

Сколько
зарабатывают
самарские Мавроди

В кого целится
«Аврора»
Сергея Волкова

Кто из дилеров
премиальных авто
«гоняет» быстрее

Какие двери
открывают
генеральские корочки

Обозрение

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 3/АПРЕЛЬ/2013

www.b3media.ru | журнал о компаниях и людях

ЖАТВА ДИМИТРИЕВА

**КАКИЕ
«ПОЛЯ»**
приносят
Димитриеву
2 миллиарда
«урожая»

РАЗВЕДКА
**ПУСТО
И ГУСТО**

«ДЕЛО»
ПРЕДСТАВЛЯЕТ
ЕЖЕГОДНЫЙ
РЕЙТИНГОВЫЙ
ПРОЕКТ
**«САМЫЕ
ЭФФЕКТИВНЫЕ
БАНКИ
РЕГИОНА»**

**КАК ВЛАДЕЛЕЦ «ВАСИЛИНЫ»
«НАКОСИЛ» СВОЕ СОСТОЯНИЕ**





Porsche рекомендует **Mobil** 

Достойные гены.
Спортивная семья.
Безупречная репутация.

Новый Cayman S.



PORSCHE

ПРЕМЬЕР-Спорт

г. Тольятти, ул. Революционная, 82
Телефон: +7 (8482) 502 911

г. Самара, Московское шоссе, 47
Телефон: +7 (846) 30 20 911

www.porsche-togliatti.ru

ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСОВЫХ АФЕРИСТОВ

стр. 6



Пусто и густо стр. 26



Жатва Димитриева стр. 56

Главное

6 Не МММожет быть

В Самаре и Тольятти создается и рушится по несколько финансовых пирамид в год, ущерб от некоторых превышает миллиард рублей. Кто они — местные Мавроды и как зарабатывают миллионы на своих «ССС» и «ТТТ»?

14 Большой облом

8 самых известных и оригинальных финансовых пирамид Самарской области: как рушились и что стало с их создателями

18 Агент под прикрытием

Неприметного доцента СГУ Юрия Якишина часто называют человеком, решающим «те-невые» вопросы крупных самарских корпораций. Так ли это на самом деле?

Разведка

26 Пусто и густо

«Дело» представляет новые банковские рейтинги и подводит итоги эффективности работы банков Самарской области. Чем богаты, а чему не рады банкиры региона?

44 На бордаж

Сергей Волков мечтает вздернуть «пиратский» флаг на мачте регионального девелопмента, превратив свой и без того нескромный ТРК «Аврора» в крупнейший торговый центр Самары. Как бывший врач превратился в одного из самых богатых девелоперов региона?

52 Ударный момент

Продажи люксовых иномарок в Самарской области растут и будут расти быстрее всех других брендов. Кто из дилеров премиальных авто «гоняет» быстрее и что им может помешать?

Кто есть кто. Story

56 Жатва Димитриева

Владелец агрохолдинга «Василина» Виктор Димитриев без пафоса и громких обещаний стал одним из самых богатых аграриев региона. Как «накосил» он свое состояние и какие «сорняки» могут подорвать его финансовый успех?

В «Деле» №2 (март 2013) в материале «Планета взрослых» неправильно названо имя директора Автономной некоммерческой организации дошкольного образования «Планета детства «Лада» Людмилы Алексеевны Пеньковой. Редакция приносит извинения

ДЕЛО

Экономическое обозрение
№3 (801), АПРЕЛЬ (22.04.2013)

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

РЕДАКТОР
Виктория Антонова

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:
Полина Ермалюк
Валентина Сидирякова
Дарья Макушова

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:
Михаил Новоселов,
Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР
Виталий Севостьянов

ХУДОЖНИК
Ольга Княжева

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

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, ИЗДАТЕЛЯ:
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.smrtrc.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 63-00527

Тираж 7000 экз.

Отпечатано в РПБ «ЭФФЕКТ»
(г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)
Сдано в печать 11.04.2013
Дата выхода в свет 22.04.2013

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 31019



Bosco & Liliagi
FAMILY

САМАРА
ул. Куйбышева, 133

WWW.BOSCO.RU
+7 (495) 660 0550

Ermenegildo Zegna

Passion for Silk

ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Самарская область стала колыбелью для финансовых пирамид. Регион исторически был излюбленным местом для аферистов всякого рода. Как эволюционировала со временем схема финансового мошенничества



Под ковром

НЕ МММОЖЕТ БЫТЬ

В САМАРЕ И ТОЛЬЯТТИ СОЗДАЕТСЯ И РУШИТСЯ ПО НЕСКОЛЬКО ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД В ГОД, **УЩЕРБ ОТ НЕКОТОРЫХ ПРЕВЫШАЕТ МИЛЛИАРД РУБЛЕЙ. КТО ОНИ – МЕСТНЫЕ МАВРОДИ И КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ МИЛЛИОНЫ НА СВОИХ «ССС» И «ТТТ»?**

Сомнительный повод для гордости, но факт остается фактом. В Самарской области есть свои талантливые Мавроди, способные обмануть вкладчиков на сотни миллионов и миллиарды рублей. Один из них, тольяттинец Максим Кирсанов, создатель российской финансовой пирамиды EX-Investment, обвиняемый в совершении 14 преступлений, после состоявшейся около полутора лет назад экстрадиции в Россию стал инициатором создания новой региональной компании быстрого обогащения, предлагающей моментальный заработок. Другие наши земляки, самарцы Павел Гордеев и Владимир Денисов, построили еще одну финансовую пирамиду российского масштаба под названием «Девлани». Кто и как в Самарской области пытается повторить успех создателя «МММ»?

БРАТЯ ПО ОРУЖИЮ

Бывший молодой следователь прокуратуры Автозаводского района Тольятти Максим Кирсанов всегда выделялся среди коллег острым умом, обаянием и, скажем так, непрофильными интересами.

Как рассказывают его знакомые, когда он работал в прокуратуре, у него и его приятеля, бывшего самарского банкира Романа

Серко, было общее дело, связанное с вопросами финансовых потоков, отличающихся определенными неоднозначными характеристиками. Возможно, начальство Кирсанова об этом его увлечении знало, на что может указывать несколько странная фабула его увольнения из прокуратуры. В 2005 году на стол прокурора города легло заявление Кирсанова об уходе по собственному желанию. Надо было отработать две недели. Но в Тольятти ходит легенда, что как-то ночью Кирсанову позвонил один добрый человек с коротким сообщением: «Облава в пять утра». Уточнений не требовалось. Кирсанов помчался в свою контору, чтобы «прибраться». На выходе он столкнулся с сотрудниками ОБЭП, которые, ознакомившись с его удостоверением прокуратуры Тольятти, отпустили его восвояси.



СОЗДАТЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ **EX-INVESTMENT** ОБВИНЯЕТСЯ В СОВЕРШЕНИИ 14 ПРЕСТУПЛЕНИЙ

ПОКА ГРАЖДАНЕ ГОТОВЫ С РАДОСТЬЮ ОТПРАВИТЬСЯ В ПОГОНЮ ЗА ЛЕГКИМИ ДЕНЬГАМИ, БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ ВСЕ НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ «ГЕНИИ», НАДУВАЮЩИЕ ВОЗДУШНЫЙ ШАР ОБЕЩАНИЯМИ БАСНОСЛОВНОЙ ПРИБЫЛИ





УЩЕРБ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ EX-INVESTMENT МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 6 МЛРД РУБЛЕЙ

Якобы уже потом, запросив у прокурора Тольятти сведения по Кирсанову, в ОБЭП узнали, что следователь уволен из органов из-за незаконной деятельности. Правда, это всего лишь легенда. Как все происходило на самом деле, «Дело» не знает. Однако о том, как дальше складывалась судьба бывшего следователя, в общих чертах стало скоро известно всей стране, хотя многое осталось за кадром...

В 2006 году 25-летний Кирсанов и его приятель Роман Серко, которого называют личным юристом и финансистом Кирсанова, стали инициаторами создания финансовой пирамиды, которая состояла из нескольких компаний: ООО «ИЭкс Инвестмент Групп» в Москве, ООО «Волга Инвест» в Тольятти, Самаре и Сызрани, ООО «Кама-Инвест» в Перми и Березниках, ООО «ИЖ-Инвест» в Ижевске, ООО «Вятка-Инвест» в Кирове, ООО «Сура Капитал Плюс» в Пензе и так далее. Компании имитировали инвестиционную деятельность и привлекали деньги граждан под высокие проценты. Их основным мнимым инвестиционным инструментом, которым они заманивали вкладчиков, была игра на валютном рынке Forex. По их легенде, их головная структура – московская инвестиционная

компания EX-Investment group (компания позиционировалась как розничное подразделение некой ГК «Анда», учрежденной в России в 1996 году и представляющей из себя «финансово-промышленный холдинг») – являлась ведущим игроком валютного рынка Forex. У организаторов пирамиды был свой сайт «EX-Investment – международная инвестиционная компания». Но это была не единственная приманка для вкладчиков. Людям также рассказывали, что головная компания занимается инвестированием в многочисленные высокорентабельные проекты (недвижимость, химическая промышленность, металлургия и т.п.), что якобы давало гарантию возврата денег. На самом деле компания работала как обычная финансовая пирамида, расплачиваясь с вкладчиками за счет поступлений от новых ее участников. До определенного, конечно, момента.

Интересно, что партнеры начали работать сначала в Перми. Выбор города был неслучайным. Будучи работником прокуратуры, Кирсанов сдружился с сыном прокурора города Тольятти Александра Кандалова Денисом. В 2000 году Александр Кандалов ушел на повышение прокурором в Пермский край. Видимо,

понадеявшись на поддержку высокопоставленного силовика, начинающие финансовые воротилы и подались в Пермь. По информации источника «Дела» в тольяттинской правоохранительной системе, за подлинность которой «Дело» не ручается, Денис Кандалов возглавил работу пермского подразделения.

КРУШЕНИЕ ИЛЛЮЗИЙ

За полтора года EX-Investment, по разной от правоохранителей информации, открыла 22 или 26 представительств по всей стране. Среди них, кроме Самарской области и Пермского края, была Кировская, Оренбургская, Пензенская области, Республика Удмуртия и другие. С увеличением филиальной сети росло и число организаторов. В уголовном деле, заведенном, когда пирамиду накрыли, в качестве обвиняемых фигурирует шесть человек. Кроме Кирсанова и Серко, это Сергей Мухин, Илья Молчанов, Ирина Епифанцева и Руслан Хадиятулин — все они были учредителями и директорами компаний, создаваемых для функционирования пирамиды в разных регионах. Но, по мнению источника «Дела», это далеко не полный список участников. По результатам анализа сведений о компаниях, имевших отношение к пирамиде EX-Investment, в «СПАРК-Интерфаксе» обнаружилось много интересного. В частности, «Делу» удалось обнаружить в пирамиде фамилию, похожую на фамилию известного тольяттинского предприни-

мателя, совладельца спортивного парка «Спин-спорт» в «Зеленой зоне» Тольятти Вячеслава Войцеха. Полный тезка его сына Андрея Войцеха был совладельцем и директором ООО «Анда» — одного из юрлиц, связанных с пирамидой. Также в организации пирамиды мог принимать участие некто Олег Марков, выступавший соучредителем во многих компаниях вместе с Кирсановым и Серко.

Кирсанов не пожалел никого. Компании, участвовавшие в авантюре, регистрировались даже на собственных родственниках. Так, предположительно мать Кирсанова Алевтина Михайловна была совладельцем компаний ООО «Анда логистика и транспорт Тольятти» (Тольятти), ООО «ИК Финпроект» (Тольятти), ООО «Инвестком» (Иваново), ООО «Персонал Проперти Эссет Менеджмент» (Москва) и ООО «МАО» (Пермь). Брат Алексей поучаствовал в создании ООО «Анда логистика и транспорт Тольятти» (Тольятти), ООО «МАО» (Пермь) и ООО «Анда Мобаил» (Тольятти). Как говорят эксперты, бесчисленное множество организаций было создано с целью скрыть реальный масштаб деятельности фирмы от налоговой службы, а также, вероятно, для того, чтобы не привлекать внимания к возможной обналаживающей деятельности за счет ее дробления.

Впрочем, структура не обеспечивала защиту самих организаторов. По словам нескольких источников «Дела» в Тольятти, эта миссия в группе была возложена на одного известного лидера тольяттинской ОПГ, занимающейся, в том числе, торговлей ворованным каучуком. Он являлся «крышей» группы аферистов со стороны криминалитета. Но, как говорят в Тольятти, об этой пирамиде знали и специалисты из правоохранительных структур, которые по старой дружбе вовремя информировали ее организаторов и зачастую закрывали на ее деятельность глаза.

В Тольятти вспоминают основных зачинщиков EX-Investment как самоуверенных, наглых и амбициозных молодых людей. Широта мысли и четкость выполнения задач в рамках громоздкой структуры поразили следователей. Более того, по некоторой информации, группа единомышленников даже планировала открыть свой банк и якобы купила под него площадку в Тольятти, но проекту не суждено было реализоваться...

Однако, как и любая пирамида, EX-Investment не могла существовать долго. Через два года, в 2008 году, платежи остановились. В правоохранительные органы посыпались жалобы и заявления, которые стали поводом для заведения уголовного дела. Число потерпевших составило свыше двух тысяч человек.

Первоначально правоохранителями сообщалось, что ущерб был выше 300 млн рублей, но сейчас следователь из ГУ МВД по ПФО в Нижнем Новгороде, который ведет это дело, неофициально называет общую сумму ущерба в 1,5 млрд рублей. Источник «Дела», знакомый с работой EX-Investment, утверждает, что цифра могла быть как минимум в четыре раза больше.

ВОЗВРАЩЕНИЕ РЕЗИДЕНТА

По информации «Дела», испугавшись тюремного заключения и мести обманутых вкладчиков, Максим Кирсанов сбежал в Англию, где отсиживался два года. За это время он был объявлен в федеральный, а потом в международный розыск. Роман Серко был арестован в Нижнем Новгороде, где отсидел в тюрьме один год, после чего был выпущен под подписку о невыезде до конца следствия. По неофициальным сведениям, Денис Кандалов прошел в уголовном деле как потерпевший. Якобы ему «приписали» порядка 30 млн рублей вклада. Их знакомые до сих пор гадают, могло ли увольнение Александра Кандалова с поста прокурора Пермского края в самом конце 2008 года быть связано с тем, что его сын прошел в уголовном деле в качестве потерпевшего.

Кирсанов же «всплыл» в августе 2010 года в Праге, где его и арестовали. По одной из версий, он мог приехать в чешскую столицу намеренно для ареста. Якобы он пару недель беспрепятственно передвигался по Праге, не пытаясь скрываться, а когда понял, что просто мозолит глаза полицейским безрезультатно, устроил в одном из баров потасовку, решая которую была вызвана полиция, в результате чего зачинщик и был арестован. Зачем ему это было надо? Возможно, зная о долгом процессе экс-

традиции в России, он понимал, что мог целый год просидеть в чешской тюрьме (а это лучше, чем в российской), а по возвращении на родину быть отпущенным на свободу до момента окончания следствия, так как по закону не положено больше одного года находиться в тюрьме, если приговор еще не вынесен.

Так и произошло. В Тольятти Кирсанов был экстрадирован лишь в сентябре 2011 года и до суда был отпущен под подписку о невыезде. Сейчас он обвиняется в совершении шести преступлений по статье «мошенничество» и восьми преступлений по статье «легализация (отмывание) денежных средств». «То, что к статье о мошенничестве прибавилась еще статья о легализации денежных средств, означает, что следствием был доказан факт покупки какого-то имущества на сумму, превышающую 30 млн рублей. В результате участникам преступного сговора грозит до 12 лет лишения свободы», — поясняет «Делу» начальник межрегионального розыскного отдела ГУ МВД по ПФО (Тольятти) Сергей Хмелев.

Но это не конец истории.

Когда Кирсанов вернулся, поползли слухи, что он очень беден. Якобы его супруга, пока он отбывал срок в чешской тюрьме, присвоила все его деньги и быстро оформила развод. Жить Кирсанов захотел в Самаре. По понятным причинам: здесь проще затеряться.

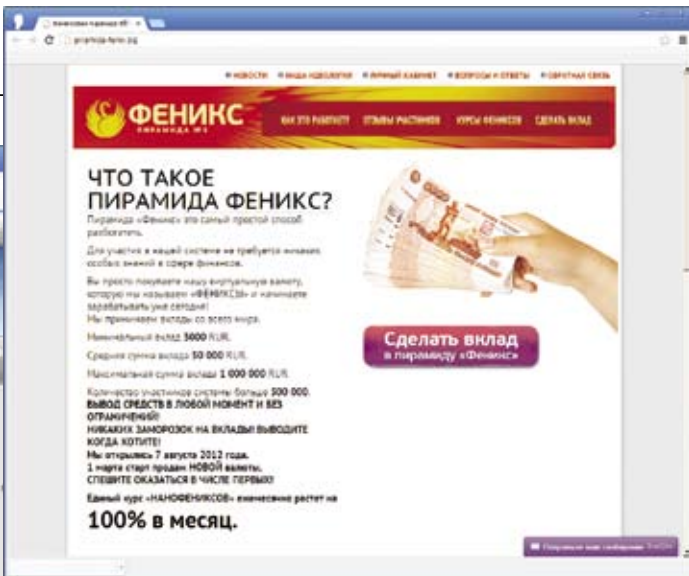
Неминуемо встал вопрос, как же зарабатывать на привычную сытую жизнь.

