влияют не только снижение ставок по кредитам, но и отсутствие необоснованных комиссий, снижение первоначального взноса, увеличение сроков кредитования, уменьшение требований по страхованию и введение специальных программ для молодежи, зарплатников и других групп клиентов. Сегодня банкиры вновь смягчают свои требования к подтверждению доходов заемщиков: многие банки принимают к рассмотрению справки по своей форме, а не 2-НДФЛ, как ранее. Меняются и

условия залогового обеспечения: например, Фиа-Банк рассматривает сегодня в качестве залога и мало-семейки, и нежилые помещения, и коммерческую недвижимость.

Постепенно вновь становится востребованным строящееся жилье на первичном рынке, к которому в пик кризиса заемщики и банки относились с опаской из-за массовых банкротств строительных компаний. Например, по словам Галины Червяковой, за два последних года в ВТБ24 было оформлено 80 кредитов на 118 млн рублей на приобретение квартир в готовом жилье и 227 кредитов на 291 млн рублей – в строящемся по программе «Ипотека с государственной поддержкой». Тенденцию к росту популярности новостроек отмечают и в банке

«Глобэкс». «Государство пытается активно стимулировать рост спроса на ипотечные кредиты на строящееся жилье. Такие квартиры не только стоят

дешевле, но и ипотечные программы банков имеют зачастую более привлекательные условия», - отмечает Ольга Городкова.

Впрочем, все же пока основной спрос клиентов банков сосредоточен на объектах вторичного рынка жилья эконом-класса, а также социальных ипотечных программах, таких как «Материнский капитал» и «Военная ипотека». В рамках реализации последней банк НТБ, например, выдал, по уверениям Ольги Городковой, около 5% общероссийского объема кредитов. «Наиболее востребованные объекты сегодня - это, как правило, квартиры средней площади в сегменте неэлитного жилья, которые покупают семейные пары до 35 лет с одним ребенком», - поясняет Андрей Гармаш, управляющий филиалом «Самарский» банка «Адмиралтейский».

Безусловный рекордсмен по реализации строящихся объектов - Сбербанк. «По итогам 2011 года кредиты на приобретение готового жилья из общего объема ипотечных кредитов составили около 55%, на приобретение строящегося – около 40%», - рассказывает Константин Долонин. По его словам, в этом году спрос населения на готовые объекты и объекты долевого строительства могут уравниваться.

Сегодня интерес заемщика, склоняющегося к при-

обретению квартиры на вторичном рынке, сходится с интересом банков, которым проще работать с жилищным second hand из меркантильных соображений. «Для банков в сделке со «вторичкой» есть готовый залог, его легче оценить, риски ниже. Для клиента это возможность въехать в готовое жилье», - поясняет Анна Волошина. «Долевое строительство растянуто по времени, и его завершение подвержено рискам, на которые конечный потребитель не в состоянии повлиять, - дополняет коллегу Артем Маслов. - Еще живы посткризисные воспоминания о приостановках в строительстве и дефолтах застройщиков».

«Основные требования к застройщикам – это надежность и хорошая репутация на строительном рынке, наличие разрешительной документации, а также качество и инвестиционная привлекательность ранее построенных объектов», - уточняет Евгений Черняк. Компаниям, ранее не исполнявшим свои обязательства перед дольщиками, будет сложно заинтересовать банк в аккредитации, уверен он. «Застройщики рассматриваются в индивидуальном порядке, - поясняет управляющий самарским филиалом Связь-Банка Андрей Масьянов. -

Комментарий



ДЕНИС ШЕВЯКОВ, директор ООО «Агентство оценки «Интеллект»

СТАГНАЦИЯ КАК ТРЕНД

Строительный рынок развивается, ощущается некое позитивное движение, и, безусловно, на это влияет развитие ипотечного кредитование, но о каком-то прорыве говорить рано.

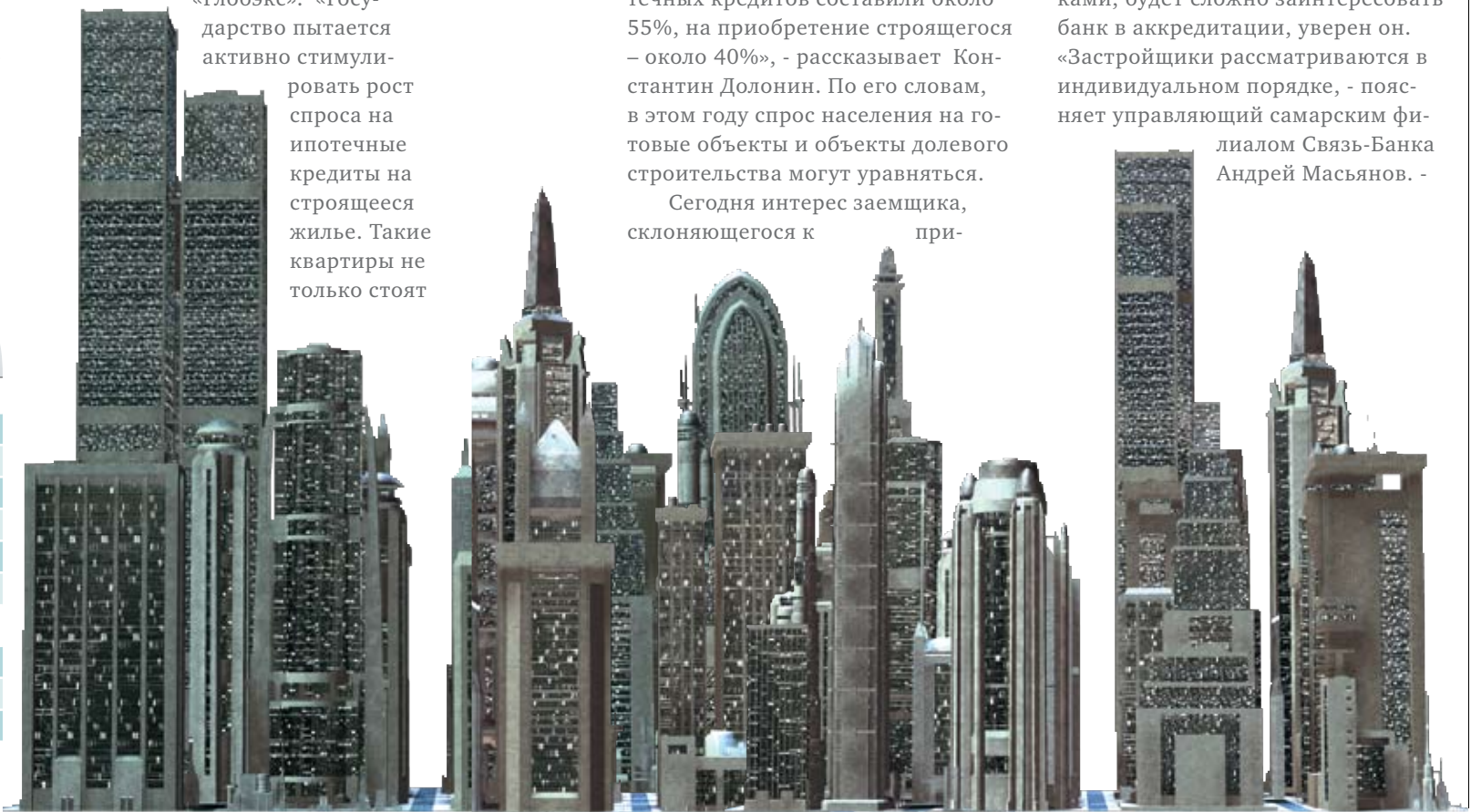
В то же время говорить о росте цен реальных сделок не приходится. Негативные экономические и политические факторы являются основной сдерживающей силой. Риски высоки, поэтому инвесторы предпочитают вкладываться в другие инструментари. Отток частного капитала за рубеж в первом квартале текущего года остался на том же уровне, как и в прошлом. Это означает, что платежеспособное население предпочитает приобретать недвижимость в более стабильных странах, по более привлекательной стоимости, в том числе ипотечной. Им хочется повысить качество жизни, а в стране с высоким уровнем бюрократических барьеров, высокими политическими и экономическими рисками это сделать довольно сложно, поэтому отток продолжается. Есть и вторая, большая часть населения, которой необходима жилплощадь в этой стране, но доход и ставка по ипотечным продуктам этого сделать не позволяют. Отсюда небольшой прирост по ипотечным портфелям банков. Да, я действительно считаю прирост небольшим, так как в предыдущий период количество кредитов было на приблизительно нулевом уровне. При этом активность застройщиков кажется не очень обоснованной. Я думаю, это связано с тем, что цены сегодня находятся на дне, что в теории предполагает разворот тренда на позитивный курс. В надежде на это и продолжают строительство застройщики.