Так в начале 2012 года появилась компания под названием ООО «Фани Мани» (зарегистрирована в Нижнем Новгороде).

В Самаре организация работала по адресу в ТЦ «Скала», офис 306.



КИРСАНОВ «ВСПЛЫЛ» В АВГУСТЕ 2010 ГОДА В ПРАГЕ, ГДЕ ЕГО И АРЕСТОВАЛИ



МОШЕННИКИ АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮТ ЛЕГЕНДУ FOREX

По этому же адресу было создано ООО «Агросоюз». Собственником и руководителем обеих компаний (ООО «Фани Мани» и ООО «Агросоюз»), по данным «СПАРК-Интерфакса», был некто Василий Пыжик. Источник «Дела», хорошо знакомый с Кирсановым, уверяет, что Пыжик — техническая фигура, а реальными основателями «Фани Мани» являются Кирсанов и Серко. Источник называет Пыжика водителем Кирсанова. Якобы Кирсанов возглавлял работу «Фани Мани» по Самарской области, а Роман Серко — по Нижегородской. Но удается ли это когда-нибудь выяснить — вопрос открытый.

Суть работы «Фани Мани» была проста. В соцсетях проходила реклама, в которой предлагалось заработать за ночь 0,5% от любой суммы. Для этого надо было внести сумму наличными, а взамен получить соответствующую сумму на карточном счете с процентами. Естественно было предположить, что таким образом могла быть организована деятельность по обналичиванию. Теоретически заказчики обнала могли перечислять на счет «Фани Мани» определенную сумму безнал, которая далее могла возвращаться к ним налом за вычетом процента, который бы складывался из 0,5% для представляющих наличность вкладчиков и собственно дохода «Фани Мани» (обычно обнальщики получают 4-6%). Но это только предположение. По оценкам источника «Дела», оборот «Фани Мани» мог составлять около 20

млн рублей в месяц, из которых 1-1,5 млн рублей были прибылью. Якобы большую часть дохода Кирсанову с Серко приходится отдавать за адвокатов и закрывать старые долги. Есть данные, что в офисе «Фани Мани» в Самаре вскоре после открытия прошел обыск. По слухам, Кирсанова снова предупредили добрые люди, и он вышел сухим из воды и рисковать дальше не стал. Поэтому 23 января 2013 года ООО «Агросоюз» и ООО «Фани Мани» слили в ликвидационную помойку — ООО «СТК-Фарм». Выйдет из этой истории Кирсанов просто авантюристом или мошенником, станет ясно уже скоро. По словам нижегородского следователя, расследование по делу финансовой пирамиды EX-Investment подходит к завершению.

ГОРЕ-ТРЕЙДЕРЫ

Еще одна финансовая пирамида, прогремевшая на всю страну и рухнувшая в прошлом году, — «Девлани» Владимира Денисова и Павла Гордеева. Она работала по схеме, похожей на схему EX-Investment: привлекала деньги граждан под видом финансовых вложений на рынке Forex, обещая высокий доход, а потом их похищала.

Владимир Денисов в Самаре человек неизвестный, а вот Павел Гордеев успел наследить еще до создания пирамиды. Он работал в службе безопасности Россельхозбанка в одном из районов Самарской области, но был не просто

охранником. Как говорят в банке, он поспособствовал тому, чтобы был снят с должности управляющий самарским филиалом Россельхозбанка Павел Черноскутов. В 2009 году Гордеев обратился с жалобой в областную прокуратуру и ГУВД с просьбой «привлечь к уголовной ответственности членов кредитного комитета самарского регионального филиала Россельхозбанка: Александру Куликову, Алексея Козловца и Павла Черноскутова», которые, по его версии, «на протяжении нескольких лет, распорядившись государственными средствами, расхищали их с помощью различных коммерческих структур». По версии пострадавших от Гордеева, это письмо было мстостью за то, что Черноскутов его уволил. «Гордеев оформлял кредиты на свои компании и их не отдавал. Это и стало причиной его увольнения», — припомнил Черноскутов. Источник «Дела» в банке оказался более резок в выражениях и утверждал, что Гордеев «выкачивал из банка деньги на близкие себе компании-«пустышки», пользуясь своим служебным положением».

ГК «Девлани» (Devlani Investment Corp.) начала работать в сентябре 2009 года. По версии самого Гордеева, с которым удалось поговорить «Делу», идеями вдохновителем всей структуры был самарец Владимир Денисов. «Мы знакомы очень давно, и сколько его помню, он все время занимался Forex. Некоторое время назад он позвонил мне по скайпу и предложил заняться работой на валютной бирже», — рассказывает Гордеев.

На форумах вкладчики «Девлани» говорили, что им обещали от 5% дохода в месяц. Но работали ли их средства на валютном рынке Forex на самом деле — большой вопрос. Павел Гордеев в разговоре с «Делом» настаивал на том, что их компания действительно работала на Forex. «Все денежные средства, полученные от клиентов, переводились на офшорные счета Кипра и ОАЭ. Переводы шли через Денисова. Деятельностью на финансовых рынках занимались частные трейдеры», — рассказал Гордеев. В ходе

общения с ним у «Дела» сложилось впечатление, что он или слабо представляет, чем действительно занималась компания с 2009 по 2011 годы, или делает вид, что находится в неведении.

Но, разумеется, в какой-то момент (спустя почти два года) настал день, когда вкладчики не получили своих денег. В самой «Девлани» это объясняют якобы неудачной игрой на Forex. «Потеря денег случилась из-за скачка курса валютной пары 8 августа 2011 года, пороги безопасности не сработали», — рассказывает Гордеев собственную версию случившегося. Но у правоохранителей на этот счет свое мнение. Они посчитали, что «Девлани» работала по принципу финансовой пирамиды (то есть до определенного момента рассчитываясь с вкладчиками за счет средств новых вкладчиков).

В прошлом году в отношении руководителей ГК «Девлани» ГСУ ГУ МВД России по Самарской области было возбуждено уголовное дело по статье «мошенничество». Как сообщили «Делу» в ГУ МВД России по Самарской области, от действий этой компании пострадали более 5000 граждан РФ и стран Прибалтики, от которых компания привлекла деньги на сумму более 640 млн рублей. Сейчас ведется следствие.

Удастся ли привлечь к ответственности Денисова с Гордеевым или нет, покажет время. Но оба продолжают спокойно жить в Самаре. Денисов обитает в районе Красной Глинки и, возможно, разрабатывает какой-нибудь новый суперплан. Сегодня за ним и его супругой Окса-

ной числятся две действующие компании — ООО «Оранжевые люди» (Санкт-Петербург) и ООО «Девлани Консалтинг» (Самара). Поговорить с ним не удалось: Гордеев предложил журналисту «Дела» организовать встречу с Денисовым, но в назначенное время в назначенном месте ни одного, ни другого не оказалось.

«ВИТЯЗИ» В ОВЕЧЬЕЙ ШКУРЕ

Еще одна группа, промышленная в прошлом году в Самарской области, — социальная группа взаимопомощи «Витязи» — похоже, не попала под уголовное преследование. По крайней мере в ГУ МВД России по Самарской области не перечислили ее среди финансовых пирамид, на которые за последний год были заведены уголовные дела.

«Витязи» зарегистрированы в Волгограде, но начали строить свою пирамиду в прошлом году на территории Самарской области. В пресс-службе ГУ МВД Волгоградской области сказали, что «Витязи» по их сводкам не проходили, заявлений на организацию не было. Кто эти люди, неизвестно, но, по данным «СПАРК-Интерфакса», в Волгограде зарегистрировано Некоммерческое партнерство развития новых форм делового общения и социальной взаимопомощи «Витязи», учредителями которого являются Дмитрий Мазанов, Григорий Бровиков, Наталья Акмурадова. Похоже на то, что это и есть те самые «Витязи», но, что стран-

но, регистрация партнерства произошла в конце декабря 2012 года, когда группа уже работала несколько месяцев.

«Витязи» размещали свою рекламу на билетах в общественном транспорте Самары. Активно рекламировались в Тольятти. Их легенда состояла в том, что они представляют собой что-то вроде кассы взаимопомощи: одни участники своим взносом помогают другим участникам. Размер финансовой помощи составлял 40% в месяц от вклада. Выплаты шли за счет новых членов. Размер вклада — от 300 до 300 тысяч рублей. Представитель «Витязей» объяснял, что они отличаются от пирамиды тем, что каждый месяц ставка по вкладам должна была понижаться. Если следовать этой логике, то приход новых вкладчиков с более низкой ставкой должен был постепенно и безболезненно свести на нет финансовую схему, но проблема в том, что после определенного порога ставки новые члены просто перестали бы приходить, и крайнюю цепочку вкладчиков, как в обычной пирамиде, пришлось бы «кинуть». На сайте «Витязей» также уверяли, что им удалось доказать в суде, что они никакого отношения к пирамидам не имеют, однако ни ссылки на решение суда, ни номера дела на сайте не нашлось, как и самого дела на сайте.

Попытка журналиста «Дела» вступить в сообщество «Витязей» не увенчалась успехом. На заявку, оставленную на автоответчике, никто не отреагировал. Похоже, сейчас деятельность организации остановлена. На сайте последнее



**ГЛАЗНАЯ КЛИНИКА
БРАНЧЕВСКОГО**

сайт: www.glaza63.ru

ЗРЕНИЕ ХИЩНИКА

**ОТКРЫТИЕ ОТДЕЛЕНИЯ
ПРЕМИУМ-КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ**

**Персональное сопровождение
на всех этапах**

ул. 6 просека, 161; тел. 925-31-31



обновление датировано 6 февраля текущего года. По данным счетчика, размещенного на сайте, у системы в сентябре прошлого года было 8588 участников, а в начале апреля 2013 года, когда сайт уже не обновлялся, — 53826 участников. Если бы эти данные были правдой (что вряд ли), то это значило бы, что сборы «Витязей» могли составить за неполный год работы от 16 млн до 1,6 млрд рублей. Но, увы, узнать о доходах и текущем состоянии компании «Делу» не удалось, потому что ранее функционировавший телефон организации сейчас стоит на автоответчике. Концы в воду?

ПАДШИЕ «АНГЕЛЫ»

Появление таких людей, как Кирсанов с Серко и Денисов с Гордеевым, для Самарской области более чем естественно. В нашем регионе находилось много авантюристов, пытавшихся повторить славу создателя «МММ» Мавроди. Что особенно примечательно, первые «строители» финансовых пирамид появились в Самаре еще до Мавроди. По одной из версий, именно Самара была родиной пирамидного движения в России. В 1990-х годах, за четыре года до появления «МММ», добрая часть Самары поучаствовала в ставшем хрестоматийном «Амстердам

Клубе». Его правила заключались в том, что каждый участник должен был внести членский взнос и привести в клуб еще пятерых участников, членские взносы которых, за исключением определенного процента для организаторов, и были его заработком. Настоящий «урожай» на финансовые пирамиды в Самарской области наступил после прогремевшей на всю страну «МММ». ИЧП «Никольская», АОТ «Дворянское гнездо», ОО «Меркурий», ГК «Онега», «ВолгаСтройКапитал»...

Крупные пирамиды рушились одна за другой. А мелких авантюристов просто не счесть. Пик финансовых пирамид в Самарской области пришелся на 2008-2009 годы. Только в 2008 году было выявлено 19 организаций, признанных финансовыми пирамидами, которые действовали на территории Самары и Тольятти.

Больше всего слава Мавроди не давала покоя тольяттинцам, которые чаще самарцев создавали пирамиды. «Я занимался темой финансовых пирамид с 2000 года, — рассказывает начальник межрегионального розыскного отдела ГУ МВД по ПФО (Тольятти) Сергей Хмелев, который тогда работал оперативником

в тольяттинском УБОПе. — Каждый год рождалась как минимум одна компания, имевшая признаки финансовой пирамиды. После появления Мавроди структура и разновидность пирамид расширилась. Мошенники собирали деньги и под видом торговли бриллиантами на Лондонской бирже, и под видом устройства на работу, и под видом доверительного управления средствами на рынке Forex».

В 2012 году, по данным ГУ МВД России по Самарской области, кроме дела «Девлани», в Самарской области было заведено еще два уголовных дела в связи с деятельностью финансовых пирамид: в отношении

ства «МММ» и местного ООО «Инвест Профит» (его учредители, по данным «СПАРК-Интерфакса», — Сергей Черкасов и Юрий Усиков), просуществовавшего в качестве пирамиды всего порядка месяца и привлекшего всего немногим более миллиона рублей вкладчиков.

Феномен финансовых пирамид к настоящему времени значительно изменился. Часто их организаторы уже даже не скрывают, что именно они предлагают. Разве можно было раньше встретить предупреждения наподобие того, которое размещено на сайте финансовой пирамиды «Феникс» (сайт зарегистрирован на территории Виргинских островов)? «Проект «Феникс» является финансовой пирамидой. Обмен средствами происходит между участниками системы. Проект не извлекает выгоду. Вы можете потерять все свои деньги в любой момент. Мы не даем никаких гарантий», — честно сообщает сайт. Еще один современный тренд — переход создателей финансовых пирамид от броской рекламы на телевидении и в газетах в социальные сети.

«Сегодня люди играют в пирамиды как в азартные игры, осознавая, что все зависит от того, успеют они оказаться в числе первых и вывести свои деньги или нет, — говорит депутат Думы Самары, в прошлом арбитражный и конкурсный управляющий одной из крупнейших пирамид региона Сергей Арсентьев. — Сколько бы ни было публикаций, крахов и разоблачений, все равно люди хотят играть».

Эксперты, с которыми общалось «Дело», говорят, что местные Мавроди тратят деньги так же легко, как и зарабатывают, а защиту своего бизнеса ищут как среди криминалитета, так и среди силовиков. И пока есть прикрытие и готовые с радостью лезть в мышеловку за бесплатным сыром граждане, в Самарской области будут появляться все новые финансовые «гении», готовые удовлетворить интересы и первых, и вторых, и третьих. **Д**

- Мария Воронина



ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

КАМАЗ ЦЕНТР

КАМАЗ-65115

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

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ
Официальный дилер ОАО «КАМАЗ»

**Самара, Ракидовское шоссе
тел. (846) 958-13-66
www.kamaz-volga.ru**

СОВРЕМЕННО И ЭКОЛОГИЧНО



Традиции русского зодчества говорят, что дом должен быть деревянным.

Теплота и уют дома из дерева - это лучшее средство для достижения душевного комфорта и гармонии с окружающим нас миром.

Дом из оцилиндрованного бревна - самый быстрый способ построить себе высококачественный деревянный дом.

Точность изготовления деталей и подробное описание процесса сборки позволяют возвести дом площадью 200 кв. м всего за один месяц. Отделку можно начинать сразу после сборки комплекта дома. Мы делаем дома из материала, славящегося во всем мире, - древесины северного леса, что гарантирует экологичность домов и безвредность наших технологий.



Дом эконо-варианта, предлагаемый нашей фирмой в этом сезоне.

Дом из оцилиндрованного бревна хвойных пород диаметром 180 мм. Внутренний размер дома 5х6 метров + мансарда.

Под ключ: ламинат, отделка вагонкой, электрика, утепление крыши и перекрытий 1, 2-го этажей, лестница, пластиковые окна, покраска дома изнутри и снаружи, обработка огнезащитой.

Комплект дома: стропила, перекрытия, черновая доска.

Постановка дома в черновом варианте: фундамент, постановка сруба с монтажом перекрытий, мягкая кровля ондулин.

**Дома, бани, беседки
из оцилиндрованного
бревна
клееного бруса
собственное производство
все виды работ по дереву
(снаружи и внутри)
комплекты под ключ**

**доставка по Самаре
и Самарской области
индивидуальные
и типовые проекты
грамотные консультанты
индивидуальный
подход к клиенту
гибкие цены, рассрочка,
кредит
помощь в подборе
земельного участка**



Наша фирма строит дома и бани любых размеров как по типовым, так и по индивидуальным проектам.

Дачная баня - общей площадью 15 кв. м из оцилиндрованного бревна диаметром 180 мм. Крыша из профлиста.



Что для нас самое важное в доме?

Красота, здоровье, современность.

Именно дом из дерева помогает человеку прикоснуться к природе, почувствовать живое окружение, вернуться к себе.

Жилой дом размером 7х9 м из оцилиндрованного бревна с технологическим диаметром 200 мм.

В доме две спальни, кухня-гостиная, санузел, тамбур, терраса. Фундамент - столбы.

Крыша - металлочерепица.



Стены внутри отшлифованы и покрашены краской «Тиккурила» на водной основе, бесцветной, что подчеркивает текстуру древесины.

Снаружи дом отшлифован и покрыт краской «Тиккурила» для фасада. Окна пластиковые.

Потолки отделаны вагонкой.

Срок постановки дома в черновом варианте - 1,5 месяца.