МЕТР ВЗАЙМЫ

Крупнейшие игроки ипотечного рынка Самарской области (банки, предоставившие "Делу" информацию, объем выданных ипотечных кредитов, тыс.руб.)

Банк	Январь 2012 года	Январь 2011 года	Динамика (%)
Региональные ипотечные банки			
НТБ*	1 800 000	1 386 000	23
Фиа-Банк	1 218 000	729 000	67
Первобанк**	707 000	499 142	29
Солидарность	219 000	140 160	36
Автовазбанк	169 945	23 366	727
Газбанк**	н/д	717 058	-
Федеральные ипотечные банки			
Сбербанк	8 000 000	5 333 333	150
ВТБ 24	1 500 000	500 000	300
Балтинвестбанк	340 000	160 000	213

*Волга-Кредит Банк, "ИпотеЗембанк", "Приоритет", "НИБ", "АктивКапитал Банк" не имеют своих ипотечных программ. "Газбанк", "Волжский социальный Банк", "ТХБ", "РТС-Банк", "Земский Банк", "Волго-Камский Банк" не предоставили "Делу" данных по ипотечному кредитованию
*До присоединения к банку "Глобэкс"
**По данным портала gosipoteka.ru



Наиболее важные факторы оценки: кредитная история, отсутствие замороженных объектов, понятные источники финансирования». «По аккредитованным объектам процентные ставки по ипотеке на несколько пунктов ниже», - дополняет Константин Долонин из Сбербанка, который на территории Самарской области заключил уже 43 договора с застройщиками-партнерами.

СТРОИТЬ - НЕ ЛОМАТЬ

«У нас самый востребованный объект с точки зрения ипотечного кредитования - жилой комплекс на 18-м километре, - рассказывает финансовый директор СК «Град» Александр Банников. - По нему мы работаем с девятью банками. Большинство заявок приходит на однокомнатные квартиры с усредненной стоимостью 1,6 млн рублей».

Несмотря на расширение сотрудничества между банками и строительными компаниями, до идиллии в отношениях между ними пока далеко. «Проблема в том, что у кредитных учреждений нет единых требований к застройщикам и строящимся объектам, - жалуется Банников. - Для каждого банка нужно собирать свой пакет документов. Еще одна сложность - отсутствие в некоторых банках достаточного количества компетентных специ-

ДОЛГИ НАШИ

Регионы - лидеры по накопленным банками долгам в сфере ипотечного кредитования (на 1 января 2012 года, млн. руб.)

Регион	Объем просроченной задолженности	Общий объем задолженности
Москва	3 043	127 170
Московская область	2 011	87 162
Самарская область	1 404	33 082
Санкт-Петербург	1 360	64 609
Челябинская область	1 332	38 687
Самарская область	17 261	15 921

Источник: rosipoteka.ru

алистов, что сказывается на сроках получения заемщиками кредитов».

«Базовые требования банков, по сути, похожи, но нюансы есть, - дополняет коллегу Леонид Боярский из «Спектра Недвижимости». - Для оформления аккредитации необходима колоссальная работа юристов. Прохождение всех департаментов, министерств, кадастров и так далее. Была попытка привести все к единому знаменателю у Торгово-промышленной палаты (ТПП): в 2010 году работал пилотный проект, по которому застройщик один раз предоставлял документацию для анализа в ТПП, после этого застройщик получал сертификат, на основании которого подписыв-

валась аккредитация с банком, но, к сожалению, эта инициатива не была поддержана».

Непросто, по мнению застройщиков, вписаться в требования банков и самим заемщикам. «Наши объекты аккредитованы в десяти банках, но основной поток покупателей идет из ВТБ24. Сбербанк предлагает низкую ставку, но выполнить требования банка практически невозможно», - жалуется директор по инвестициям ГП «Берег» Игорь Филиппов.

СЫН ОШИБОК

Впрочем, кризис научил не только банкиров более взвешенно подходить к кредитованию, но и заемщиков - более трезво оценивать свои финансовые возможности. Банкиры утверждают - дефолты по ипотечным займам не носят массовый характер. Тщательная проверка финансового состояния заемщиков и залогового имущества стала рутинной практикой. В то же время клиенты, потерявшие работу, получили субсидированные кредиты и пролонгацию кредитов действующих.

«Проблема дефолтных ипотечных кредитов уже не столь острая, как раньше. Гонка за объемами закончилась. На первое место вышло качество кредитного портфеля», - считает Анна Волошина из Фиа-Банка. Снижает риски по кредитам и аккредитация объектов недвижимости, которую все чаще

ВОЛЖСКИЙ
СОЦИАЛЬНЫЙ
БАНК

www.vsb.ru, oovsrb.prf

проводят банки. «Сотрудничество с проверенными в работе оценочными и страховыми компаниями, а также грамотно выстроенные отношения с клиентами помогают повысить качество ипотечного портфеля», - уверен руководитель ипотечного центра Волго-Камского банка Евгений Черняк.

«Банки, которые вместе со своими заемщиками хотят жить долго и счастливо, теперь не выдают сто-процентные кредиты на покупку квартиры», – дополняет Наталья Суслова.

БЛИЖЕ К НАРОДУ

Бытует мнение, что федеральные банки предлагают более низкие ставки по причине более дешевого привлечения ресурсов. Однако, как показывает практика, «жирок» для успешной деятельности на ипотечном поприще накопили большинство банков. В отсутствие адекватных заемщиков сектора МСБ банкиры с удовольствием

Д БЕРИ БОЛЬШЕ

Средняя сумма ипотечного кредита, млн. руб.