В чистовом + 2,5 месяца.

ООО "Фабрика Деревянных Домов"

г. Самара, ул. Ново-Садовая, 303а, остановка ТЦ «Апельсин»

Тел. +7 (846) 922-61-28; 8927 71-26-128

www.fabricadereva.ru

Игроки

БОЛЬШОЙ ОБЛОМ

8 САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ И ОРИГИНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: КАК РУШИЛИСЬ И ЧТО СТАЛО С ИХ СОЗДАТЕЛЯМИ

«АМСТЕРДАМ КЛУБ»

Первая самарская, а по некоторой информации, и российская пирамида, появившаяся в 1990-х, за четыре года до образования «МММ». Суть проекта была проста: стать участником клуба, заплатив членский взнос (40 рублей), и подписать в клуб пятерых новых членов, членские взносы которых, за исключением небольшого процента, отчисляемого организаторам, и составят твой заработок. Последние цепочки остаются в проигрыше. Пирамида строилась три года. За это время в Самаре, по некоторым оценкам, сыграло 40% населения. Несмотря на скромный членский взнос, который соответствовал студенческой стипендии, организаторам клуба эта деятельность приносила внушительные дивиденды. По самым скромным оценкам, общая касса составила 20 млн рублей, а личная прибыль устроителей — минимум 1 млн рублей. По нынешним деньгам это 1 млрд и 50 млн рублей соответственно. После закрытия самарской площадки из города выехало сразу несколько человек запускать такие клубы по стране. Была охвачена как минимум половина страны и ближнего зарубежья. Годом позже после закрытия самарского «Амстердам Клуба» начались первые продажи акций «МММ».

«НИКОЛЬСКАЯ»

Пирамида была создана Александром Чезоверовым. Рухнула в 1995 году. Чезове-

ров обещал своим вкладчикам до 450% годовых. Сумма вкладов варьировалась от 1 рубля до 1 млн долларов. По словам бывшего арбитражного управляющего «Никольской» Сергея Арсентьева, по самым скромным подсчетам в пирамиде участвовало 120 тысяч человек, хотя общий размер ущерба он не называет. Была охвачена полностью северо-западная сторона области: Тольятти, Отрадный, Похвистнево, Жигулевск, Кинель-Черкасский и Челно-Вершинский районы. По словам Арсентьева, за полтора года арбитражного производства 12% вкладчиков удалось вернуть деньги вместе с процентами.

Управление банкротством происходило в период бандитских войн. «У меня были безумные две недели, когда ко мне почти каждый день приходили разные люди и

говорили, что они «моя новая крыша», — вспоминает Арсентьев. — Я сначала очень испугался, но люди, навязывавшие мне свои услуги в качестве «крыши», погибали в бандитских разборках. Был момент, когда за неделю из них было убито шесть человек». Драматичным было и поведение вкладчиков. Арсентьев вспоминает, как в один из дней, когда были открыты выплаты вкладчикам (на мероприятии присутствовал тогдашний мэр Тольятти Сергей Жилкин), в порядке очереди зашел человек, у которого за спиной была канистра с бензином и граната в руках, и стал угрожать расправой, если ему не отдадут его вклад. Сейчас Чезоверов продолжает жить в Тольятти. По слухам, в весьма бедственном положении.

«ДВОРЯНСКОЕ ГНЕЗДО»

Рухнула в 1995 году. По официальной информации, учредителями пирамиды были Дмитрий Лабодин (50%) и тольяттинская фирма АОЗТ «Тутти» (50%). Но за кадром остался сын председателя комитета по управлению госимуществом Самарской области Владимира Мамигонова Антон, который, по информации источника «Дела», возможно, был не последним человеком в организации. Тому, что Лабодин и Мамигонов были друг другу не чужими, есть официальное подтверждение. По данным «СПАРК-Интерфакса», в начале 2000-х они являлись соучре-



ПЕРВАЯ РОССИЙСКАЯ
ПИРАМИДА, **ПОЯВИВШАЯСЯ**
В 1990-Х, РОДИЛАСЬ В САМАРЕ



телями самарского ООО «Российская кабельная компания». АООТ «Дворянское гнездо» обещало своим клиентам высокие проценты — от 320 до 720% годовых, тем самым вводило их в заблуждение. Общий ущерб от деятельности пирамиды составил 5,3 млрд рублей. Впоследствии, в 1999 году, Владимира Мамигонова пригласили работать замминистра имущественных отношений РФ в Москву, а Антон отбыл из родного города с папой.

ФОНД ЛИЧНОГО РАЗВИТИЯ «СОЮЗ»

В 1998 году в Самаре был организовано Некоммерческое объединение Региональный общественный фонд личного развития каждого «Союз». Его тольяттинский филиал работал под названием «Региональный общественный фонд бизнес-инноваций «Созидатель». Пирамида работала по принципу «Амстердам Клуба», но мотивацией для людей становилось трудоустройство с последующей высокой зарплатой. Вклад составлял 1,7 тысячи долларов. Пострадавших, прохо-

дивших по делу, было порядка 50 человек. Соответственно, ущерб от деятельности пирамиды мог составить более 85 тысяч долларов. Следствие определило 12 организаторов во главе с Еленой Городничевой. Кроме нее, получившей самый большой срок, это были Николай Гусев, Ольга Пospelова, Марина Дрожжина, Александр Сомов, Андрей Рейзвих, Александр Новоженин, Алексей Кривых, Михаил Арефьев, Юрий Ткаченко, Валерий Сахаров. Суд приговорил их к 2-4 годам лишения свободы.

«СЕЛФМЭЙД», «ТАНДЕМ»

Тольяттинская пирамида Николая Адияна. Просуществовала полгода: с января по июль 1999 года. Николай Адиян также выбрал для своей пирамиды легенду трудоустройства с последующей высокой зарплатой. Адиян с соучастниками, как сообщает следствие, использовали нейролингвистическое программирование. В общей сложности пострадали 122 человека. Совокупные

сборы с населения составили 7,2 млн рублей.

«МЕРКУРИЙ»

Самарская финансовая пирамида типа «Амстердам Клуба», в который члены подбирались по национальному признаку. Ее деятельность удалось пресечь правоохранителям в 2000 году по трагичному стечению обстоятельств: был найден труп жителя Казани Шейхутдинова, забитого насмерть кирпичами, в машине которого правоохранители обнаружили целую пачку заявлений о вступлении в некую общественную организацию «Меркурий», не имеющую регистрации, и не менее 500 использованных входных билетов на собрание членов общества. Заявления были заполнены жителями Самарской области, но все они были по национальности татары. Собрания членов проходили регулярно в ДК «Современник». Суть работы клуба заключалась в том, что каждый новый член платил вступительный взнос в размере 19 800 рублей и должен был привлечь новых троих членов, проценты с членских

Медиапространство РБК-ТВ/РТВ-Самара охватывает бизнес-аудиторию двух крупнейших городов Самарской области. РБК-ТВ входит в базовый пакет телеканалов кабельных сетей Самары и Тольятти (Диван.ТВ, Диван.ТВ Плюс, Дом.гу, Телесеть, Теленет, Ростелеком, Самтелеком, ТВ Лик, Аист). Сотни тысяч абонентов кабельных сетей Тольятти и Самары являются постоянными зрителями РБК-ТВ.

Динамика просмотра телеканала РБК-ТВ в Самаре

Месячная аудитория (человек)

461 000 (Март 2012)

237 000 (Сентябрь 2011)

Месячный охват (% от населения)

41,2 % (Март 2012)

21,8 % (Сентябрь 2011)

Недельная аудитория

265 000 (Март 2012)

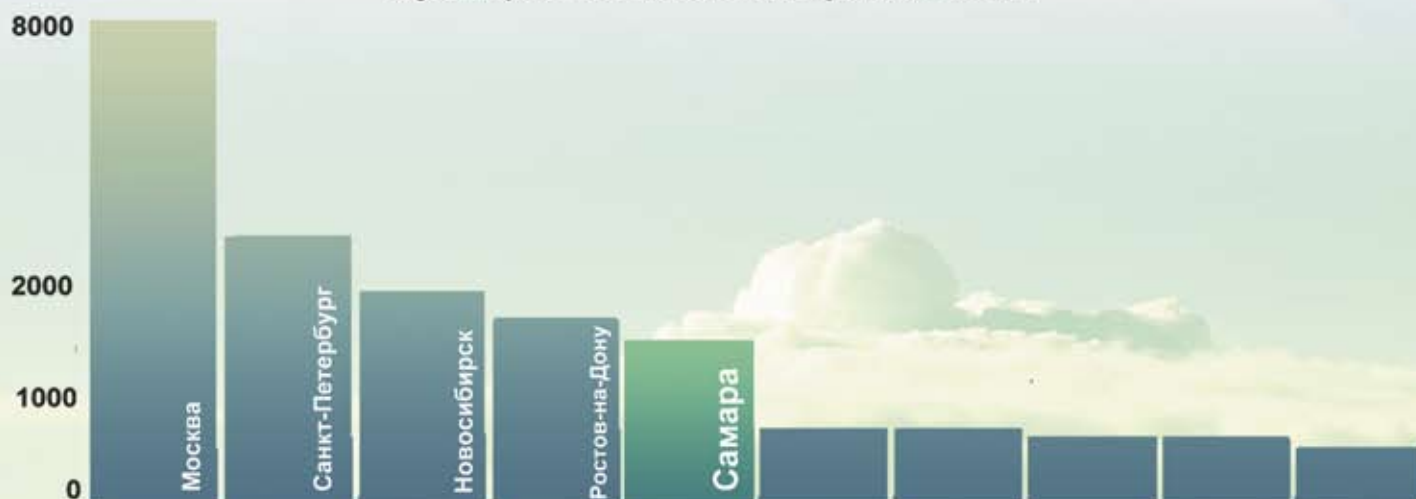
122 000 (Сентябрь 2011)

Суточный охват

87 900 (Март 2012)

33 800 (Сентябрь 2011)

Аудитория телеканала по городам России



* Источник: исследование TNS Россия, «TV Index Plus», Март 2012 г.

Месячная аудитория телеканала РБК-ТВ в Самаре достигла 461 000 человек.* Совокупный трехмесячный охват зрителей дошел до отметки 600 000 человек. В месяц РБК-ТВ в Самаре смотрят 41,2% населения. По охвату аудитории Самара занимает 5-е место среди российских городов, транслирующих РБК-ТВ.

РБК-ТВ – Ваша прибыль растет вместе с нашей аудиторией!

(846) 97-97-500

РТВ



взносов которых и были его обещанным кушем. Несмотря на ликвидацию клуба, заявлений или жалоб от жителей региона не поступило.

«ОНЕГА»

Одна из самых живучих финансовых пирамид в истории России, просуществовавшая около семи лет. Создана тольяттинским бизнесменом Михаилом Соколовым. «Онега» объединяла множество предприятий: сеть магазинов, стоматологический кабинет, производство окон, продажа компьютеров и оргтехники, типографии, аварийная служба дорожных комиссаров. На средства «Онеги» выпускались три журнала и два варианта «Московского комсомольца» – тольяттинский и самарский. Но в какой-то момент группа стала принимать вклады у населения под 48% годовых. По версии Соколова, это было возможным за счет высокой рентабельности его бизнеса. Соколова в Тольятти знали и уважали. Деньги в «Онегу» готовы были нести под честное слово предпринимателя. Но в какой-то момент компания не смогла вернуть деньги вкладчикам. В 2008 году на Соколова было возбуждено уголовное дело по статье о мошенничестве, а вскоре он пропал, и больше его

ГЛАВНОЕ – ПРИДУМАТЬ ЛЕГЕНДУ, А СХЕМА РАБОТЫ ПИРАМИДЫ ИДЕНТИЧНА

никто не видел. Спустя пять лет правоохранители затрудняются назвать точную сумму ущерба, нанесенного деятельностью «Онеги». По мнению следствия, эта сумма варьируется от 250 млн до 1 млрд рублей. На данный момент зафиксировано более 800 пострадавших.

«ВОЛГАСТРОЙКАПИТАЛ» И «НАШ ГОРОД»

Олег Солнцев, Илья Державин и Дмитрий Николаев в начале 2007 года создали в Тольятти ООО «ВолгаСтройКапитал» («ВСК»), а затем аналогичную фирму «Наш город» в Самаре. Вкладчикам гарантировалась выплата высоких процентов за счет поступления средств от новых участников. С участниками заключали договоры займа, обещая прибыль до 60% годовых. В период с июля 2007 года по март

2008 года в финансовую пирамиду «ВСК» вложились 422 человека, а размер хищений составил 104 млн рублей. Основным отличием от стандартных «кидал» было то, что финансовые риски страховались в ОАО «ГСК «Югория». Так, в начале 2009 года заимодатели, когда им не отдали их деньги в «ВСК», потянулись в страховую компанию, которая выплатила около 10 млн рублей. Попытка «Югории» оспорить договоры займа в Арбитражном суде Самарской области увенчалась фиаско. «Наш город» в Самаре обманул 75 граждан на общую сумму более 16 млн рублей. В марте 2013 года прокуратура Самарской области утвердила обвинительное заключение по уголовному делу в отношении Солнцева, Державина и Николаева по статье «мошенничество, совершенное организованной группой, в особо крупном размере».^[D]

- Мария Воронина

ЛЮБАЯ ПОЛНОЦВЕТНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

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

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



Легенды&Мифы

АГЕНТ ПОД ПРИКРЫТИЕМ

НЕПРИМЕТНОГО ДОЦЕНТА
СГУ ЮРИЯ ЯКИШИНА ЧАСТО
НАЗЫВАЮТ ЧЕЛОВЕКОМ,
РЕШАЮЩИМ «ТЕНЕВЫЕ»
ВОПРОСЫ КРУПНЫХ
САМАРСКИХ КОРПОРАЦИЙ.
ТАК ЛИ ЭТО НА САМОМ ДЕЛЕ?

Конец июня 2005 года. Самара. Время разлива корпоративной вольницы: по улицам перемещаются колонны вне-

дорожников, сопровождаемые милицейской охраной, в газетах регулярно озвучиваются сообщения о попытках захвата тех или иных предприятий, понятия ОПГ и ФПГ все чаще становятся синонимами. Двух совладельцев и вице-президентов крупной самарской строительной группы «Металлопторг» Андрея Сорочайкина и Игоря Данилова происходящее не пугает – привыкшие и сами жить по таким правилам бизнесмены отправляются в длительную заграничную поездку. Из нее они возвращаются в несколько ином качестве – за время их отсутствия партнеры по бизнесу продают доли в ЗАО «Сокское карьероуправление», ООО «Чапаевский завод силикатного кирпича» и ЗАО «ДСК №1» третьим лицам. Они действуют в интересах другой самарской строительной группы – «Самкон», впоследствии более известной под названием RBE. На предприятиях меняются директора и охрана, которая уже не пускает вернувшихся собственников на территорию.

Спустя некоторое время в офис RBE на улице Митирева входит в сопровождении охранников не выделяющийся ничем человек. Он следует прямо в кабинет главы группы Андрея Шокина. В начавшемся разговоре звучат фразы о связях, людях, комитете и разведке, а также о необходимости урегулировать ситуацию. Приехавший в офис человек-посредник – скромный доцент Самарского государственного университета Юрий Якишин. Что произошло далее?

Если верить рассказам про эту встречу, то вскоре напряженный разговор превратился в совместное отмечание с горячительным, после чего по истечении некоторого времени охраной из офиса якобы было вынесено тело, отдаленно напоминавшее посредника. Правда ли это? Никто не знает.

Чуть позже контролировавшаяся Шокиным газета «Время» ехидно напишет про то, что спасать Данилина и Сорочайкина приехал некто Юрий Якишин, представлявший генералом ГРУ. Спустя еще некоторое время газета извинится и сообщит, что Якишин на самом деле просто доцент. Еще позднее об инциденте забудут. Все,

кроме владельцев «Металлопторга», уповавших на то, что именно всесильный Юрий Якишин выполнит свое обещание и что-то решит. Но решения не было.

ДОЦЕНТ, ГЕНЕРАЛ, ЧЕКИСТ...

В миру Юрий Владимирович Якишин известен прежде всего как доцент кафедры общего и стратегического менеджмента Самарского государственного университета. На сайте университета он упоминается как автор 33-х печатных работ, в том числе восьми монографий, восьми пособий и брошюр и преподаватель истории и основ предпринимательства. В числе научных интересов – стратегическое управление структурной перестройкой экономики в городах России. При желании работы Якишина можно даже почитать.

Например, в таком труде, как «Методологические основы и стратегия разработки структурной перестройки экономики города», речь идет о том, как сформировать оптимальную структуру экономики города. А в автореферате к диссертации собственно кандидата наук Якишина можно познакомиться с методами реструктуризации крупных промышленных предприятий. Солидно. Отметим, впрочем, что все, что касается научных дисциплин в области менеджмента и бизнеса в части Самарского госуниверситета, имеет свою специфику – недавно, например, в числе претендентов на роль декана факультета экономики и управления претендовали подследственные и получившие реальные сроки за экономические преступления лица.

Вернемся, впрочем, к Якишину. Официально в университете подтверждают, что такой преподаватель у них работает, причем давно, правда детализировать работу Юрия Якишина отказываются, предлагая обратиться к нему лично.

Как доцент и радатель перестройки экономики городов оказался участником корпоративных передышек, и не просто участником, а иногда и последней надеждой? История об этом умалчивает. По крайней мере официальная. А вот неофициальная история, в последнее время начавшая активную жизнь в Интернете, выглядит куда интереснее. Если она, конечно, правдива. И если человек, о котором идет речь, собственно Якишин, а не просто сильно похожий на него персонаж.

Но вернемся к легендам. Человек, внешне сильно похожий на Юрия Владимировича Якишина, регулярно принимает людей в офисе, расположенном в старом городском центре в районе улиц Некрасовской и Льва Толстого. Скромного вида особняк, с большой залой наверху и охранником на входе, который требует сразу же сдать мобильные телефоны. Сдают не все – те, кто знают о сути хозяина, просто-напросто отказываются это делать. Зала украшена разного рода знаками – письменными приборами с двуглавыми орлами, знаменами, благодарностями от государственных структур. «Как в музей попал», — рассказывал «Делу» о своих впечатлениях от посещения офиса один из известных самарских бизнесменов. В разговорах в особняке можно услышать разное, в том числе ссылки на известных в прошлом первых лиц – «Жорика», «Костю» — и известных в настоящее время лиц, а также разговоры о ГРУ и ФСБ, советы и рекомендации поступить так или иначе. Их слышало так много людей, что в самарском бизнесе человек, внешне сильно напоминающий скромного доцента, получил неформальное прозвище Генерал. Просто за то, что якобы любил представляться именно так.

Злые языки говорят, что сформированный имидж работает на автора идеи до сих пор – во время последнего самарского концерта Михаила Шуфутинского певец бросил со сцены фразу о том, что в зале находится его друг, участник боевых действий, генерал и прочее и... назвал фамилию, схожую с фамилией нашего героя. Где воевал

«генерал»?
Никто не знает.



А вот чем занимался в своей настоящей

ящей жизни похожий на него внешне Юрий Якишин — помнят и документы, и люди.

БЭТМЕН-АУДИТОР

Скромный специалист по антикризисному управлению всегда появлялся там, где требовалась помощь. Самая разная. Правда, сначала человек со схожей фамилией возглавлял совместное российско-американское СП «Джеймс Информ». Было это, согласно данным системы «СПАРК», более 20 лет назад. Позднее ситуация поменялась.

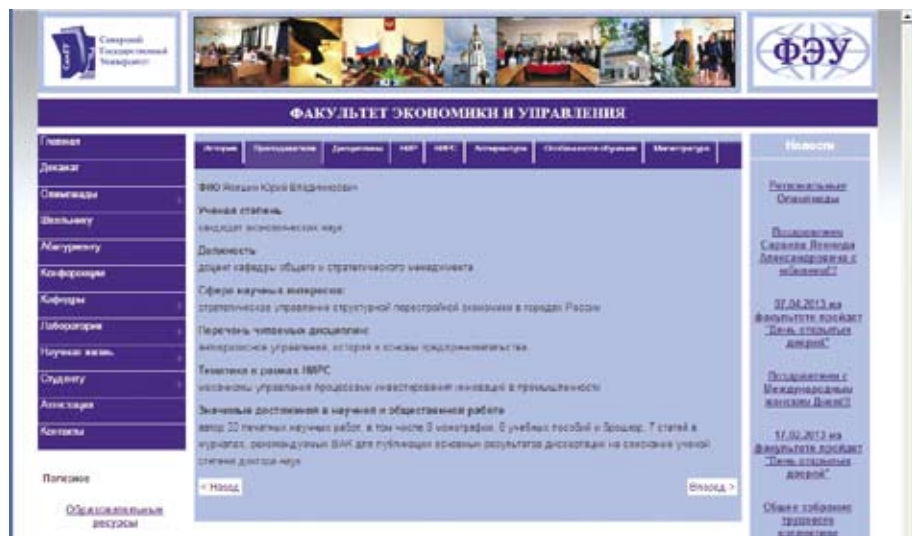
Как уверяют источники «Дела», Якишин нашел свою формулу бизнеса. С одной стороны, он предлагал свою помощь в решении различных налоговых проблем. Прежде всего как специалист и совладелец аудиторских компаний. А также как человек, представлявший в той или иной мере знакомым различных первых лиц. И появлявшийся в нужный момент в роли спасителя — Бэтмена, который летит на помощь и все решит. Но обо всем по порядку.

В начале 90-х Якишин уже фигурирует как владелец аудиторского бизнеса и одновременно человек, имеющий свои «тропинки» в налоговую инспекцию. Именно в этом качестве он знакомится с Александром Бахмутовым, который начиная с 1995 года определял политику самарского налогового ведомства.

«С Якишиным я познакомился в мае 1995 года на поминках моего предшественника на посту руководителя областной налоговой Виктора Филонова, — вспоминает бывший глава УФНС Самарской области Александр Бахмутов. — Поминки проходили в ресторане «Океан». Якишин представился директором фирмы «Сонар». Как оказалось, он взял на себя расходы по организации похорон и поминок».

В дальнейшем отношения доцента с главой налоговой службы стали еще более тесными. «Мы в основном встречались в клубе «Вива», работу которого организовал Якишин. Это был клуб, где управленцы разного уровня могли прийти поиграть в футбол, баскетбол и заняться другими видами спорта, не стесняясь своих

ВЛАДЕЛЕЦ «МЕТАЛЛОПТОРГА» СОРОЧАЙКИН В 2005-М МЕЧТАЛ О «ГЕНЕРАЛЬСКОЙ» ПОМОЩИ



животов. Располагался он на Красной глинке», — рассказывает Бахмутов. Для Якишина эти отношения стали в своем роде судьбоносными, как, впрочем, и для всех остальных на тот момент скромных бизнесменов, занимавшихся вместе с Бахмутовым спортом или игравшими с ним в преферанс, к примеру, Александра Хенкина.

Судьбоносными потому, что основной публичный бизнес семьи Якишиных — аудит. Собственно, в отчетности ряда предприятий сам Якишин значится сначала как президент компании «Консалтинг Центр «Партнер», а позднее — как совладелец компании «Сонар». Созданная в июле 1995 года компания «Сонар» в свою очередь выступила соучредителем целого куста аудиторских компаний — «Похвистнево-аудит», «Жигули-аудит», «Аудитор», «Сонар НН» и других. А попутно и целого ряда бизнесов, в том числе оригинальных, например, расположенного под цирком магазина музыкальных инструментов и профессиональной аппаратуры «Сириус».

Стоит отметить, что аудиторские фирмы Якишина вели достаточно успешный бизнес — в их клиентах значились крупные промышленные предприятия — Самарская кабельная компания, «Моторостроитель», «Электрощит», многие предприятия красноглинского «куста» в Самаре, чапаевский «Промсинтез», администрация Жигулевска и так далее. Ну а почему бы не сотрудничать с человеком, который находится в отношениях с Александром Бахмутовым? Тем более что помимо игры в одном клубе вместе с Бахмутовым Якишин мог козырять и другими отношениями. Например, связями с губернатором Самарской

области Константином Титовым, советником которого Якишина считали многие люди. Сам Константин Алексеевич о том, что Якишин являлся его советником, не помнит. «Затрудняюсь ответить, был ли он моим помощником или нет. Дело в том, что у меня присутствовали штатные и внештатные помощники, и их было много за весь период», — так прокомментировал эту историю «Делу» первый постсоветский губернатор региона, не преминув при этом отметить, что находится с героем истории с давних пор в «добрых, приятельских отношениях» и до сих пор с удовольствием встречается.

В появившейся в Интернете информации утверждается, что якобы именно упомянутые выше отношения, точнее, акцентирование на них внимания, и предопределили успех бизнес-формулы Юрия Якишина. Так ли это? В версии есть доля истины.

Что помогало Якишину? Вспомним, что обычный «классический» директор какого-нибудь бывшего советского завода, переживший перестройку и приватизацию своего предприятия, всегда искал альянса с властью и помощи в решении различных вопросов. И, конечно же, такой директор тяготел к традиционным формам решения вопросов, не предполагавших сложных схем и многоуровневых отношений в

виде различных «красных» и прочих крыш.

«Все это было слишком сложно для тех, кто занимался конкретными заводами, — рассказывает источник «Дела». — Сложно и трудно. Были те, кто решал сам, но чаще искали помощников. Как раз идея такого закрытого клуба на Глинке, как клуб «Вива», и привлекала людей. Внешне все было красиво. Вопрос только в том, как это использовалось дальше — ведь имея возможность работать через налоговую и другие службы и одновременно зная схемы, используемые клиентами, можно на каком-то этапе начать влиять на предприятия, даже не владея ими. Директора этого, возможно, сразу не понимали — некоторые даже вводили Якишина в состав совета директоров». Было ли такое — вопрос. Но, становясь одновременно клиентом группы фирм, объединенных маркой «Сонар», а также посещая клуб «Вива», директора действительно приобретали не только помощника, но и человека, который был знаком с оборотной стороной финансовых операций их предприятий благодаря тем же аудиторам. Что могло произойти в том случае, если клиент решал выйти из схемы? Если он более не жаждал спортивного круга общения на Красной Глинке? Об этом могут рассказать клиенты и партнеры клуба. Но они молчат. За исключением некоторых, например, упомянутых выше Сорочайкина и Данилова, уверовавших в то, что вопрос будет разрешен. Увы.



СЕНАТОР И ЭКС-ГУБЕРНАТОР ТИТОВ ДО СИХ ПОР В ПРИЯТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЯХ С ДОЦЕНТОМ

ПОТАНИН НЕ В СЧЕТ

Владельцам «Металлопторга» было грех уповать на то, что их надежды не сбылись. Они были не единственными, кто привлекал неприметного преподавателя для решения корпоративных споров. И далеко не самыми весомыми. В отчетности ликвидированного пять лет назад ОАО «Русагрокапитал» можно найти указания на еще одну подобную историю. В сентябре 2012 года председателем совета директоров ОАО, согласно отчетности, числится Юрий Владимирович Якишин. Отметим одну деталь: ОАО «Русагрокапитал» — структура, созданная при участии ИГ «Русские фонды», одного из первых крупнейших в России частных холдингов, занимавшихся проектами в области сельского хозяйства и переработки. В конце 90-х — начале 2000-х подобные инвестиции были своего рода «модой». По сравнению с «Металлопторгом» «Русагрокапитал» был очень большим предприятием российского уровня. Даже для скромного аграрного сектора.

В числе прочих инвестировал в этот сектор и неизменный участник списка Forbes, а также пресловутой «семибанкирщины», Владимир Потанин. Созданная им компания «Агрос» (как и «Русагрокапитал», уже не существует) несколько лет не могла поделить свинокомплекс в Смоленске («Смол-мисо») с «Русагрокапиталом». В связи с чем вспыхнула корпоративная война в лучших традициях того времени — с двойными собраниями акционеров, блокированием допуска на предприятия и так далее. Для решения вопроса с Потаниным владельцы «Русагрокапитала» привлекли самарского юриста.

Факт, что это был именно самарский Якишин, «Делу» подтверждал в свое время еще один участник событий вокруг «Русагрокапитала», в то время глава его самарского филиала, предприниматель Иван Осокин. О деталях Осокин не распространялся, но уточнял, что центральный офис искал как раз специалиста по решению вопросов на высоком уровне.

Так или иначе, но человек с ФИО, идентичным самарскому преподавателю, вступил в разрешение конфликта. Для удобства ему был предоставлен не только кабинет в одном из самых роскошных на тот момент офисных центров Москвы, «Александр-хаус» на Якиманке, но и атрибуты топ-менеджера российского уровня: машина, охрана...

Однако с решением вопроса, судя по всему, вышло не очень — в декабрьской отчетности за тот же год Якишин в своем качестве уже не значился, то есть пробыл на высоком посту лишь несколько месяцев. Ситуация со «Смолмисом» разрешилась гораздо позже. Вопрос о том, почему Юрий Якишин не победил Владимира Потанина и борол ли он его вообще, остается открытым до



БЫВШИЙ ГЛАВА УФНС ОБЛАСТИ БАХМУРОВ ПОЗНАКОМИЛСЯ С ЯКИШИНЫМ ЕЩЕ В 95-М

сих пор. Как остается неразрешенным вопрос и о том, зачем и почему стороны на разных уровнях привлекали такого посредника.

Как уверяют биографы Якишина в Интернете, его продвижение было связано с тем, что его почему-то упорно называли «генералом» ГРУ, и он даже якобы сам позиционировал себя в этом качестве. В этом же качестве его действительно упоминала, как уже говорилось выше, газета «Время», а также один из самарских сайтов, описывавший день рождения руководителя самарского цирка Юрия Браташа, на которое поздравить именинника приехали владелец группы «СОК» Юрий Качмазов и... «отставной генерал ГРУ Юрий Якишин». Было ли это? Константин Титов говорит, что не знает ничего подобного. С ним согласен и Александр Бахмунов. «Что касается легенды о том, что он представляется генералом ГРУ, то она кажется мне неправдоподобной, — говорит бывший главный налоговый. — Я знаю, что Якишин был десантником и воевал, но о том, что он себя позиционирует генералом ГРУ, я слышу впервые». Узнать точку зрения самого «кандидата в генералы» «Делу» не удалось.

ВРЕМЯ ТОЧИТ

Формула бизнеса аудитора-спасателя в конце двухтысячных дала сбой. Прежде всего по причине того, что бывшие клиенты либо утратили контроль над бизнесом и, как следствие,

стали не нужны в принципе, либо изменились сами, и им стал не нужен собственно Якишин. Так произошло с руководителями той же Самарской кабельной компании, «Моторостроителя», «Полимерсинтеза». Так же было и в случае с «Электрощитом», большая часть бизнеса которого ушла французам. Изменилась и роль фигур влияния — ушел на пенсию Александр Бахмунов, стал сенатором Константин Титов. Но самое радикальное изменение принесло время — выросли новые группы, изменился подход к отношениям в политике и бизнесе. Исчезли в подавляющем большинстве все те, кто называл себя «генералами» и «представителями президента». И попытки двигаться в прежнем направлении, похоже, вызывают к жизни процессы, которых так избегал Якишин — вывод его из тени собственного бизнеса.

Конечно, это не значит, что формула аудитора не работает — Юрий Якишин по-прежнему член совета директоров ряда компаний, например, «ВолгаУралТранса» — монопольного владельца железнодорожных путей в ряде регионов Поволжья. А на рынке ценных бумаг все так же, как и в 90-х, рассказывают, что есть человек, который на самом деле определяет политику отделения ФСФР. Но время, как известно, точит сильнее, чем вода камень. И от рассказов вскоре останутся только воспоминания. **Д**

- Петр Константинов

ФИТНЕС. ГОТОВИМСЯ К ПЛЯЖНОМУ СЕЗОНУ

Большинство женщин начинают активно заниматься фитнесом весной, чтобы подготовить фигуру к пляжному сезону. Однако не забывайте о том, что привести себя в форму за один месяц, если в течение года вы не тренировались регулярно, не получится, даже пользуясь услугами самого профессионального тренера.

Конечно, наилучший вариант – это посещать фитнес-клуб круглый год, а к весне лишь немного скорректировать нагрузки. Но если вы на протяжении всего года ленились, то постарайтесь спланировать хотя бы зимой. Дело в том, что начинать вам нужно будет с очень малых нагрузок, чтобы не подвергать неподготовленный организм стрессу. Также помните о том, что после того, как вы прекратите постоянные тренировки, результат очень скоро будет потерян. Поэтому, получив желанную фигуру, не забывайте ее постоянно поддерживать, иначе потом придется все начинать с самого начала.

Итак, если вы занимаетесь в течение года, то весной тренер изменит систему тренировок, чтобы привести фигуру в наилучшую форму. А если вы только начинаете работу, то для начала нужно будет пройти курс адаптации и лишь потом приступать к основным нагрузкам. Для адаптации будет достаточно 6-8 недель. За это время связочно-мышечный аппарат и сердечно-сосудистая система будут подготовлены к нагрузкам, а также вы успеете сбалансировать свою диету. Но, что не менее важно, вы подготовитесь к нагрузкам на психологическом уровне, а это является неизменным залогом успеха.

Результаты ваших тренировок во многом, конечно, зависят от их систематичности и вашего усердия. Но кроме этого немалую роль играет пол, возраст, состояние здоровья, окружение, привычки и даже темперамент. Именно поэтому в течение года, даже при регулярных нагрузках, ваша физическая форма будет неизбежно меняться, то достигая своего пика, то идя на спад. Очень важно определить, когда вы хотите быть в наилучшей форме, а когда достаточно будет просто поддерживать результат, ограничиваясь меньшими нагрузками. Если человек на протяжении всего года

старается сохранять идеальную форму, то в результате это приводит к переутомлению, стрессу, снижению иммунитета и даже нервным заболеваниям. Поэтому не бросайтесь из крайности в крайность: занимайтесь регулярно, но не изнуряйте себя, уделяя интенсивным тренировкам лишь определенный отрезок времени.