Банк	2011 г.	2010 г.	Динамика (%)
Адмиралтейский	1,50	1,30	15
Балтинвест-банк	1,90	1,50	27
ВТБ24	1,10	1,30	-15
Нордеа	1,70	1,60	6
Сбербанк	1,06	0,99	7
Связь-Банк	1,50	1,50	0
Средняя	1,46	1,37	7

Источник: данные банков

осваивают подзаросший бурьяном ипотечный «пустырь». Еще в 2010 году в море жилищного кредитования окунулся Волго-Камский банк. НИБ, приостановивший ипотечные программы в период кризиса, сейчас разрабатывает рыночное предложение для своих клиентов.

Чем берут клиентов регионалы? «Наши преимущества на

ипотечном рынке не только в процентной ставке и первоначальном взносе, но и в индивидуальном подходе к рассмотрению запроса, коротком сроке принятия решения, а также сопровождении ипотечной сделки специалистами банка», - уверена Анна Волошина. Канонический заемщик, безусловно, получит более низкую ставку по кредиту, однако, как показывает практика, идеальных клиентов мало, либо они уже кем-то прокредитованы. Ольга Смерчанская отмечает, что банковские сражения за клиента переходят из сферы конкуренции условий в сферу конкуренции сервиса: «Возможность наращивания ипотечного портфеля путем снижения ставок практически исчерпана, поэтому сегодня конкуренция между банками все более явно переходит в сферу маркетинга, технологий и сервиса». Д

- Полина Ермалюк

ЛЮБАЯ ПОЛНОЦВЕТНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

Журналы, газеты
Буклеты, брошюры, каталоги
Плакаты и афиши от А4 до А2+
Флаеры и листовки
Этикетки, стикеры, ярлыки
Упаковка картонная полноцветная
Блокноты и блоки для записей
Бланочная продукция

ЛЮБАЯ ОТДЕЛКА
ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

ДОСТАВКА ТИРАЖЕЙ
ЗАКАЗЧИКУ

Типография РПБ "Эффект"
Самара,
ул. Ерошевского, 3, подъезд №1, оф. 302
тел./факс: (846) 334 57 20, 279 20 46

www.effprint.ru

БАНКИНГ СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

У СМП Банка амбициозные планы в отношении региона, и для их реализации в феврале офис в Самаре возглавила Наталья Суслова, экс-управляющий филиала «ПРБ»



Какие преобразования произойдут с кредитной организацией в ближайшее время, как планирует завоевывать клиентуру в насыщенной конкурентной среде региона новый топ-менеджер? Эти вопросы мы задали непосредственно Наталье Сусловой.

Сегодня на завершающей стадии находятся переговоры с четырьмя известными в Самаре строительными компаниями. У нас интересные предложения по «пластику», как по разнообразию линейки (различные категории, карты с индивидуальным дизайном, совместные с авиа-перевозчиками), так и по тарифам. Для держателей много приятных бонусов,

на реорганизацию в филиал. Процесс завершится ориентировочно в июне. До конца года планируем открыть еще три офиса в разных частях города. Если мы и далее будем не менее успешными во всех направлениях нашего бизнеса, то, скорее всего, в нашу сферу влияния войдет часть других крупных городов Поволжья. - Самарская область традиционно считается насыщенной с точки зрения концентрации кредитных учреждений. Как вы планируете завоевывать место под солнцем?

- О высокой концентрации говорили и три, и пять лет назад. Но в регион продолжают заходить все новые банки. Это означает, что работать здесь экономически эффективно. Есть ряд сильных региональных игроков, главное преимущество которых - сроки рассмотрения заявок и индивидуальный подход. Так вот, СМП Банк - кредитная организация с большими возможностями федерального банка и мобильностью и лояльностью - регионального.

- Какие планы перед вами поставил головной офис на 2012 год? - Планы – бодрящие, но реалистичные. У нас есть опыт, хорошая продуктовая линейка, желание работать и безусловная поддержка головного офиса. Поэтому я не сомневаюсь, что к концу года и пассивы, и активы у нас вырастут до 2 млрд рублей каждый.

Можно сколько угодно ожидать окончания кризиса, а можно - адаптировать продукты и продолжать активно работать в новой реальности.

Офис СМП Банка: ул. Чапаевская, 188; тел: 332-66-98. www.smpbank.ru

- Что сегодня из себя представляет СМП Банк? - Сегодня это - универсальное кредитное учреждение с рейтингом кредитоспособности на уровне AA- (Национальное рейтинговое агентство), а также рейтингами международного агентства Moody's. Мы входим в ТОП-50 крупнейших банков России по сумме активов. Банк имеет широкую сеть подразделений в 29 регионах страны. Кроме того, представлен в Латвии дочерним AS SMP Bank, а это - 25 центров обслуживания в ключевых городах страны. Акционерам нашего Банка также принадлежит Инвест-КапиталБанк – ключевая региональная кредитная организация Башкирии. - СМП Банк – универсальный банк, а какие продукты можно назвать вашей визитной карточкой? - Приоритетное розничное направление - ипотека. Наши программы позволяют взять кредит не только по привлекательной ставке, но и распределить финансовую нагрузку на срок до 30 лет. У нас отсутствуют комиссии, штрафы за досрочное погашение и другие неоправданные затраты заемщика. Все, что платит клиент за пользование средствами, – это только процентная ставка. Риски по новостройкам мы снижаем за счет аккредита-

СМП БАНК - БАНК С ВОЗМОЖНОСТЯМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО, МОБИЛЬНОСТЬЮ И ЛОЯЛЬНОСТЬЮ - РЕГИОНАЛЬНОГО

например, к некоторым картам мы предлагаем бесплатную страховку. Главной нашей «фишкой» является встроенный в стандартный интернет-банк интерфейс, позволяющий интерактивно управлять финансами, к примеру, выставить лимиты по расходам по карте. - Какие планы по развитию офиса в Самаре? - Одна из основных причин для развития сети - финансовые показатели. За очень короткий период работы нашей команды (с февраля этого года) мы доказали свою состоятельность: практически с нуля прирастили пассивы на 1,5 млрд рублей. Поэтому в ближайшее время планируем поменять статус – сейчас активно работаем над оформлением документации

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 ИСГ-консультантов ОАО Банк АББ

← простые
→ **а б в г — 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 займщика, на расчётный счёт, открытый в ОАО Банк АББ, ставка снижается на 0,8% • при наличии у руководителей и/или собственников займщика 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) одновременно или равными долями в течение первых 3 месяцев пользования кредитом

Страхование • отдельных предметов залога (при необходимости)

Требования к заемщику • соответствие критериям малого или среднего предпринимательства, согласно законодательству РФ, период деятельности не менее 3 месяцев

Обеспечение по кредиту • залог имущества, принадлежащего займщику 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 займщика, 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. Мичурина, 19а, ул. Советской Армии, 127, Московское шоссе, 17, станция метро «Московская», (ТОЦ «Вертикаль»), (846) 276 42 42 Новокуйбышевск проспект Победы, 1ж, (ТЦ «Сити-Парк»), (84635) 77 000 Тольятти ул. Толстого, 26а, Молодёжный бульвар, 1, ул. Ворошилова, 33, ул. Автостроителей, 61, ул. Революционная, 32, ул. Держинского, 76, (8482) 407 407, @abb.rf, avb@avbank.ru, twitter.com/bank_avb, 630-930-526, 631-944-842

Реклама

ОАО Банк АББ, ген. лицензия №23 ЦБ РФ

Реклама

«УДАЧНЫЙ ЗВУК» КОНСТАНТИНА ЛУКИНА



1 апреля отметил шестидесятилетие Константин Лукин, президент холдинга «Самара-Максимум - Шансон». Сегодня он возглавляет

крупнейший радиовещательный холдинг губернии. Его уважают конкуренты, любят семья и коллеги по работе. Юбилей — прекрасный повод для того, чтобы вспомнить, как все начиналось...