Помните о том, что добиваться эффекта нужно постепенно. Если вы резко возьмете на себя интенсивные нагрузки, сядете на строгую диету и будете принимать препараты, сжигающие жиры, то велика вероятность того, что все эти действия дадут обратный результат, и вы скоро превратите тренировки. А в этом случае не только очень быстро вернетесь к исходной форме, но и наберете еще больший вес, чем был у вас до начала занятий в фитнес-клубе.

Таким образом, реально оценивайте свои силы и выбирайте оптимальную систему тренировок, которую разработает специально для вас профессиональный фитнес-инструктор.

Не забудьте скорректировать питание, причем помните, что очень важно принимать белок не реже 5-6 раз в день, а также употреблять достаточное количество углеводов. Старайтесь все время увеличивать вес отягощений, что будет способствовать росту мышечной массы. А чем больше будет масса мышц, тем больше калорий вы сможете сжечь во время тренировок. Идеальные в данном случае аэробные нагрузки – это ходьба по беговой дорожке. Хочется заметить, что для достижения наилучшего эффекта нужно чередовать смешанные тренировки с теми, которые содержат исключительно аэробные нагрузки.

Но самое главное – это правильно рассчитывайте нагрузки, которые должны быть систематическими и в то же время не слишком изнурительными.



РОМАН ФЕДОРОВ

Специализация:
супервайзер групповых программ
категории «мастер-тренер»

Сертифицирован по международным программам:

- «Инструктор групповых программ», «Инструктор по Cycle» по системе World Class;
- Pilates Reformer, Cadillac (Reformer-Trapeze Combination), Институт пилатеса;
- функциональные тренинги Карлоса Сантаны, Гэвина Аквиллины.

Ведущие направления в работе:
супервайзер по программам BW (Barbell Workout), KIBO, CYCLE, функциональный тренинг

Опыт работы в фитнесе:
более 7 лет

**ФИТНЕС - ЭТО БИТВА ЗА ИДЕАЛЬНОЕ ТЕЛО.
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА ЛИНИЮ ФРОНТА!**



ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ СЛЕДУЮЩИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ:

- 1 Занимайтесь силовыми нагрузками 2-3 раза в неделю, при этом столько же времени уделяйте аэробным нагрузкам, бегу на открытом воздухе. Перед началом аэробных занятий просчитайте свой пульс и определите максимальный порог. Продолжительность аэробных нагрузок сначала должна достигать 20 минут, а затем она увеличивается до 45-50 минут (каждую неделю добавляйте по 5 минут).
- 2 Употребление простых углеводов (это сахар и сладкие фрукты), а также жирной пищи нужно свести к минимуму. В первую неделю нужно отказаться от всех сладостей, во вторую – ограничить употребление жиров, а на третьей неделе откажитесь от сладких соков и фруктов.
- 3 Употребление сложных углеводов снижайте постепенно – на 50 грамм в неделю. Сначала сократите потребление хлебобулочных изделий, а потом блюд из картофеля и каш.
- 4 В том случае, если вы периодически начнете чувствовать мышечную слабость или острый голод, то дайте организму отдохнуть, повысив потребление углеводов за счет сладких фруктов.
- 5 Регулярно измеряйте объемы фигуры и взвешивайтесь, фиксируя результаты. А если у вас есть возможность замерять процент жира в организме, то обязательно контролируйте этот показатель.

Самое главное – это прислушиваться к своему организму. Он сам подскажет вам, правильно ли вы действуете. Также не забывайте про то, что тренировки должны быть систематическими, старайтесь не пропускать их и уж тем более не делать больших перерывов. Занимайтесь у профессионального тренера, так как именно он сможет подобрать вам идеальную схему тренировок и систему питания. Ну и, конечно же, постоянно стремитесь к прогрессу, увеличивайте нагрузки, меняйте комплекс упражнений. Полюбите свое тело и сам процесс работы над ним, и в этом случае превосходный результат не заставит себя долго ждать.



БУДЬ В КОМАНДЕ! Только до 30 апреля

**СУПЕР ПРЕДЛОЖЕНИЕ
на вступление в клуб**

**ПОВОНТЕ
ПРЯМО СЕЙЧАС!**

- Специальная цена 39 780 р. (58 500 р.)
- Скидка 15% на покупку клип-карт
- Скидка 30% на тренировку TEAM
- Скидка 50% на тренировки от 3-х человек
- Скидка 25% на первую покупку на рецепции

подробные условия в отделе продаж клуба



УЛ. МИЧУРИНА, 98
269-69-70
WWW.SOKFITNESS.RU

ИМЕНАТОЯПРОТИВОВОПОКАЗАНИЯТРЕБУЕТСЯКОНСУЛЬТАЦИЯСПЕЦИАЛИСТА

ДЕЛУ — ЧАС, ПОТЕХЕ — ВРЕМЯ



Сегодня на самарском рынке услуг работают несколько десятков event-агентств, предлагающих услуги по организации мероприятий. О том, как не потеряться среди возможных авторов вашего праздника, рассказывает директор компании Arlekino Event («Арлекино Ивент») Дмитрий Беляков.

— Дмитрий, подскажите, чем необходимо руководствоваться при выборе ивент-агентства? С одной стороны, каждый клиент хочет исключительных профессионалов, а с другой — творческих и веселых организаторов. Что важнее?

— Я думаю, что здесь, как и во многих других сферах жизни, нужно искать золотую середину. Но в общем это вопрос позиционирования агентства. На мой взгляд, организация мероприятий — это позитив практически на всех этапах подготовки: и в момент, когда зарождаются идеи, и в процессе их реализации. Но при этом в нашей компании мы никогда не забываем о том, что мы в первую очередь выполняем сложные задачи с деловым подтекстом. Наша деятельность напрямую связана с деньгами и рисками, что накладывает огромную ответственность, и мы ее осознаем на все 100%. Поэтому лучше поручать мероприятие не тому, с кем легко и весело, а тому, кто более ответственен.

— Дороги ли услуги агентств?

— Высокопрофессиональные услуги стоят недешево, но в таком случае они должны быть реально профессиональными. Поэтому выбирайте агентство так же кропотливо, как выбираете себе машину или квартиру. Инвестиции в надежность, комфорт и высокое качество — это то, на чем не всегда стоит экономить.

— Представим ситуацию — встреча клиента с возможным организатором. Как вести себя потенциальному заказчику, чтобы не ошибиться в выборе агентства?

— В первую очередь надо ознакомиться с портфолио и отзывами других клиентов агентства. Обращайте внимание на уникальность тех или иных событий, какие эксклюзивные и сложные мероприятия организовывали в этой компании. Вне зависимости от формата вашего праздника интересуйтесь и другими. Важный момент в работе ивент-агентств — это конкретика сценария. Добросовестный сценарист пропишет все нюансы события, предложит на выбор несколько направлений и внимательно отнесется к пожеланиям заказчика. Зачастую уже в момент первой встречи можно судить об исходе — наблюдайте, как реагирует представитель ивент-агентства на ваши пожелания и предложения.

— Наверняка в вашей работе попадают клиенты, которые не вносят предложений, а ждут их только от вас. Как вы поступаете тогда?

— Клиенты бывают разные: есть те, кто приходит к нам с огромным количеством самых разных идей, есть и те, кто приходит без каких-либо вообще. На самом деле это не всегда важно. Главное, чтобы заказчик знал цель и задачи мероприятия — тогда работа будет эффективной. Перед нами ставят цель — мы предлагаем



пути ее достижения, обсуждаем возможные варианты и так далее. У каждой компании есть своя профессиональная и корпоративная специфика, а у сотрудников — предпочтения и интересы. Таким образом, корпоративное мероприятие следует рассматривать не только как развлечение, а прежде всего как эффективный инструмент внутрикорпоративных PR-задач. Каждый праздник — отдельная история и уникальное событие, и поэтому к выполнению каждого задания мы подходим творчески.

— Можно чуть подробнее о ваших методах и подходах?

— К каждому проекту мы подходим индивидуально, конкретно ставим перед собой цели и задачи, продумываем все до деталей и полностью контролируем каждый этап. Мы переживаем важные события в жизни наших клиентов как свои собственные, радуемся вместе с ними, волнуемся, чувствуем всю ответственность момента. Это вдохновляет нас на новые идеи, что в совокупности с нашим опытом и профессионализмом приводит к совершенному результату.



Головной офис:
ул. Революционная, 70, литер 3, офис 317.
Телефон/факс: (846) 990-55-20, 302-21-21
www.arlekino-samara.ru

Отправляйте ваши заявки и вопросы по адресу: arlekino.art@mail.ru

ТЕРРОРИСТОВ ВЗЯЛИ В «КОЛЬЦО»

«Приволжскнефтепровод» готов к чрезвычайным ситуациям



ИГОРЬ МИЛЮТИН,
замначальника полиции по охране общественного отдела МВД России по Бавлинскому району

Самарское подразделение АК «Транснефть» «Приволжские магистральные нефтепроводы» провело боевые учения по устранению угрозы террористического акта. В них принял участие личный состав линейной производственно-диспетчерской станции (ЛПДС) «Бавлы» и сотрудники силовых органов. Учения продемонстрировали готовность сил безопасности к возникновению экстремальных ситуаций, что очень важно для стабильной и бесперебойной работы резервуарного парка «Транснефти».

Роль трубопроводного транспорта в системе нефтяной отрасли промышленности чрезвычайно высока. Магистральные нефтепроводы, обеспечивая энергетическую безопасность страны, позволяют разгрузить другие

виды транспорта для перевозок важных грузов. Трубопроводный транспорт нефти имеет ряд исключительных преимуществ по сравнению с водным и железнодорожным: всепогодность, максимальная дальность транспортировки, ритмичность работы поставщиков и потребителей, наименьшие потери нефти, наибольшая автоматизация технологических процессов. Однако, как и все виды транспорта, трубопроводный остается одним из самых опасных и уязвимых для совершения на нем террористических актов. Поэтому нефтяники уделяют особое внимание подготовке своих сил к недопущению и предотвращению таких посягательств. Насколько готовы нефтяники к таким ситуациям, стало понятно по результатам учений, которые прошли в марте этого года в зоне ответственности ЛДПС «Бавлы» ОАО «Приволжскнефтепровод». ЛПДС «Бавлы» входит в состав Бугурусланского районного нефтепроводного управления (РНУ). Основными задачами ЛПДС является

прием нефти и перекачка ее из резервуаров в магистральный нефтепровод. Бугурусланское РНУ — самая восточная часть Приволжских магистральных нефтепроводов. Нефтяной поток из Западной Сибири, нефть Оренбуржья, Татарстана и Самарской области впадают в стальные русла системы ОАО «Приволжскнефтепровод» и движутся далее на Самару, на запад и юг России. Первыми звеньями в этой технологической цепи являются объекты Бугурусланского РНУ. Важность объектов ЛПДС «Бавлы» переоценить сложно, и именно «Бавлы» были выбраны в качестве площадки для учений. Серьезность их говорит сама за себя: к учениям привлекались силы и личный состав самой ЛПДС, а также сотрудники МВД и ФСБ. В качестве сценария учений была выбрана террористическая атака, захват заложников и подрыв.

Рабочий день сотрудников ЛПДС начался, как обычно: после утреннего совещания все разошлись по своим местам. К проходной подъехал автобус с надписью «Вахта», который мало чем отличался от обычной «вертушки», ежедневно доставляющей сотрудников на работу. Однако с появлением этого автобуса и начались учения. Дежурный по территории осмотрел транспортное средство с помощью спецтехники и обнаружил в нем сверток, внешне напоминающий взрывное устройство. Уже через несколько минут по тревоге были подняты все силы безопасности ЛПДС: объекты опечатаны, включена тревога, а персонал эвакуирован в максимально короткое время. Через короткий отрезок времени территорию ЛПДС заполнили службы различных подразделений: наряды полиции, УУП, СГО, экипажи вневедомственной охраны и ГИБДД, пожарные, медицинская служба, МЧС и др. В ходе работы кинологов действительно была обнаружена взрывчатка, для обезвреживания которой была вызвана саперная группа. Как оказалось позже, сверток, найденный при осмотре автобуса, оказался макетом и отвлекающим маневром. Пока события разворачивались у автобуса, в другом районе ЛДПС появилась группа вооруженных людей, которая хотела незаметно проникнуть на территорию станции. Своевременное подключение сотрудников полиции помогло предотвратить данную акцию: в результате переговоров двое терро-



ристов сдались, третий же был задержан при попытке бегства.

Уже после учений перед силовыми структурами и личным составом ЛПДС «Бавлы» выступил заместитель начальника полиции по охране общественного порядка Игорь Милютин. Он пояснил, что для предотвращения террористического нападения был реализован оперативный план «Кольцо», применяющийся при угрозе террористического акта. Как подчеркнул сотрудник полиции, сегодня такая ситуация может возникнуть в любой момент, поэтому очень важно, чтобы все силы были готовы. «Ежедневно перед сотрудниками внутренних дел ставятся задачи по обеспечению безопасности объектов нефтепроводного транспорта, ведется проверка их готовности. Помимо учений, группы проводят самостоятельные занятия, на которых отрабатывается слаженность действий, умение и готовность. Проводится ряд скрытых работ различных подразделений согласно плану. Полученные навыки, надеюсь, нам не пригодятся в нашей повседневной работе, но оттачивать мастерство мы обязаны. Подобные учения станут теперь для нас традиционными. Действия личного состава считаю грамотными, но они будут детально разобраны

и оценены. В целом операция «Кольцо» проведена удачно на оценку «удовлетворительно», — заявил Милютин.

«На данных учениях было отработано обнаружение взрывного устройства, прикрепленного к вахтовому автобусу, и предотвращение прорыва преступной группы на территорию ЛПДС с целью захвата заложников и подрыва резервуарного парка. Такие учения мы проводим раз в год для проверки готовности личного состава

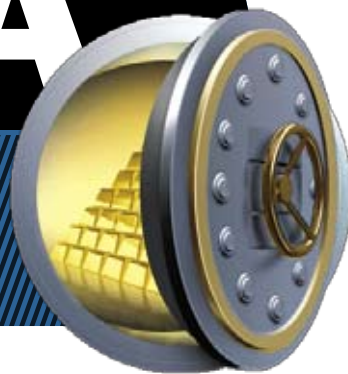
и его взаимодействия с территориальными органами внутренних дел, ФСБ, МЧС и другими службами согласно плану. Для предприятия данные учения играют ключевую роль прежде всего в обеспечении безопасности как сотрудников, так и самого резервуарного парка. Учение проведено успешно, а все недостатки будут учтены в дальнейшей работе», — заявил начальник ЛПДС «Бавлы» Ильшат Газизов.

Алёна Ткач



РАЗВЕДКА

Прошедший год подвел многих банкиров к критической черте показателя Н 1, а это значит, что к решению проблем текущих прибавится еще одна - найти деньги на увеличение собственного капитала



Банкинг

ПУСТО И ГУСТО

«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ РЕЙТИНГИ И ПОДВОДИТ ИТОГИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ БАНКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ. ЧЕМ БОГАТЫ, А ЧЕМУ НЕ РАДЫ БАНКИРЫ РЕГИОНА?

ЗА ПОРОГОМ

Оценивая некоторые показатели эффективности кредитных организаций Самарской области за 2012 год, следует отметить, что в целом для банковского рынка прошлый год, кажется, был неплох. Банки и зарабатывали больше, и демонстрировали рост.

Федеральный контекст выглядит также оптимистичным. По данным ЦБ РФ, российские банки в целом за 2012 год увеличили объем кредитов, выданных нефинансовым организациям, на 12,7% (26% в 2011 году), а объем кредитов физическим лицам увеличился на 39,3% (35,9% в 2011 году). В целом активы банковского сектора за 2012 год увеличились на 18,9%. Прирост вкладов населения в российских банках за 2012 год составил 19,9%. При этом чистая прибыль российских банков по итогам 2012 года превысила 1 трлн рублей, а это на 18% больше, чем в 2011 году.

Но что же произошло в Самарской области с банками на самом деле?

После случившихся в прошлом году потерь в составе самарских банков цифры для сравнения несколько «поплыли», потому эти события стоит помнить при проведении сравнения в динамике прошлых лет. На первый взгляд вроде все совсем неплохо. Валовый прирост активов за 2012 год для всех банков Самарской области составил больше среднего по отрасли: примерно 20,8%. Но существенную часть этого прироста показало всего два банка, без них – прирост 13,8%, это наглядно демонстрирует рейтинг рабочих акти-

вов (Assets). В целом медиана по банкам — 15,01%, а если рассматривать по группам, то для крупных банков медиана – 14,13% и 15,88% для остальных. За 2011 ситуация была чуть-чуть хуже (14,25%, 16,03% и 10,75% соответственно). Если посмотреть показатель заработанных денег после налогообложения и с учетом инфляции — EVA (таблица «Самые прибыльные»), который любят анализировать западные аналитики, то для группы крупных банков ситуация несколько улучшилась по сравнению с 2011 годом. Хотя очевидно, что неоднородность этого показателя (особенно если говорить об исторической перспективе) по некоторым банкам говорит сама за себя. Если смотреть в целом по самарским банкам, то среднее значение – небольшие, но убытки.