Талант и незаурядные организаторские способности Константина Лукина проявились еще в студенческие годы: в Самарском «политехе» он организовывал лучшие студенческие вечеринки и активно участвовал в КВН.

После института, несмотря на многообещающие перспективы работы по специальности, Лукин предпочел профессионально заняться досугом горожан и в 1977 году организовал первую дискотеку в Куйбышеве, которая позже была названа дискотек «Удачный звук».

С каждым годом популярность «Удачного звука» росла. Коллектив участвовал в развлекательной программе Олимпиады-80 в Москве, принял участие в фестивале советско-болгарской дружбы, занял первое место на всесоюзном конкурсе дискотек, а Константин Лукин стал «Лучшим диск-жокеем СССР».

Каждый год коллектив «Удачный звук» и сам Лукин не только подтверждали свое звание лучших, но и экспериментировали. Например, в 1985 году Лукин и его команда поставили аудиовизуальный спектакль по рассказам американского фантаста Рея Брэдбери «Уснувший в Армагеддоне» и стали с ним победителями областного конкурса.

В этом же году «Удачный звук» пригласили представить город в культурной программе Всемирного фестиваля молодежи и студентов в Москве. На котором сам Лукин был удостоен медали



Лауреата культурной программы и дипломом ЦК ВЛКСМ.

Наступившая перестройка открыла новые возможности для реализации творческого потенциала Лукина. Его новым проектом стала первая в регионе независимая музыкально-информационная радиостанция «Радио-Самара-Максимум». Она зазвучала в эфире 7 мая 1992 года. Главным отличием этой радиостанции стала ее индивидуальность: уже двадцать лет радиостанция не ретранслирует чужой сигнал, а производит целиком собственный программный продукт. Визитной карточкой «Радио-Самара-Максимум» стали инновационные программы и объективное освещение новостей.

«Радиослушатели не обязаны следовать личному мнению или предпочтениям главного редактора или коллектива радиостанции. Они сами должны решать - кто есть кто», - уверен теперь уже главный редактор «Самара-Максимум» Константин Лукин.

Философия и модель управления радио от Константина Лукина получили

признание в Европе: в 2002 году в Праге он выступил с докладом о работе «Радио-Самара-Максимум» на Европейском форуме независимого радиовещания. Участники форума были так удивлены симбиозом общественно-значимых программ с музыкально-развлекательными в эфире «Радио-Самара-Максимум», - оказалось, что аналогов этому в мире просто нет, что вручили радио золотое табло «For excellence». А это очень круто!

Кроме «Радио-Самара-Максимум», в активе Константина Лукина создание и других популярных и востребованных медиапродуктов: телекомпании «СТС-Волга» в 1994 году, радиостанции «Канал Мелодия» в 1998 году, «Шансон-Самара» в 2000-м, «Наше время на милицейской волне» в 2003 году.

Разносторонняя деятельность Константина Лукина не осталась незамеченной руководством Самарской области и Самары: многочисленные благодарственные письма — тому подтверждение. Вот и к 60-летию юбилею Константин Лукин был отмечен «Грамотой 3 степени за значительные заслуги на благо города Самары».

Коллеги по цеху помнят и ценят заслуги Лукина. «Константин первый человек, который привел радио в регион. Честь и хвала ему за это!», - вспоминает глава холдинга «РегионМедиа» Валерий Кокнаев. Председатель регионального Союза журналистов Ирина Цветкова уверена, что губерния должна гордиться Лукиным. «60 лет - это ошибка в паспорте, его жизненная энергия, идеи и работа не соответствуют цифре. Костя умеет не только генерировать идеи, но и воплощать их в жизнь! Нам очень приятно, что Лукин уже многие годы является членом правления регионального отделения Союза журналистов. Его радиостанция всегда поддерживает наши проекты. Очень важно, что он как редактор не забывает о социальной ответственности СМИ».

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Когда Светлов начал выбивать у него долги, Волков якобы заказал рейдерский захват МЖК «Союз». По другой версии, Светлов якобы не вернул своему партнеру 130 млн рублей

Story

СЕРЫЙ ВОЛКОВ

Владелец компании «Трансгруз» ведет бизнес в постоянной конфронтации с партнерами, инвесторами и властями. Кто будет его новой добычей?

Подполковник запаса Эдуард Волков внешне человек обаятельный. Спокойный голос, плавные движения, широкая улыбка и добрые рассказы о лыжных прогулках с четырехлетним сыном. Но в бизнесе он совсем другой: хищник-одиночка с целым списком врагов и оппонентов. Сейчас Волков сражается на нескольких «фронтах». С мэрией Самары – за право возводить самое высокое здание в городе. С бывшими партнерами – за десятки миллионов. Кто он - владелец строительной группы «Трансгруз»: жестокий захватчик чужого или бескомпромиссный защитник своего?

СЕКРЕТНОЕ ДОНЕСЕНИЕ

Эдуард Волков родился в военной семье, так что выбор жизненного призвания был отчасти предопределен: в 1978 году он окончил престижный факультет журналистики Львовского высшего

военно-политического училища и на полтора десятка лет погрузился в мир бодрых армейских передовиц, пропитанный запахом портянок, ваксы и типографской краски. Волков попал на работу в газету Уральского военного округа, которым командовал небезызвестный генерал, в будущем крупный российский политический деятель Альберт Макашов, и сделал, в общем-то, приличную карьеру от корреспондента до главного редактора. Мало того, параллельно написанию репортажей из окопов, Волков успел поучиться в аспирантуре Уральского госуниверситета и даже защитить в 1987 году диссертацию по философии, что для военного человека, скажем так, совсем не характерно.

В 1989 году, когда Уральский военный округ объединили с Приволжским, генерал Макашов собрал лучших офицеров и перевез их в Куйбышев. В число избранных попал и Волков. Вместе с сослуживцами он скромненько поселился в общежитии на Красном Кряку. В Куйбышеве произошел главный взлет в его военной карьере. Его назначили заведующим сектором печати всего Приволжско-Уральского военного округа. Это был уже совсем другой фронт работы: 17 областей и республик. Денег лопатой, конечно, не греб. Но при умелом обращении подконтрольные ресурсы, скажем, типографии, можно было обернуть в дополнительный личный доход.