С другой стороны, «головная боль» Центрального банка, «пузырь» в розничном кредитовании точно сегодня не грозит большинству самарских банков. Хотя за 2012 год доля кредитов физлицам в рабочих активах и выросла, назвать самарские банки «розничными» вряд ли кто решится в полной мере. В среднем эта доля — 11,6% от рабочих активов для крупных

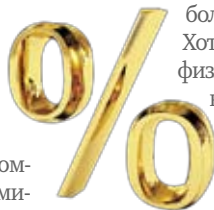
банков. В 2011 году в той же группе банков она была 8%. Рост не велик.

В то же время доля кредитов, выданных юрлицам, сократилась. В активах в 2012 году объем составил 51,5% вместо 57,6% годом ранее. Тут все согласно общероссийским тенденциям: как считают в ЦБ, на замедление темпов корпоративного кредитования повлияло и определенное замедление темпов роста российской экономики. Понятно, что нужно делать поправку на поведение валового регионального продукта в Самарской области.

Итак, все не очень хорошо, но все же лучше, чем в прошлом году. Что за странная формула? Попробуем разобраться.

КРУПНЫЕ И МЕЛКИЕ

Как уже отмечало «Дело» в своих рейтингах эффективности самарских банков год назад (см. номер «Дела» от 20.02.2012 г.), идет вялое восстановление крупных самарских банков (по средним показателям отдачи на акционерный капитал – ROEA). Для них 2012 год оказался более удачным – опять наметился рост (см. рейтинг «Самые доходные капиталы»). Похоже, те, кто предрекал



ВСЕ НЕ ОЧЕНЬ ХОРОШО,
НО **ВСЕ ЖЕ ЛУЧШЕ**,
ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ

ВЯЛОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПРОШЛЫХ ЛЕТ ПРОДОЛЖИЛОСЬ В БАНКОВСКОМ СЕГМЕНТЕ ЧУТЬ БОЛЕЕ ЖИВО В 2012 ГОДУ



КАК МЫ СЧИТАЛИ

В рейтинговом исследовании «Дела» рассматривались все банки, зарегистрированные на территории Самарской области. Данные для исследования получены из официальных отчетов, опубликованных на сайте Банка России (cbr.ru). Все показатели рассчитывались по году и поквартально, если этого требует методика расчета критерия. Рейтингование велось по 2 группам банков, в зависимости от размеров их валюты баланса. В первую группу попали банки с показателем более 10 млрд рублей – крупные банки. Во вторую группу – все банки с меньшим значением критерия.

Значение наименований и сокращений
Assets – рабочие активы.

EAssets – средние рабочие активы.

Медиана – возможное значение признака, которое делит ранжированный вариационный ряд выборки на две равные части: 50% «нижних» единиц ряда данных будут иметь значение признака не больше, чем медиана, а «верхние» 50% – значения признака не меньше, чем медиана.

Самые прибыльные

Экономическая добавленная стоимость EVA (Economic Value Added). Показатель характеризует, насколько рентабельным является бизнес с позиции собственников предприятия, представляет собой прибыль предприятия от обычной деятельности за вычетом налогов, уменьшенную на величину платы

за весь инвестированный в предприятие капитал.

Самые доходные активы

Рентабельность активов ROAA (Return on Average Assets) показывает, сколько заработал за год один рубль активов банка.

Самые доходные капиталы

Эффективность с точки зрения собственников. Рентабельность капитала ROAE (Return on Average Equity) показывает, сколько заработал за год один рубль акционерного капитала.

Самые профессиональные

Эффективность менеджмента организации с точки зрения управления ее издержками (коэффициент эффективности ER (Efficiency Ratio)) показывает, какой процент заработанных доходов банка тратится им на свое содержание. Рассчитывается путем деления расходов, связанных с обеспечением деятельности кредитной организации и прочих расходов, на совокупный валовой доход за минусом доходов от восстановления резервов по ссудам.

Самые беспроblemные

Отношение просроченной задолженности к средним рабочим активам NPA/EAssets показывает, какая часть текущих рабочих активов оценивается банком как проблемная.

Самые работоспособные активы

Часть банковского актива, на которой банк зарабатывает для себя деньги. Рассчитывается отношение общих активов банков к работающим активам.

Самые маржинальные

Чистая процентная маржа NIM (Net Interest

Margin). Рассчитывается как отношение чистого процентного дохода банка к средней сумме его работающих активов.

Самые «предусмотрительные»

Оценивается рискованность прошлой и текущей кредитной политики. Отношение сформированных резервов к средним рабочим активам reserve/EAssets (Average Earning Assets) показывает, какая часть рабочих активов может стать проблемной по оценке банка.

Самые «осторожные»

Отношение сформированных резервов к просроченной задолженности reserve/NPA показывает, сколько создано резервов для покрытия текущих убытков от проблемных ссуд.

Норматив Н1

Демонстрирует достаточность собственных средств у банка. Минимально допустимое числовое значение норматива Н1 установлено в размере 10%.

Самые экономичные

Отношение показателя EVA к сумме транзакционных издержек (EVA/TC). Показатель характеризует, насколько эффективно выстроена система управления компанией с точки зрения собственника, представляет собой величину заработанной чистой прибыли предприятия (EVA) за один рубль понесенных транзакционных издержек.

Показатели являются стандартными агрегированными показателями эффективности работы организаций, наиболее часто используемыми в финансовом секторе как в Европе, так и в США.

еще в 2009 году «вялый» L-образный выход из кризиса, были правы. Для средних и мелких банков падение показателя отдачи от каждого рубля вложений акционеров в 2012 году в среднем продолжилось.

Как одной, так и другой группе банков докризисные показатели по прибыли пока даже не снятся. Стоит проанализировать, что происходит с рыночной конъюнктурой для этих двух групп банков.

Медиана показателя чистой процентной маржи (см. таблицу «Самые маржинальные») для крупных банков подросла за 2012 год в среднем на 0,42%, для средних банков почти не поменялась. Потому разница по этому показателю между крупными и остальными банками несколько сократилась и составила 1,77%.

Все же чудное это дело — анализировать статистику. Вроде и рынок для всех

один, и клиенты, но почему-то «бросает» показатель чистой процентной доходности от банка к банку, а для некоторых кредитных учреждений так еще и год от года.

Почему марже уделяется такое внимание? Ответ простой: процентная маржа формирует большую часть маржи у самарских банков. Стоит отметить, что для почти всех крупных банков доля процентной маржи в удельной марже год от года только растет, а для мелких банков – наоборот, падает. Поэтому небольшой рост процентного спреда (разницы между тем, под какой процент банк занимает деньги, и тем, под какой процент он их дает в долг) и рост его доли в доходах положительно сказался для крупных банков в их показателях ROEA. На увеличение ROEA также отразилось среднее увеличение доли рабочих активов для крупных банков. Доля активов, на которых банк зарабатывает для себя деньги — доля рабочих активов (см. рейтинг «Самые доходные капиталы»). Для крупных банков медиана по этому показателю за 2012 год даже выросла (на 1,05%), для средних банков — еще больше – на 4,88%. Но почему-то это не привело к увеличению прибыли средних банков и к росту их ROEA. Почему?

ВИДИМО-НЕВИДИМО

Казалось бы, все вполне благобно и понятно. Процентные доходы крупных банков ра-

Assets					
Банк	2010 год (тыс. руб.)	2011 год (тыс. руб.)	Изменения 2011/2010 (%)	2012 год (тыс. руб.)	Изменения 2012/2011 (%)
крупные банки					
ОАО «Первобанк»	62 974 304	35 280 226	-43,98	50 756 428	43,9
ЗАО «КБ «Газбанк»	43 482 969	24 401 780	-43,88	29 857 066	22,4
ОАО «АВБ»	27 516 531	19 244 176	-30,06	27 134 893	41,0
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	18 061 806	16 316 322	-9,66	22 113 527	35,5
ОАО «КБ «Солидарность»	23 097 538	18 415 912	-20,27	21 885 686	18,8
ЗАО «АКБ «ТХБ»	16 518 324	9 658 044	-41,53	14 300 468	48,1
ОАО «АктивКапитал Банк»	4 062 806	4 700 727	15,70	12 821 085	172,7
средние и мелкие банки					
ОАО «МВКБРР»	7 431 367	6 709 394	-9,72	7 877 054	17,4
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	6 239 915	5 355 068	-14,18	6 937 425	29,5
ООО «ВСБ»	2 677 701	3 057 433	14,18	5 737 187	87,6
ОАО «Банк «Приоритет»	4 075 040	3 207 490	-21,29	3 841 759	19,8
ЗАО «АКБ «Земский банк»	2 498 090	2 321 380	-7,07	3 301 205	42,2
ООО «Эл банк»				3 012 328	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	9 978 829	6 987 064	-29,98	2 898 654	-58,5
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	902 742	1 018 665	12,84	1 685 981	65,5
ООО «Ипозембанк»	465 832	271 244	-41,77	621 747	129,2
ЗАО «НИБ»	713 533	397 762	-44,25	402 158	1,1



ВБРР

ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР
ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»



вторское исполнение



ВТБ24

Private Banking

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

Телефонная линия Private Banking:

+7 (495) 642-88-88 (г. Москва)

+7 (812) 777-88-81 (г. Санкт-Петербург)

+7 (343) 222-24-24 (г. Екатеринбург)

+7 (863) 204-24-24 (г. Ростов-на-Дону)

+7 (861) 267-24-94 (г. Краснодар)

+7 (843) 567-24-24 (г. Казань)

+7 (846) 979-24-24 (г. Самара)

+7 (831) 233-24-24 (г. Нижний Новгород)

8 (800) 700-00-24

* По версии SPEAR'S Russia Wealth Management Awards в 2010
и 2011 г.г. Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество).
Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.

Private Banking — частное банковское обслуживание.

стут, и прибыль, соответственно, растет. Но нет. Стоит посмотреть на удельную маржу. Для информации, у средних банков она увеличилась (медиана на 0,63%), а у крупных банков в среднем сократилась на 0,38% (стоит заметить, что и в прошлом году она у них снизилась). Причина тому — прочая доходность. Непроцентные доходы, валюта, ценные бумаги, пресловутые «прочие операции» — все это потянуло у крупных банков удельную маржу вниз. Средним банкам удалось не только увеличить объемы своих активов (некоторым даже очень существенно), но и при этом сломить понижательный тренд по удельной марже. Все-таки в «странных» колебаниях таблицы «Самые маржинальные» есть что-то неестественное. А пока удельная маржа в среднем у крупных банков падает, а ROEA растет. В то же время у мелких банков все наоборот. Чтобы узнать, почему, посмотрим, насколько удачно был потрачен полученный доход банков.

Сначала проанализируем показатель эффективности ER (см. таблицу «Самые профессиональные»). По всей видимости, динамика затрат у крупных банков выглядит предпочтительнее. На каждый рубль доходов в среднем они стали тратить меньше на свое существование (примерно на 2,9%). У средних банков — явный относительный рост (в среднем на 3,79%) затрат на свое существование.

Понятно, что немногие (в абсолютном выражении четыре, а если оценивать критично, то в лучшем случае два банка) на самом деле стали в абсолютном выражении меньше тратить, просто увеличились валовые доходы. Давайте выделим из затрат на содержание все затраты, не связанные с качеством управления (амортизацию, расходы, связанные с содержанием (эксплуатацией) имущества и его выходом из строя, услуги связи, телекоммуникационных и информационных систем). Получим, по сути, только одни транзакционные издержки, которые непосредственно зависят от качества руководящего менеджмента. Они несколько снизились в среднем для обеих групп банков: для крупных банков медиана снизилась на 12%, а для средних — на 11%.

Но снижение это — «среднее по больнице». Так, если, например, анализировать суммарные величины, то мы увидим, что они выросли.

Проанализируем по более жесткому показателю эффективность управления. Посмотрим, какую величину EVA генерирует один рубль транзакционных затрат (см. таблицу «Самые экономные»). В среднем этот показатель увеличился для крупных банков до 0,4% (выйдя в символический плюс — 0,4 копейки чистой прибыли на рубль усилий менеджмента). Для средних он опять упал — до -1,5%.

Посмотрим на уровень риска кредитного портфеля и объемы создаваемых под него резервов (см. таблицы «Самые «осторожные», «Самые бесперебойные» и «Самые предусмотрительные»). Как и год назад, почти все банки (12 из 17) продолжили сокращать валовые показатели просроченной задолженности. А вот резервы нарастили 14 из 17 банков (причем основной прирост пришелся именно на крупные банки, ведь шесть из семи увеличили резервы, а у оставшихся двух уменьшение было скорее номинальным). Поэтому сокращение показателя медианы доли резервов в работающих активах (NPA/EAssets) характеризует увеличение как активов в целом, так и доли работающих активов. А потому все достаточно классически — просрочка слабо снижается. Это, скорее всего, старая, «кризисная» проблемная просрочка, а так как активы растут, то под будущие потери создаются резервы.

«Докризисные» иллюзии вроде как исчезли, и в 2012 году доля резервов в активах (см. «Самые «предусмотрительные» (Reserv/EAssets) была выше докризисных величин. Отношение резервов к текущей просрочке уже существенно в среднем превысило докризисные показатели (см. таблицу «Самые «осторожные» (Reserv/NPA)). Что, в общем-то, правильно: докризисные показатели явно не учитывали реальных размеров рисков в кредитных портфелях ни у одного самарского банка.

Ближайшее будущее покажет, насколько текущее соотношение рисков к созданным резервам адекватно. И правильно ли учитывается тот факт, что многие банки существенно нарастили активы, ко-

Самые прибыльные (чистая прибыль EVA)

Банк	2011 год (млн руб.)	2012 год (млн руб.)	медиана (млн руб.)
крупные банки			
ЗАО «АКБ «ТХБ»	93152	206 865	2 462
ОАО «КБ «Солидарность»	-204649	124 415	
ОАО «АктивКапитал Банк»	-23312	7 795	
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	10433	2 462	
ЗАО «КБ «Газбанк»	-15922	-36 050	
ОАО «Первобанк»	-143716	-72 481	
ОАО «АВБ»	710	-83 221	
средние и мелкие			
ООО «ВСБ»	13890	50 030	-3 237
ЗАО «АКБ «Земский банк»	25545	33 227	
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	14196	14 951	
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	8635	7 694	
ООО «Эл банк»		-2 042	
ОАО «МВКБРР»	4042	-4 433	
ООО «Иппозембанк»	3187	-8 677	
ОАО «Банк «Приоритет»	28611	-11 474	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	-137441	-14 774	
ЗАО «НИБ»	-8627	-16 106	

Самые доходные активы (ROAA)

Банк	2010 год	2011 год	2012 год	медиана, 2011 год
крупные банки				
ЗАО «АКБ «ТХБ»	0,68%	0,62%	2,19%	0,85%
ОАО «КБ «Солидарность»	-0,75%	0,27%	1,18%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	1,02%	0,34%	0,95%	
ЗАО «КБ «Газбанк»	0,68%	0,16%	0,85%	
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	0,90%	0,32%	0,84%	
ОАО «Первобанк»	0,55%	0,22%	0,64%	
ОАО «АВБ»	0,82%	0,24%	0,37%	
средние и мелкие банки				
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	2,71%	1,11%	1,98%	0,69%
ЗАО «АКБ «Земский банк»	2,02%	0,99%	1,81%	
ООО «ВСБ»	0,64%	0,27%	1,51%	
ЗАО «НИБ»	-1,74%	0,20%	0,86%	
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	0,48%	0,59%	0,70%	
ООО «Иппозембанк»	1,47%	0,91%	0,68%	
ООО «Эл банк»			0,47%	
ОАО «МВКБРР»	0,14%	-0,97%	0,46%	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	0,74%	0,35%	0,38%	
ОАО «Банк «Приоритет»	-0,28%	0,54%	0,16%	

Самые доходные капиталы (ROAE)

Банк	2010 год	2011 год	2012 год	медиана
крупные банки				
ЗАО «АКБ «ТХБ»	27,24%	50,05%	129,14%	12,77%
ОАО «КБ «Солидарность»	-19,83%	-19,99%	37,35%	
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	15,54%	12,09%	15,29%	
ЗАО «КБ «Газбанк»	8,30%	7,93%	12,77%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	10,62%	5,93%	11,00%	
ОАО «Первобанк»	5,24%	3,66%	8,85%	
ОАО «АВБ»	9,88%	3,07%	5,60%	
средние и мелкие банки				
ООО «ВСБ»	10,21%	13,83%	38,39%	7,91%
ЗАО «АКБ «Земский банк»	24,48%	24,60%	33,63%	
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	15,56%	19,23%	18,86%	
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	9,82%	17,12%	13,00%	
ОАО «МВКБРР»	3,10%	-19,83%	8,39%	
ООО «Эл банк»			7,43%	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	12,40%	-22,95%	3,76%	
ООО «Иппозембанк»	5,11%	10,99%	3,28%	
ОАО «Банк «Приоритет»	-4,51%	24,21%	3,00%	
ЗАО «НИБ»	-3,84%	2,45%	1,51%	

Самые профессиональные (ER)