ВОЛКОВ НА ПОЛТОРА ДЕСЯТКА ЛЕТ **ПОГРУЗИЛСЯ В МИР БОДРЫХ** АРМЕЙСКИХ ПЕРЕДОВИЦ

С МЭРИЕЙ ВОЛКОВ СРАЖАЕТСЯ ЗА ПРАВО ВОЗВОДИТЬ «ВЫСОТКУ». С ПАРТНЕРАМИ – ЗА ДЕСЯТКИ МИЛЛИОНОВ. КТО ОН: ЖЕСТОКИЙ ЗАХВАТЧИК ЧУЖОГО ИЛИ БЕСКОМПРОМИССНЫЙ ЗАЩИТНИК СВОЕГО?



Порой работать было даже весело. Как-то в 1990 году среди стандартных статей о тяготах солдатской службы в газете ПриВО «За Родину!» вышла публикация «На локаторе – звездолет», в которой журналист очень правдоподобно излагал, как на военную локационную станцию в Куйбышеве приземлился НЛО. Это была сенсация, которую взялись перепечатывать другие газеты, а на экскурсию на место происшествия стали напрашиваться российские и зарубежные уфологи. Не смеялся только Макашов, не поверивший в контакт паранормального объекта с военным имуществом. Он приказал напечатать опровержение, мол, на самом деле это было научно-фантастическое произведение, из которого по техническим причинам выпала строчка о том, что все написанное является вымыслом автора.

НАПРАВЛЕНИЕ ГЛАВНОГО УДАРА

Тем временем за окнами буйным цветом расцветала коммерция. Соблазн упасть лицом в ее душистые гроздья был сильнее привязанности к казармам и солдатскому юмору. И в начале 1990-х, достигнув пенсионного возраста, подполковник Эдуард Волков вышел из окопов. Но военная закалка и связи еще не раз помогут ему при решении проблем бизнеса.

Его первым делом на «гражданке» стала работа торговым представителем в одной самарской фирме. Но довольно быстро он понял, что торговля – не его конек, и ушел из нее. «Не понравилось все это «купи-продай», - морщится, вспоминая прошлое, бизнесмен.

В 1995 году начальник самарского речного порта, входившего в группу ВИД, Сергей Любимов пригласил его возглавить коммерческий отдел компании. Но, как рассказывает Волков, Любимов зарубал его идеи как «Мою неугомонную натуру это не устраивало. Хотелось больше свободы, начало своего бизнес-пути Волков. – Что такое порт в центре города? Это свой песок, щебень, шикарные подъездные пути. Тогда



ТАРАН ПРОИНВЕСТИРОВАЛ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ВОЛКОВА

начинался бум строительства. И я предложил сделать бетонный завод. Но Любимов сказал, что много пыли будет». В 1996 году Волков ушел из речпорта и начал работать на себя.

В 1997 он учредил компанию «Трансгруз». «Три человека в съемной комнате и никаких ресурсов, - уверяет Волков. - Однако мне помогли отношения с поставщиками и потребителями, которые завязались еще во время работы в порту». «Трансгруз» начал с поставок песка и щебенки на заводы Самары, Чапаевска, Новокуйбышевска. Тогда у Волкова еще не было ни площадок, ни техники, но мысль самостоятельно заняться строительством не давала покоя. Тем более что оставались излишки стройматериалов. Так у Волкова возник план.

ГОРЯЧАЯ ТОЧКА

В феврале 2000 года он в роли инвестора включился в проект строительства элитного жилого дома в престижном районе Самары на улице Максима Горького, 131, реализуемого известным самарским строителем, гендиректором ООО «МЖК «Союз» Александром Светловым, заключив товарищеский договор на финансирование 1-й и 2-й секции дома. Со слов Волкова, в начале 2000-х он как инвестор участвовал в строительстве еще двух домов в Самаре: одного в Ленинском районе и одного в Куйбышевском.

Светлов стал для него проводником в строительный бизнес. В 2002 году, по сведениям «Дела», именно Светлов помог Волкову получить первую строительную площадку под самостоятельное освоение – на улице Водников, 60. Найти территорию под застройку в черте города тогда было не так сложно, как сейчас. И хруст купюр был не таким громким. Но связи все равно были нужны. У Светлова были налажены отношения с руководством городского департамента строительства, где бизнесмену помогли получить завидную площадку в центре города: на улице Водников. Однако Светлов уступил ее Волкову, который возвел на ней 12-этажное здание, наполовину состоящее из офисов, наполовину из гаражей. Был ли этот «дар» элементом в схеме взаиморасчета между партнерами или неким презентом с расчетом на дальнейшие

совместные финансовые перспективы - неясно совсем, ведь сейчас просто невозможно представить, что когда-то Светлов и Волков помогали друг другу.

Дело в том, что к середине 2000-х партнерские отношения двух предпринимателей переросли в захватывающий триллер, сюжет которого не оставил бы равнодушным самых искушенных финансовых воротил и криминальных авторитетов. Там было все:

огромные долги и рейдерство, купленные госслужащие и покушения на жизнь, убийства... Что не поделили бизнесмены? Ответ банален: деньги. Жестокая война длится уже более пяти лет до сих пор, но, похоже, земным судьям не разобраться, чья правда сильнее. Вот лишь некоторые подробности схватки самарских «гангстеров».

Стоял 2007 год. По одной версии, Волков не исполнял условия соглашения по финансированию стройки на Максима Горького. Якобы с 2004 года он был должен МЖК 42,9 млн рублей, но отказывался платить. Тогда Светлов начал выбивать долги своего партнера через арбитражные суды. В ответ на это Волков якобы

заказал рейдерский захват МЖК «Союз». По другой, прямо противоположной версии именно Светлов якобы не вернул партнеру около 130 млн. рублей.