Банк	2010 год	2011 год	2012 год	медиана
крупные банки				
ЗАО «АКБ «ТХБ»	17,21%	7,51%	2,15%	12,76%
ОАО «Первобанк»	12,66%	11,01%	4,88%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	12,99%	9,19%	7,67%	
ЗАО «КБ «Газбанк»	18,87%	15,66%	12,76%	
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	19,52%	16,25%	18,05%	
ОАО «КБ «Солидарность»	20,54%	21,11%	20,07%	
ОАО «АВБ»	24,50%	41,41%	28,97%	
средние и мелкие банки				
ОАО «Банк «Приоритет»	12,98%	16,56%	13,28%	31,09%
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	17,42%	17,16%	19,36%	
ООО «Волжский социальный банк»	24,89%	23,40%	24,32%	
ЗАО «АКБ «Земский банк»	23,68%	27,50%	27,84%	
ООО «Эл банк»			30,98%	
ООО «Ипозембанк»	53,71%	42,30%	31,20%	
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	20,80%	20,20%	35,76%	
ОАО «МВКБРР»	26,15%	25,33%	35,87%	
ЗАО «НИБ»	60,55%	52,18%	52,33%	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	28,53%	38,99%	261,78%	

Самые беспроблемные (NPA/Eassets)

Банк	2010 год	2011 год	2012 год	медиана
крупные банки				
ЗАО «АКБ «ТХБ»	1,16%	0,84%	0,57%	3,06%
ОАО «Первобанк»	5,74%	3,52%	2,44%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	1,19%	1,93%	2,97%	
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	3,90%	2,95%	3,06%	
ОАО «КБ «Солидарность»	4,75%	4,07%	3,84%	
ЗАО «КБ «Газбанк»	4,38%	4,04%	3,95%	
ОАО «АВБ»	4,85%	6,09%	4,85%	
средние и мелкие банки				
ЗАО «АКБ «Земский банк»	1,05%	0,81%	0,64%	2,77%
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	2,02%	1,67%	0,92%	
ОАО «МВКБРР»	1,38%	0,80%	1,51%	
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	3,42%	8,35%	1,86%	
ООО «Эл банк»			2,29%	
ООО «Ипозембанк»	13,62%	7,19%	3,25%	
ОАО «Банк «Приоритет»	0,69%	2,69%	3,99%	
ЗАО «НИБ»	2,63%	8,50%	14,97%	
ООО «ВСБ»	0,72%	0,39%	15,29%	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	15,14%	23,07%	21,27%	

Самые работоспособные активы

Банк	2010 год	2011 год	2012 год	медиана
крупные банки				
ОАО «Первобанк»	87,07%	86,96%	88,10%	83,85%
ЗАО «КБ «Газбанк»	80,19%	83,61%	86,47%	
ОАО «АВБ»	83,61%	82,80%	85,63%	
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	77,10%	77,19%	83,85%	
ОАО «КБ «Солидарность»	82,98%	82,69%	82,06%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	75,00%	72,81%	78,75%	
ЗАО «АКБ «ТХБ»	88,08%	90,00%	73,26%	
средние и мелкие банки				
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	80,01%	60,96%	82,33%	73,35%
ЗАО «АКБ «Земский банк»	69,09%	74,83%	78,18%	
ООО «Волжский социальный банк»	59,26%	57,36%	77,18%	
ООО «Эл банк»			77,03%	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	75,26%	75,28%	75,65%	
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	83,15%	78,62%	71,04%	
ОАО «МВКБРР»	68,41%	68,46%	64,41%	
ООО «Ипозембанк»	49,56%	47,63%	59,43%	
ОАО «Банк «Приоритет»	71,77%	68,65%	56,81%	
ЗАО «НИБ»	37,97%	44,17%	47,63%	

торые просто пока физически еще не успели выявить, кто из них будет просроченным. А продолжить такими же темпами наращивать объемы кредитного портфеля, разбавляя старые риски новыми, свежими кредитами без существенного изменения в акционерном капитале, уже вряд ли получится. Прошедший год подвел многих к критической черте, у многих близко ограничение (10-11%) по достаточности капитала (норматив Н1, см. таблицу «Самые дальновидные»).

Вернемся к поиску причин более низкого ROEA у мелких банков. Вот вторая причина: средние и мелкие банки перерасместили свои доходы в резервы. Ну или крупные банки недосоздали резервов. Следующий год покажет.

ВЯЛО, НО... БОДРЯЧКОМ

В целом основной вывод: вялое восстановление прошлых лет продолжилось в банковском сегменте чуть более живо в 2012 году. Очевидно, что за этим медленным и неустойчивым процессом стоят как минимум несколько причин. Это и общие проблемы российской экономики, связанные как с собственно национальной экономической моделью (или, точнее, ее отсутствием), так и с общемировыми и мировыми проблемами. Причем в этом окружении Самарская область не выглядит явным островком благополучия (достаточно просто посмотреть на качество дорог в Самаре после зимы).

Немаловажны в этой унылой обыденности и локальные проблемы в управлении конкретных самарских банков, которые ухудшают и так не лучшее, что им досталось в раскладе 2012 года.

Если обратиться к прошлым годам, становится видно, что качественного изменения в управлении кредитными учреждениями не

Менеджмент

БОРЬБА ЗА ЖИВУЧЕСТЬ

КРИЗИС ЗАСТАВИЛ БАНКИРОВ ПЕРЕСМОТРЕТЬ ПРЕЖНИЕ СТАНДАРТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Главный критерий эффективности — прибыль по итогам работы за год», — не сомневается Сергей Красильников, президент ОАО «КБ «Солидарность». «С точки зрения собственника предприятие должно приносить прибыль, и владельца мало интересует тот факт, что издержки растут», — соглашается с коллегой и.о. президента банка «НИБ» Валерий Трофимов. Какие еще характеристики управления важны для самарских банкиров?

Оценивая сегодня основные критерии качества работы банковского менеджмента, банкиры кроме прибыли обращают внимание на такие показатели, как рентабельность активов, капитала, общая рентабельность. «Средний показатель рентабельности российских банков в 2012 году был 5,2%. У нас в 2012 году — 3,5%. Это хорошо, но до среднего общероссийского еще надо расти», — признается Красильников.

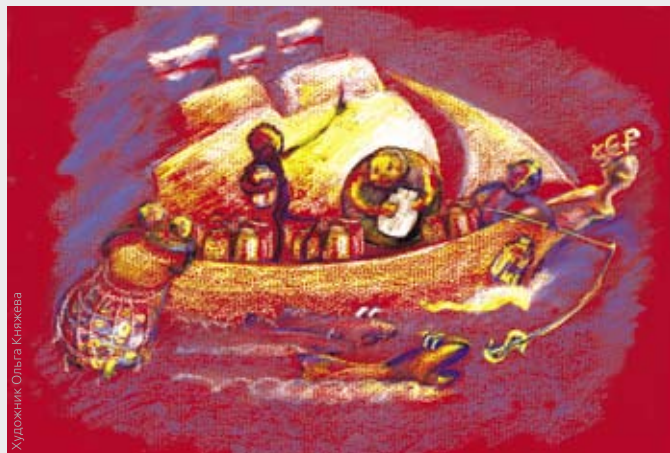
«У ФИА-банка неплохие позиции в таких рейтингах «Дела», как «Самые беспроблемные банки», «Самые «осторожные», «Самые работоспособные», — внимательно изучает свежие таблицы журнала главный бухгалтер ЗАО «ФИА-банк» Татьяна Рудаковская. — Да, недостаточно высокое место в рейтинге по показателям рентабельности активов и капитала, и над этим необходимо работать. Однако низкая норма прибыли может говорить не только о чрезмерных расходах банка, но и об осторожной и предусмотрительной кредитной политике, как в нашем случае. Этому нас научил банковский кризис».

Несмотря на то, что посткризисные годы прошли под знаком экономии, в банках постоянно растут расходы на собственное содержание. «Причина не только в инфляции, — признается Трофимов. — Расходов требуют новые направления деятельности. Не все из них доходны: зачастую ради одного высокодоходного продукта банк пред-

произошло. Средние показатели улучшились потому, что несколько из банков показали хоть какое-то движение (в основном экстенсивный рост активов) – какую-то пресловутую «дебютную идею». Правда, непонятно, что делать дальше: близко ограничение по Н1, и эта модель развития требует обновления. Предстоит либо вкладывать средства собственников в капитал, либо искать пути интенсивного роста. Последним пока никто из самарских банков, кажется, не увлеклся. Да и сомнения, высказываемые многими аналитиками насчет замедления экономики, никто пока не опроверг.

Из наиболее актуальных для отмеченных ранее тенденций стоит заметить несколько. Несомненно, происходит смена банками своего отношения к регулированию показателей «резервы/просрочка». Сложность ситуации, в которой оказались некоторые банки, в том, что на общую неопределенность в экономике (значит, и на размер заложенных будущих рисков в портфелях) накладывается смена модели некоторых банков, приведшая к росту активов. Будет ли достаточным изменение текущих резервов, анализируя только 101 форму, предсказать просто невозможно.

Серьезные сомнения вызывает качество финансового управления банков (что косвенно показывает анализ чуть более сложных агрегатных показателей вроде EVA). Зададимся вопросом: если бы в банках (например, на уровне управленческого учета или внутренней «серой» отчетности) менеджеры имели нормальную управленческую картину, то давали бы они на обозрение надзорным органам в обязательной отчетности такие «перепады» и «скачки», которые очевидны при сравнении за период или в группе? Если так, то получается, что банки во многом просто не готовы к любым резким изменениям на рынке – они их просто не успевают замечать.



лагает и малопопулярные, исключительно для удобства клиента. Тем не менее это требует затрат».

В числе основных показателей качества управления банкиры называют «работоспособность активов». «Нормальное значение в условиях стабильной работы – не ниже 80-85%, – уточняет Рудаковская. – В 2010-2011 годах удельный вес работающих активов в ФИА-банке был на уровне чуть выше 77%, но в 2012 году составил уже 83,5%». При оценке активов одним из актуальных показателей является доходность активов и качество ссуд. Хорошее качество ссуд предполагает долю просроченной задолженности на уровне не более 5%. «У нашего банка этот показатель составляет чуть больше 3%», – не без гордости сообщает Рудаковская.

Среди нефинансовых показателей в списке приоритетных – мотивация персонала. «Правильная мотивация, как показала практика нашей работы в 2012 году, существенно влияет на рост финансовых показателей», – соглашается Красильников. Другим актуальным направлением является внедрение системы риск-менеджмента, пионером освоения которой среди региональных банков стал КБ «Солидарность». «Мы первый региональный коммерческий банк, где такое подразделение появилось в виде самостоятельной структурной единицы», – уверяет Красильников.

Самые маржинальные (NIM)

Банк	2010 год	2011 год	2012 год	медиана
крупные банки				
ЗАО «АКБ «ТХБ»	6,38%	8,08%	8,75%	3,98%
ЗАО «КБ «Газбанк»	7,14%	6,48%	6,09%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	5,90%	6,29%	5,56%	
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	3,46%	4,48%	3,98%	
ОАО «КБ «Солидарность»	3,97%	3,28%	3,47%	
ОАО «АВБ»	1,63%	1,43%	3,33%	
ОАО «Первобанк»	2,94%	3,31%	3,18%	
средние и мелкие банки				
ЗАО «НИБ»	12,61%	13,77%	17,00%	5,74%
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	7,35%	7,85%	11,21%	
ОАО «Банк «Приоритет»	6,83%	7,88%	7,07%	
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	8,51%	7,81%	6,54%	
ООО «Ипозембанк»	3,49%	4,05%	6,38%	
ООО «ВСБ»	4,80%	3,84%	5,11%	
ЗАО «АКБ «Земский банк»	5,74%	5,75%	4,64%	
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	7,13%	5,47%	4,26%	
ООО «Эл банк»			3,90%	
ОАО «МВКБРР»	0,60%	1,04%	2,19%	

Самые «осторожные» (Reserv/NPA)

Банк	2010 год	2011 год	2012 год	медиана
крупные банки				
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	247,96%	294,94%	330,90%	-13419,49%
ЗАО «КБ «Газбанк»	162,81%	187,86%	263,47%	
ОАО «Первобанк»	157,71%	220,30%	254,54%	
ОАО «АВБ»	197,42%	203,38%	210,34%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	212,38%	140,26%	136,45%	
ОАО «КБ «Солидарность»	108,63%	122,72%	90,44%	
ЗАО «АКБ «ТХБ»	2593,81%	3773,71%	-6582,47%	
средние и мелкие банки				
ООО «Ипозембанк»	120,66%	169,35%	1230,37%	-944,27%
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	234,98%	335,91%	839,56%	
ЗАО «АКБ «Земский банк»	281,36%	405,96%	511,90%	
ОАО «Банк «Приоритет»	296,71%	189,17%	236,51%	
ООО «Эл банк»			199,92%	
ОАО «МВКБРР»	138,62%	368,58%	154,26%	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	94,53%	108,35%	135,55%	
ЗАО «НИБ»	101,81%	47,75%	84,03%	
ООО «ВСБ»	500,83%	915,63%	28,22%	
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	466,06%	255,07%	-363,03%	

Самые дальновидные (норматив Н1, %)

Банк	2011 год	2012 год	медиана	
крупные банки				
ЗАО «АКБ «ТХБ»	20,75%	16,21%	12,20%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	13,77%	14,24%		
ОАО «АВБ»	13,43%	12,41%		
ОАО «КБ «Солидарность»	14,99%	12,20%		
ЗАО «КБ «Газбанк»	14,60%	11,97%		
ОАО «Первобанк»	15,80%	11,80%		
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	11,45%	10,80%	13,36%	
средние и мелкие банки				
ЗАО «НИБ»	87,68%	66,71%		
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	47,28%	35,82%		
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	17,90%	15,11%		
ЗАО «АКБ «Земский банк»	13,43%	14,66%		
ОАО «Банк «Приоритет»	16,74%	12,05%		
ООО «Эл банк»	13,17	11,64%		
ОАО «МВКБРР»	н/д	11,50%		
ООО «ВСБ»	11,15%	10,51%		

Самые «предусмотрительные» (Reserv/EAssets)

Банк	2010 год	2011 год	2012 год	медиана
крупные банки				
ЗАО «АКБ «ТХБ»	30,15%	31,56%	40,62%	10,12%
ЗАО «КБ «Газбанк»	7,13%	7,59%	10,41%	
ОАО «АВБ»	9,57%	12,33%	10,21%	
ЗАО «КБ «ФИА-банк»	9,66%	8,70%	10,12%	
ОАО «Первобанк»	9,05%	7,76%	6,21%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	2,53%	2,71%	4,05%	
ОАО «КБ «Солидарность»	5,16%	5,00%	3,47%	
средние и мелкие банки				
ООО «Ипозембанк»	16,43%	12,18%	40,02%	8,58%
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	14,31%	25,00%	28,83%	
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	15,94%	21,30%	14,87%	
ЗАО «НИБ»	2,68%	4,06%	12,58%	
ОАО «Банк «Приоритет»	2,03%	5,08%	9,44%	
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	4,74%	5,62%	7,72%	
ООО «Эл банк»			4,59%	
ООО «ВСБ»	3,62%	3,60%	4,31%	
ЗАО «АКБ «Земский банк»	2,96%	3,29%	3,30%	
ОАО «МВКБРР»	1,92%	2,95%	2,33%	

А то, что с ними происходит, ставит руководство в тупик на долгое время, пока произошедшее не станет очевидно всем. Ну, впрочем, это и показали прошлые годы.

Интересно, что среди некоторых банков, участвующих в недавнем прошлом в сменах управленческих команд, прошедший год ознаменовался определенным ростом. Пускай пока это выглядит линейным наращиванием активов, но и это уже было достижение за прошедшие годы.