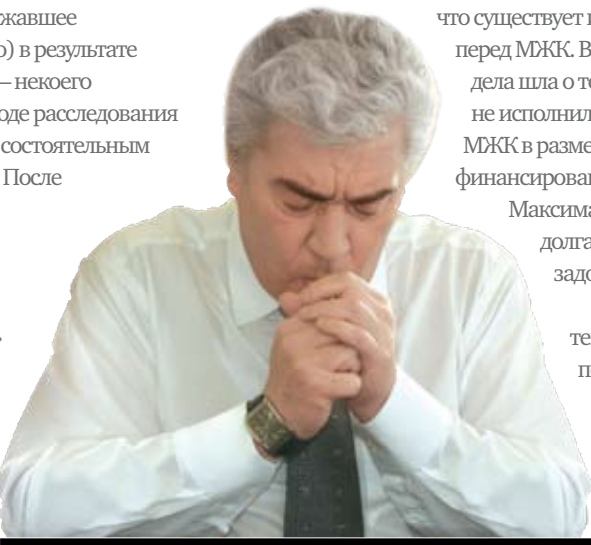
Фабула событий, развернувшихся в то время, выглядит сегодня следующим образом. В августе 2007 года некое неустановленное лицо обратилось в ИФНС Ленинского района Самары для перерегистрации ООО «МЖК «Союз» (принадлежавшее официально отцу Александра Светлова Николаю) в результате сделки купли-продажи на другого собственника – некоего гражданина Гордеева. Как выяснилось позже в ходе расследования возбужденного по этому факту уголовного дела, состоятельным «покупателем» «стал» бомж из поселка Мирный. После первой смены учредителя МЖК организаторы схемы захвата МЖК в течение 20 дней еще три раза перерегистрировали ООО на офшорные фирмы. В итоге в ЕГРЮЛ была внесена запись, где единственным участником общества «стала» иноземная МЖК Клагенфурт Коммерциал ИНК, представителем которой являлся некто Виталий Каригов. Сам же «Союз» оказался зарегистрирован... в Новосибирске. У организаторов захвата компании Светлова явно были связи в ФНС. По данным материалов расследования, которыми располагает «Дело», в ИФНС Ленинского района еще в сентябре 2007 года исчезли оригиналы учредительных документов «МЖК «Союз», которые были заменены на ксерокопии. Как выяснили следователи, этим превращениям активно способствовал целый ряд сотрудников инспекции, как бывших, так и действующих. Светлов о происходящих за его спиной изменениях узнал не сразу, а включился в борьбу за свой улупывший вдруг бизнес лишь в январе 2008 года, поскольку сам оказался в роли... подследственного, три месяца просидев в СИЗО. Дело в том, что осенью того же 2007 года было совершено покушение на убийство еще одного бывшего партнера Светлова – под его автомобилем нашли гранату. Свидетель опознал в Светлове человека, которого он якобы видел около машины, и Светлова взяли под арест. Однако бизнесмена выпустили, так как у него оказалось алиби: в день покушения он якобы находился с друзьями на катере. Уголовное дело о захвате МЖК «Союз» результатов не принесло: преступники найдены не были. Более того, главный свидетель по делу, бомж Гордеев, был убит. А против оперативников, которые вели дело, началось другое уголовное дело.

Тем временем, Волков добился в арбитражных судах решения о том, что Светлов должен ему около 130 млн рублей. Именно в такую сумму были оценены убытки «Трансгруза», понесенные им в результате якобы неполучения квартир в доме на Максима Горького, 131 и прилегающих паркингов, полагающихся ему по договору о долевом участии, но реализованных компанией «МЖК «Союз» физическим лицам.

В свою очередь оппонент Волкова Александр Светлов уверен, что долга не существует, что на самом деле он появился в результате неких манипуляций с документами. Источник «Дела», близкий к Светлову, объясняет его позицию уверенностью в том, что якобы «захваченный» «МЖК «Союз» контролировался людьми Эдуарда Волкова, что позволило последнему доказать в

суде факт существования спорной суммы. Сам Волков отказался комментировать «Делу» свои отношения с Александром Светловым. Тем не менее, заметим, что в 2009 году Волков инициировал банкротство МЖК по сути существования долга и выиграл дело. При этом в ходе расследования уголовного дела о захвате «МЖК «Союз» фигурировали выводы следствия о том,

что существует и обратный долг - «Трансгруза» перед МЖК. В частности, речь в документах дела шла о том, что «Трансгруз» якобы не исполнил свои обязательства перед МЖК в размере 77,4 млн рублей по финансированию строительства дома на Максима Горького, причем в состав долга входила реальная дебиторская задолженность в сумме 42,9 млн. Точка в этой более чем темной истории, по сути, так и не поставлена: до сих пор каждый из оппонентов - и Волков, и Светлов – уверен в своей эксклюзивной правоте.



«СВЕТЛОВ МНЕ ДОЛЖЕН ДЕНЬГИ. БОЛЬШЕ МНЕ НИЧЕГО НЕ НУЖНО»

ВСЕ ДЛЯ ФРОНТА

Еще один «фронт военных действий» развернулся в Новосибирске, куда была переведена сменившая столь необычным способом владельцев МЖК. Здесь начались суды по переводу построенной секции 3.1 и строящейся секции 3.2 дома на Максима Горького (и проектной документации, и признания права на 100%-ю долю участия в проектировании и строительстве) от «МЖК «Союз» к «Трансгрузу». Светлов, вступивший в процесс третьим лицом, помешал затее своего бывшего партнера. После этого методы стали жестче. Однажды, когда Светлов парковался около своего дома, его ранили в голову через стекло автомобиля. Но уголовное дело возбудили по факту хулиганства. В ходе расследования появилось предположение, что владелец машины, из которой стреляли, был членом ОПГ Марчелло.

Проиграв Новосибирский суд, Волков, впрочем, не сдался. В июне 2008 года департамент строительства и архитектуры Самары в лице Бачева подписал документ о переходе права на инвестирование и строительство 3-й секции от «МЖК «Союз» к «Трансгрузу». Со стороны МЖК свою подпись ставил некто Зыкин, которого Светловы называли неуполномоченным лицом. При каких обстоятельствах Бачев подписывал этот документ, можно только гадать, но в итоге компания Светлова (ООО «Гранд») и дольщики (ТСЖ «Волга») признали через суды (Ленинский районный суд, коллегия Самарского областного суда) недействительность соглашения о переходе стройки к «Трансгрузу». Их основной довод заключался в том, что к моменту

подписания соглашения МЖК... не являлось субъектом договора долевого участия. Как так случилось?

На определенном этапе затяжных судебных разбирательств оказалось, что владельцем спорной 3-й секции дома является вовсе не многострадальное МЖК, а близкое Светлову ООО «Гранд Лтд». Якобы еще в апреле 2002 года МЖК по инвестиционному договору передало «Гранду», который был подрядчиком на стройке, еще и обязательства по 100%-ному инвестированию строительства 3-й секции. Что это было: заранее продуманная подстраховка или постфактум сфабрикованная защита своего бизнеса? Адвокаты Волкова, конечно же, посчитали документ о замене инвестора с МЖК на «Гранд» подложным. По иску «Трансгруза» было возбуждено уголовное дело в отношении неустановленных лиц по факту подлога. «Делу» с его материалами не удалось познакомиться, но на них ссылался представитель Волкова в другом судебном разбирательстве, посвященном незаконному переходу проблемной стройки «Трансгрузу». И тогда он акцентировал внимание на том, что материалами уголовного дела и экспертизой подтвердился факт подмены одного из документов (от июня 2004), согласно которому обязанности застройщика-инвестора перешли от МЖК к «Гранду».

Но это только одна сторона медали. Кроме этой бумаги, на которую указывал адвокат Волкова, было еще несколько документов, подтверждающих принадлежность дома «Гранду»: инвестиционный договор о передаче обязательства по 100%-ному инвестированию строительства (от апреля 2002 года), дополнительное соглашение с департаментом строительства и архитектуры на замену застройщика-инвестора и генподрядчика с МЖК на «Гранд» (от июня 2004 года). Причем в определениях Ленинского районного и Самарского областного судов судьи опираются на них как на подлинные документы.

В 2009 году прокурор Ленинского района Самары подал иск к ООО «Гранд ЛТД» о сносе 3-й секции как самовольной постройки. Но в разных инстанциях (Ленинский районный суд, Самарский областной суд) Светлов доказал наличие всей необходимой документации, и сносить ничего не пришлось.

Все эти перипетии - лишь часть запутанного блокбастера под названием «Волков-Светлов», в котором огромный клубок из претензий, подлогов

и невыясненных вопросов распутать просто невозможно. По последней информации, третья секция дома на Максима Горького переходит в собственность дольщиков, которые сами ее достроят. Волков говорит на эту тему отстраненно, как будто за него тему контролирует кто-то другой. Но кое-что он произносит уверенно и с личной заинтересованностью: «Есть решение четырех судов, вплоть до высшего арбитражного, что он (Светлов – ред.) мне должен деньги. Больше мне ничего не нужно: ни площадок, ни секций».

В НАСТУПЛЕНИИ

«Ему чужого не надо, но и свое он не отдаст», - так уклончиво отвечает на вопросы об особенностях бизнес-характера Волкова соучредитель «АвтоВАЗбанка» и владелец строительной компании «Эл-Траст» Николай Таран. Он, как никто другой, знает Волкова в действии.

Сотрудничество с Тараном, пришедшееся на вторую половину 2000-х годов, было важным этапом в формировании группы «Трансгруз». Попробовав себя в качестве самостоятельного строителя на площадке на улице Водников, Волков уже был готов предложить строительные услуги рынку. И тогда-то к нему и обратился Таран. Для него Волков построил целый ряд объектов. Роли были распределены так: «Эл-Траст» выступал инвестором, а «Трансгруз» выполнял функции проектировщика, заказчика, генподрядчика. В таком тандеме Волков возвел для «Эл-Траста» ТОЦ «Вертикаль», бизнес-центр «Капитал», жилой квартал в границах улиц Ерошевского и Складенко и 5-тисекционный дом на улице Ялтинской. Эти объекты составляют больше половины его строительного портфеля.

После ввода в строй ТОЦ «Вертикаль» в 2010 году Волков и Таран расстались. Недавно между ними разорвалась последняя, символическая связь. У Тарана тоже была компания ООО «Трансгруз», но, чтобы развести бренды с бывшим партнером, он переименовал ее в УК «Вертикаль». Оба бизнесмена уверяют, что у них просто разошлись дороги, и никаких камней преткновения не было. Таран, осваивающий сейчас площадку на Пятой просеке, не предложил поучаствовать в проекте Волкову, но говорит о нем весьма комплиментарно. «Дисциплинированный. Один из немногих, кому можно доверять», - говорит о Волкове Таран, оказавшийся одним из немногих партнеров, у кого с Волковым не возникло публичных разногласий.

Другим повезло меньше. Например, в 2007 году «Трансгруз» в качестве застройщика заключил договор инвестирования на сумму порядка 38 млн рублей с самарской компанией ООО «Отдых». Другими словами, она выкупила помещения в строящемся доме. По рассказам Волкова, ООО планировало вместе с московскими инвесторами открыть на этих площадях бизнес, но, «видимо, в кризис у них что-то не сложилось, и им нужны были деньги обратно».

«Можно было цивилизованно все сделать, но они решили нам вернуть помещение через суд», - заводится Волков. В претензиях «Отдыха» значились задержка сдачи объекта и неудовлетворительное качество работ, однако «Трансгрузу» удалось их отбить. Стороны судятся с переменным успехом уже



Годовой оборот компаний Волкова исчисляется миллиардами рублей

более двух лет. Волков деньги возвращать не собирается. Мало того, «Отдых» не может получить помещение в собственность, так как для этого компания должна оплатить стоимость излишней площади – около 1,7 млн рублей.

Окрепнув на стройках для Тарана, Волков стал подыскивать площадки для самостоятельного освоения. Одну из них он получил в непосредственной близости от застраиваемого им для «Эл-Траста» жилого квартала в районе улиц Ерошевского и Складенко. Предположение, что этот участок мог достаться Волкову в качестве расчета за работу, Таран отрицает. «Эта площадка мне никогда не принадлежала. И никакого другого отношения к ней я не имею. Это его бизнес», - уверяет Таран. Здесь Волков построил офис-центр «Панорама» общей площадью 15 тыс. кв. м, после чего вступил в ряды крупнейших владельцев коммерческой недвижимости в Самаре. Вместе с офисным центром на Водников, в котором бизнесмену принадлежит порядка 5 тысяч кв.м площадей, сдаваемых в аренду, коммерческая недвижимость может приносить ему 180 млн рублей в год.

Еще одну площадку Волков приобрел в 2009 году в районе улиц Гастелло и Центральной. Она досталась ему в составе имущества компании ООО «Великран-инвест», которую он купил у ее учредителей Дмитрия Щеголева, Валерия Борисова и Андрея Табашникова. По экспертным оценкам, сумма сделки могла составить около 100 млн рублей. Сейчас на ней Волков реализует проект ЖК «Гастелло», четыре секции из которого были сданы в прошлом году, а еще две должны быть введены в конце 2012-го.

Кроме того, в феврале 2010 года Волков арендовал участок земли на пересечении улиц Мичурина и Врубеля, а в октябре получил разрешение на строительство ЖК «Ботанический» на ее территории. По плану он должен быть введен в эксплуатацию в конце 2013 года.

ВЗЯТИЕ ВЫСОТЫ

Одна из самых громких строек Эдуарда Волкова развернулась на пересечении улиц Вилоновской и Садовой. Здесь в 2006 году «Трансгруз» приобрел участок в 4 тыс. кв. м, а находящееся на нем старинное здание бакалатории, известное как усадьба Гергардта, приватизировал, а потом снес. Уничтожение памятника архитектуры вызвало широкий общественный резонанс. А когда Волков проанонсировал строительство на этом участке самого высокого здания в Самаре (33 этажа), то столкнулся с сопротивлением городских властей, которые не согласовывали проект.

«Меня трудно заподозрить в дружбе с Тарховым, потому что я судился с ним из-за этой площадки восемь месяцев. Когда у него не осталось аргументов, нам было выдано разрешение



Макаров и Уличев опасались, что их бизнес может захватить Волков

на строительство», - уверяет Волков. Хотя, на самом деле, все было несколько иначе и совсем не походило на уступку мэра. «Трансгруз», действительно, получил разрешение на условно разрешенный вид использования земельного участка, но произошло это в политически переходный период — буквально за четыре дня до выборов мэра города в октябре 2010-го, которые Тархов проиграл, и подписан документ был и.о. городского главы Владимиром Братчиковым. «Пока я был председателем комиссии по землепользованию, Волков несколько раз подавал заявку на освоение этой площадки, но мы ее отклоняли», - рассказывает «Делу» бывший заместитель мэра Самары, курировавший строительство, Сергей Арсентьев.

Новая команда городской администрации, как оказалось, тоже не разделяла взгляды на высотное строительство в исторической части города, и уже в феврале 2011 года отменила выданное Волковым разрешение. Но бизнесмен в областном арбитраже отсудил свое право застраивать территорию, которое потом подтвердила и апелляционная инстанция. «Трансгруз» активизировался на стройке. «Мы работаем там в три смены», - радуется Волков. Но еще отраднее для него то, что в высотке полным ходом идут продажи квартир. По данным Волкова, в середине февраля сделок было уже более 35, причем покупаются высокие этажи. При этом мэрия с поражением не смирилась и обратилась в кассацию с жалобой, производство по которой начато в марте этого года. Смогут ли чиновники переломить ситуацию, учитывая, что у Волкова крепнет аргумент в виде дольщиков, – большой вопрос.

БРАТЬЯ ПО ОРУЖИЮ

После разрыва со Светловым партнеров у Волкова в строительстве не было. Сейчас ему единолично принадлежат более 20 компаний. У владельца «Трансгруза» собственные производственные мощности: два бетонных завода, предприятие металлозаготовки, столярное предприятие, а также проектная организация, АТП, крановое хозяйство, несколько рентных предприятий, которые занимаются обслуживанием недвижимости, управляющие компании.

Партнеры у Волкова остались только в непрофильном бизнесе. Он, скажем, является соучредителем энергосбытовой компаний ООО «Эл-Транзит плюс» вместе с Владимиром Бобровым и Владимиром Ждановским, который известен как компаньон экс-министра транспорта Бориса Ардалина.

В середине 2000-х Волков также находился в партнерских отношениях с акционером ОАО «Завод «Продмаш» и банка «Приоритет» Георгием Макаровым, а также Алексеем Уличевым (ООО «Продмаш-Сервис», ООО «Гласко»). У Волкова, по его собственным словам, был пакет в «Продмаше» размером порядка 12%. А Макаров и Уличев выступали в качестве соучредителей некоторых его фирм, в частности, ООО «Трансгруз» и ООО «Монолит-строй». Также, по сведениям «Дела», у бизнесменов с «Продмаша» был свой интерес на проблемной стройке дома на Максима Горького, 131. Якобы они имели отношение к договору инвестирования в его строительство, по которому им должны были достаться квартиры. По информации «Дела», после разрыва отношений Светлова с Волковым, Уличеву удалось урегулировать вопрос получения квартиры, а Макарову нет.

Сейчас Волков уверяет, что давно вышел из бизнеса «Продмаша» («нельзя так рассредотачиваться») и не имеет общих проектов с Макаровым и Уличевым. Хотя, по данным «СПАРК-Интерфакс», возможно, и устаревшим, они до сих пор являются соучредителями в некоторых компаниях. Мало того, источник «Дела» утверждает, что Макаров и Уличев одно время опасались, что их бизнес может подвергнуться захвату со стороны Волкова, и что, несмотря на дистанцирование последнего, он сохранил долю в их компаниях. В этом свете особенно интересна происходящая на «Продмаше» смена собственников. Половину предприятия приобрел некто Александр Добровский. Кто он и замешан ли в этом как-то Волков — еще одна загадка «серого» Волкова. Известно лишь, что полный тезка Добровского имеет отношение к федеральному концерну «Мостотрест». «У нас сохранились хорошие отношения с Макаровым и Уличевым. Это редкость», — с невинным взглядом говорит Волков. Макаров от комментариев «Делу» отказался.



ВОЛКОВУ СТАЛИ ПРЕДЛАГАТЬ ДОСТРОЙКУ БРОШЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

сейчас корректирует проект (общая площадь 40 тысяч кв.м) и летом планирует выйти на площадку. Кроме того, Волков дал согласие региональному министру строительства Павлу Донскому на застройку 109-го квартала, брошенного компанией «Содействие» со 137 дольщиками. Но пока проект застыл на стадии оформления участка, для чего необходимо произвести отселение на площадке.

По словам Волкова, сегодня совокупный годовой оборот его компаний исчисляется миллиардами рублей, а в 2013 году он должен удвоиться. «В прошлом году мы одновременно строили 10 секций, а к концу этого года будем строить 20», — обещает бизнесмен.

Есть у Волкова и несколько не оформившихся пока крупных коммерческих идей. По словам бизнесмена, он сейчас ведет переговоры с международной торговой сетью о строительстве гипермаркета в Самарской области, а также присматривается к перспективной в контексте развития Самары в связи с футбольным чемпионатом площадке, где, возможно, будет строить гостиницу или деловой центр.

Волкову поступали предложения реализовывать объекты за пределами Самары: на севере ОАЭ, в Саратове и Москве, но, по словам бизнесмена, ему это неинтересно. А это значит, что за новыми баталиями подполковника запаса можно будет наблюдать непосредственно в «горячих точках». □

- Виктория Антонова

И МЕДАЛЬ ЗА ПОБЕДУ...

Накануне экономического кризиса 2008 года Волков мог называть себя миллиардером. По данным «СПАРК-Интерфакс», совокупный оборот принадлежащих ему компаний, раскрывающих свои финпоказатели, в 2008 году превышал 1,3 млрд рублей. Паралич строительного рынка, оставивший городу множество недостроенных коробок, не коснулся «Трансгруза». И дело не только в жесткости и четкости «боевых» планов бывшего военного. Повлияло и то, что он строил на деньги инвестора, и то, что договорился со многими подрядчиками об отсрочке платежей, и то, что в итоге ему не пришлось тонуть в кредитах. Волков говорит, что следует правилу Баффита: не закрываться больше, чем на 15% от стоимости компании.

То, что «Трансгруз» в непростые времена избежал ярлыка «недобросовестный застройщик», сыграло ему на руку, отчасти решив проблему поиска площадок. Ему стали поступать предложения по достройке объектов, брошенных предыдущими застройщиками и обремененных дольщиками. Над двух таких площадках Волков уже работает. Одна досталась ему в районе Постникова оврага от компании «Сфинкс» с 40 дольщиками — дом планируется к сдаче в следующем году. Другой объект, расположенный неподалеку, ближе к улице Мичурина, — наследие империи Андрея Шокина, которое лет пять было заброшено на этапе возведения третьего этажа. «Трансгруз» уже провел работу с дольщиками,



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 «Солідарність». Генеральная лицензия ЦБ РФ №554 от 05.06.2000 года
Реклама



ПОЛНОРАЗМЕРНЫЙ АМЕРИКАНСКИЙ ВНЕДОРОЖНИК CHEVROLET ТАНОЕ



Двигатель 5,3 л, 325 л/с, расход по городу 16,4 л, 6-ти ступенчатая АКПП, Active Fuel Management™ (система контроля топлива, переменное отключение цилиндров)

4WD, блокировка дифференциала, распределение крутящего момента между осями 10/90, задний дифференциал с автоматической блокировкой.

Система StabiliTrak контроля устойчивости с технологией снижения вероятности переворачивания

Модульная рама (не нуждается в замене целиком)

Система Flex Power E85 Ethanol (возможность дозаправки спиртом высокой степени очистки)
6 AirBag, CruiseControl, 3-х зонный климат-контроль, TV-DVD, USB-вход
Колеса 265/70 R17



ЦЕНА:
от 2 230 000 руб.

www.chevrolet.ru | горячая линия: 8 800 200 00 76

VIP-AVTO

г. Самара, Антонова-Овсеенко, 46,
тел: 222-11-11, www.vip-avto.ru