Что же дальше? Дальше, возможно, продолжится уверенный рост затрат на управление с параллельным «обесцениванием» результатов усилий на это управление. Ну, это как обычно. А вот что

Самые экономные (EVA/TC)

Банк	2011 год	2012 год	медиана
крупные банки			
ОАО «Первобанк»	-17,03	-7,77%	0,39%
ОАО «Автовазбанк»	0,05	-6,08%	
ЗАО КБ «Газбанк»	-2,21	-5,43%	
ЗАО КБ «ФИА-банк»	2,04	0,39%	
ОАО «АктивКапитал Банк»	-10,79	2,61%	
ОАО «КБ «Солидарность»	-39,44	21,97%	
ЗАО «АКБ «ТХБ»	35,54	231,32%	
средние и мелкие			
ЗАО «НИБ»	-48,73	-85,76%	-1,46%
ООО «Ипозембанк»	18,12	-43,16%	
ЗАО «КБ «Лада-Кредит»	-99,43	-15,80%	
ОАО «Банк «Приоритет»	20,78	-7,76%	
ООО «Эл банк»		-1,59%	
ОАО «МВКБРР»	1,68	-1,32%	
ОАО «КБ «Волга-Кредит»	6,62	6,78%	
ЗАО «АКБ «Банк РТС»	30,84	16,33%	
ЗАО «АКБ «Земский банк»	23,89	28,31%	
ООО «ВСБ»	9,44	29,33%	

более значимо, так это то, что впереди — даже если предположить, что 2013 год не будет годом существенного макроэкономического ухудшения — ограничения по Н1. Видимо, это приведет к необходимости новых инвестиций в банкинг со стороны собственников, которые — заметим особо — не видели реальной прибыли (по крайней мере официальной) уже давно. **D**

- Станислав Тульчинский*

*Автор — генеральный директор компании «b2b.Технология развития», специально для «Дела»

ПРОДАЮ

КВАРТИРЫ в 4-этажном доме

9 просека, 2 линия
от 60 до 180 кв. м

- все квартиры со свидетельством
- прямая продажа

922 52 50



Альфа-Банк в Самаре

15-летие: подарки и «Облака над Волгой»



В свой пятнадцатилетний юбилей этой весной оперофис «Самарский» Альфа-Банка получал и дарил подарки. Самым большим подарком для Альфа-Банка в Самаре стало здание нового офиса, расположенное по адресу Мичурина, 19в. «Это первый собственный офис в Самаре за годы работы банка, – говорит управляющий оперофисом «Самарский» Вячеслав Любинин. – Наши действующие и потенциальные клиенты уже оценили возможность быстро и удобно добраться в Альфа-Банк на Мичурина». Торжественно разрезал ленточку – символ открытия нового офиса – первый заместитель председателя совета директоров ОАО «Альфа-Банк» и экс-мэр Самары Олег Сысуев в ходе своего мартовского визита в родной город. «Альфа-Банк – это бриллиант Группы «Альфа». Он остается чемпионом в конкурентной борьбе, технологическим лидером. Это возможно благодаря тому, что в нашей команде лучшие, хорошо образованные и амбициозные специалисты», – подчеркнул в ходе мероприятия Олег Сысуев. Продолжая традицию меценатства, Альфа-Банк передал в дар Самарскому художественному музею полотно «Облака над Волгой» кисти известного самарского живописца Юрия Филиппова.



ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

ОАО «Самаранефтегаз» подвело итоги работы в I квартале 2013 г.

В I квартале 2013 г. ОАО «Самаранефтегаз» добыло более 2,65 млн тонн нефти, что на 12 тыс. тонн больше, чем за аналогичный период 2012 г. Добыча газа за первые три месяца составила 144,5 млн куб. м.

В рамках геолого-технических мероприятий (ГТМ) были проведены: ввод 13 новых скважин, зарезка боковых стволов, гидроразрыв пласта, перевод скважин на вышележащие горизонты, вывод скважин из бездействия, консервация. ГТМ проводились на 110 скважинах, что на 36 мероприятий больше запланированного. Предприятие в I квартале не вело разведочное бурение по причине накопленного опережения плана в предыдущем периоде. Проходка эксплуатационного бурения составила около 30 тыс. метров.

В результате аукционных торгов ОАО «Самаранефтегаз» получило право на пользование недрами Неприковского участка с целью геологического изучения, разведки и добычи углеводородного сырья. Прирост извлекаемых запасов и ресурсов нефти составил по категориям: АВС1 – 1,365 млн т, С2 – 2,457 млн т, С3 – 0,561 млн т, Д1 – 0,8 млн т.

Справка

ОАО «Самаранефтегаз», дочернее предприятие ОАО «НК «Роснефть», ведет разработку месторождений на территории Самарской и Оренбургской областей. Добыча нефти по итогам 2012 г. составила 10,775 млн т.



Реклама

Готовое решение для домашнего кино

Blu-ray плеер в подарок

В честь 90-летнего юбилея компания LOEWE ДЕЛАЕТ ПОДАРОК своим клиентам – плеер BluTech Vision 3D к каждому телевизору Connect ID DR+ со встроенным жестким диском и диагональю экрана 40, 46 и 55 дюймов*. Выберите один из 12 вариантов цветового оформления Вашего телевизора.

ВидеоЛюкс Салон Loewe
Самара, ул. Галактионовская, 152
Тел. +7 (846) 242 11 11

Made in
Germany
since 1923

* Акция проходит с 01 апреля по 01 июня 2013 года. Подробные условия акции читайте на сайте www.loewe.tv или уточняйте у официальных дилеров. Количество комплектов ограничено.

** Производство в Германии с 1923 года.

*** Настольная подставка не входит в комплект.

90
лет
Loewe

LOEWE.

Реклама

ГАРАНТИЯ ОТ БАНКА «ГЛОБЭКС»

Банковская гарантия увеличивает шансы на заключение выгодной сделки



На вопросы об особенностях и преимуществах такого банковского продукта, как гарантия, отвечает Андрей Якименко, директор Самарского регионального центра филиала «Поволжский» банка «ГЛОБЭКС»

менко, директор Самарского регионального центра филиала «Поволжский» банка «ГЛОБЭКС»

— Банковские гарантии на сегодня являются одним из приоритетных инструментов при взаимодействии между деловыми партнерами. С чем это связано?

— Сегодня наличие банковской гарантии зачастую является обязательным условием заключения контракта или участия в конкурсе, особенно если одна из сторон — государственная структура. В отношениях между частными компаниями гарантия надежного банка также увеличивает шансы как покупателя, так и поставщика заключить выгодную сделку. Получая банковскую гарантию, клиент не отвлекает средства из оборота для обеспечения надежности сделки, получения отсрочек платежа и более выгодных условий договора. К тому же затраты на получение гарантии существенно ниже стоимости заемных средств.

— Какие банки имеют право предоставлять свои гарантии клиентам?

— Вопрос в том, гарантии каких банков принимаются на рынке. Преимущества гарантии банка «ГЛОБЭКС» как банка с государственным участием определяются его надежностью и устойчивым финансовым положением, а также наличием высоких кредитных рейтингов от мировых рейтинговых агентств. Поэтому наши гарантии принимаются большинством хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации, а также за рубежом.

— Какие виды гарантий востребова-



ны клиентами?

— Мы предоставляем широкий спектр банковских гарантий, принятых в российской и международной практике. Среди них — гарантия возврата авансового платежа; гарантия исполнения обязательств по контракту; гарантия платежа и прочие виды гарантий, предусмотренные российским законодательством.

Часто требуются гарантии в пользу Федеральной таможенной службы, Федеральной налоговой службы — гарантии возврата НДС, уплаты акцизов. Ряду клиентов необходимы гарантии исполнения обязательств по использованию специальных марок — эти гарантии предоставляются, например, в «Росалкогольрегулирование». Востребованы также тендерные гарантии, в том числе в соответствии с Федеральным законом №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

— Требуется ли обеспечение для получения гарантии?

— По сути, это кредитная сделка, и она должна быть обеспечена. Рассматриваются различные виды обеспечения: залог движимого и недвижимого имущества,

производственного и торгового оборудования, недвижимости, ценных бумаг, товара в обороте; поручительства третьих лиц, права требования по договорам и контрактам.

— Решения по таким сделкам принимаются в Москве?

— По любым сделкам с лимитом риска до 400 млн рублей решение принимается в филиале, по суммам выше этого лимита и по сделкам с нестандартными условиями — в головном банке. Максимальный объем риска, который мы можем предоставить одному или группе заемщиков, — 6,5 млрд рублей.

— Куда обращаться за получением кредита или гарантии?

— В Самарский региональный центр банка «ГЛОБЭКС». По поводу гарантии лучше обратиться в банк на стадии подготовки договора. Специалисты банка проконсультируют как с точки зрения соответствия законодательству, так и с точки зрения соблюдения интересов партнеров по сделке. В работе с корпоративными клиентами, с малым и средним бизнесом мы придерживаемся индивидуального подхода, за каждым клиентом закреплен свой финансовый менеджер. «ГЛОБЭКС» как крупный федеральный банк готов предоставить корпоративным клиентам комплекс высокотехнологичных банковских продуктов, в том числе разнообразные кредитные продукты на развитие бизнеса.



ГЛОБЭКС
банк решений

ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК»
Лицензия ЦБ РФ №1942
www.globexbank.ru
Справки по тел. (8486) 2-707-144

ГОДЫ НЕПРЕРЫВНОГО РОСТА

Филиал НОМОС-БАНКа отчитался о результатах своей работы за 10 лет



С чего банк начинал и о чем может рассказать сегодня?

— Стоит начать с того, что за 10 лет кардинально изменилась ситуация в экономике страны. Соответственно, изменились условия работы, применяемые технологии, спрос со стороны клиентов. Мы фактически начали работу с нуля и уверенно прошли свой путь от небольшого филиала до одного из крупнейших подразделений в сети НОМОС-БАНКа и одного из самых больших филиалов федеральных банков в Самарской области. Сам НОМОС-БАНК за эти годы превратился во вторую частную банковскую группу России по размерам активов. На мой взгляд, секрет успеха заключается в том, что все эти годы банк постоянно развивается. Сейчас новый этап этого развития — интеграция НОМОС-БАНКа в структуру финансовой корпорации «Открытие», которая приобрела 19,9% акций и планирует консолидировать до 100% акций нашей организации. В результате сделки будет создана одна из крупнейших в России финансовых групп с активами более 1 трлн руб. и клиентской базой более 3 млн физических и более 140 тыс. юридических лиц. В число крупнейших акционеров корпорации входят Вадим Беляев, Борис Минц, Сергей Гордеев, Александр Мамут и структуры Александра Несиса. Председателем правления ФК «Открытие» является Рубен Аганбегян. Участие в Корпорации позволяет НОМОС-БАНКу предложить всем ключевым клиентским сегментам — корпоративным клиентам, малому бизнесу и физическим лицам — полный спектр банковских, инвестиционных, страховых и пенсионных решений.

— Как вы позиционируете себя на рынке?

— НОМОС-БАНК — универсальная банковская группа, мы предлагаем полный спектр услуг для физических и юридических лиц по конкурентным рыночным расценкам. Показательных, на мой взгляд,

В этом году свое 20-летие празднует один из крупнейших игроков банковского рынка — НОМОС-БАНК. Самарский филиал празднует собственный юбилей — 10 лет работы в регионе. За это время ему удалось добиться значительных успехов

и стать одним из крупнейших филиалов федеральных банков в Самарской области. О результатах работы журналу «Дело» рассказал управляющий самарским филиалом НОМОС-БАНКа Вячеслав Урванов.

— Какие результаты работы получены филиалом за 10 лет работы?

успехов мы достигли в работе с крупными предприятиями. На сегодня кредитный портфель в данном сегменте измеряется более чем в 7 млрд руб., а объем привлеченных средств — более чем в 2,5 млрд руб. В списке продуктов, которые мы предлагаем корпоративным клиентам, не только стандартные кредиты и депозиты, но и услуги, которые помогают развивать предприятиям свою внешнеэкономическую деятельность. Документарные операции помогают минимизировать расходы наших клиентов.

— Каких успехов банк добился в сфере розничного бизнеса?

— Специально для развития розничного сегмента на территории Самарской области мы открыли отделение на ул. Агибалова. Оно уже добилось больших успехов в продвижении ипотечных продуктов банка. В настоящее время состояние нашего ипотечного портфеля составляет около 636 млн руб. Программы предполагают получение ипотечного кредита на покупку вторичного жилья, коттеджей. По рознице кредитный портфель на сегодня составляет около 319 млн руб. По малому бизнесу портфель достиг 519 млн руб. Кредиты предоставляются клиентам на приобретение недвижимости, транспортных средств, оборудования, на оборотные средства. НОМОС-БАНК сотрудничает с Гарантийным фондом Самарской области.

В целом у нас разработана широкая линейка предложений, где каждый клиент может подобрать подходящие для него условия. В розничном кредитовании мы работаем по системе risk based pricing — чем больше заемщик готов рассказать о себе, тем ниже будет его ставка. Активным клиентам мы предлагаем пакетные предложения, которые позволяют значительно снизить расходы.

— Насколько остра кадровая проблема для банка? Какими мерами она решается?

— На мой взгляд, данная проблема актуальна для всех банков Самарской области, и наш филиал не является исключением. Если сотрудник достигает определенного профессионального роста и хочет претендовать на более высокий уровень заработной платы, он неизбежно сменит место работы. В этом случае нам приходится привлекать новых специалистов, специально для этого мы форми-

руем образ банка как привлекательного работодателя и предлагаем кандидатам достойные условия работы.

В целом могу сказать, что коллектив филиала давно сформирован, и у нас очень маленькая текучка кадров. Многие сотрудники работают в самарском НОМОС-БАНКе с момента его открытия.

— Какие сектора экономики интересуют филиал? Почему?

— У НОМОС-БАНКа нет приоритетных отраслей — работаем со всеми с учетом региональной специфики. Главное — подход предпринимателя к делу, умение вести бизнес, стабильное финансовое состояние, проработанность проекта, если мы говорим о проектном финансировании. Мы понимаем, что является «генератором» бизнеса в регионе и планируем расширять деятельность в стратегически важном для Самарской области сегменте машиностроения. Сейчас мы активно сотрудничаем с ОАО «АВТОВАЗ» и его компаниями-партнерами, например, с ЗАО «Самарская кабельная компания». Хорошие отношения выстроены с нефтяными компаниями, такими как холдинг «САНОПС». У филиала НОМОС-БАНКа накопился большой опыт работы с крупными оборонными предприятиями, и мы планируем также применять его.

— Одним из приоритетных направлений работы НОМОС-БАНКа в Самарском регионе стало обслуживание привилегированных клиентов. Что вы вкладываете в понятие Private Banking, какие услуги он подразумевает?

— Большинство клиентов уже привыкли к тому, что банки предлагают им VIP-банкинг. VIP-обслуживание предполагает индивидуальный подход к состоятельному клиенту. Private banking — более широкое понятие, включающее в себя решение любых вопросов клиента в финансовой сфере и за ее пределами. НОМОС-БАНК предлагает полный перечень услуг по управлению капиталом частных клиентов, которым доступны индивидуальные условия на комплекс банковских и инвестиционных продуктов. Это сочетание классических банковских традиций, финансовых технологий и широких возможностей в сфере Lifestyle. Менеджеры НОМОС-БАНКа работают по принципу «открытой архитектуры», выбирая наиболее эффективные финан-

совые инструменты отечественного и зарубежного рынка. С момента запуска этого бизнеса во II половине 2011 года в Самарском регионе мы увеличили свою клиентскую базу в три раза.

— Насколько перспективно развивать данное направление в Самарской области?

— Направление Private Banking в регионах, в частности в Самарской области, чрезвычайно перспективно. Многие федеральные игроки делают ставку на его развитие, и это правильно. Не всегда клиент в регионе имеет доступ к необходимым ему финансовым инструментам на российском и зарубежном рынке. Как правило, клиентами Private Banking востребованы не только простые банковские продукты, но и сложные, структурные. Хотя и в сегменте стандартных продуктов мы стремимся преуспеть, пополняя нашу линейку вкладов экзотическими валютами и детским счетами. Мы стараемся отличаться от других игроков своим подходом. Мы размещаем средства в различные инструменты, и наша конечная цель — построить долгосрочные и доверительные отношения с клиентами.

— Какие особенности самарского регионального рынка вы можете выделить? Каковы ваши цели работы на нем?

— Для Самарской области характера серьезная конкуренция со стороны региональных банков, однако, на мой взгляд, федеральный банк имеет более широкие возможности продуктового ряда и развития партнерских программ.

В целом же Самарская область продолжает оставаться крупным и перспективным регионом с высоким уровнем обеспеченности и финансовой грамотности населения. Значительное число самарских компаний представлено в других регионах, они выходят на федеральный уровень. Возрастает интеграция в мировую бизнес-среду — соответственно, появляется потребность в обслуживании на высоком уровне и бизнеса, и частного капитала. Все, что мы делаем — это ответ на современные тенденции, и, по отзывам клиентов и партнеров, мы движемся в правильном направлении. Синергия от этого сотрудничества позволяет им достигать своих целей, а нам — развиваться и быть успешными.

Зинаида Серебрякова



ПОД ЗАЩИТОЙ ВТБ24

Аккредитивы и гарантии —
надежная защита вашего бизнеса



Банковские гарантии и аккредитивы защищают компании малого бизнеса от невыполнения обязательств со стороны партнеров. Использование документарных операций позволяет быстрее развиваться и не отвлекать финансы из оборота. Как именно предприятия могут применять гарантии и аккредитивы, рассказывает вице-президент ВТБ24 Наталия Федорова.

— **Бизнес многих компаний зачастую связан с риском неисполнения договора со стороны партнера. Может ли банк обезопасить своих клиентов от подобных ситуаций?**

— Безусловно! Для этого эффективно используются аккредитивы и банковские гарантии. Нередко партнеры находятся на значительном расстоянии друг от друга, а иногда вообще в разных странах. У покупателя возникает риск потери оплаченной суммы, а у продавца — неполучения платежа за товар. В таких ситуациях документарные операции просто незаменимы.

— **Как работают банковские гарантии?**

— Банковская гарантия — это обязательство банка уплатить кредитору своего клиента обозначенную сумму после предоставления требования, соответствующего условиям гарантии. Поясню на примере. Покупатель договаривается со своим партнером, что его банк заплатит вместо него за поставленный товар, если он сам по какой-то причине не сможет этого сделать. Таким образом, при наступлении гарантийного случая банк гарантирует оплату в соответствии с принятым клиентом обязательством.

Отмечу отдельно: банковская гарантия — это не инструмент расчетов (в отличие от аккредитива), она имеет обеспечительный характер. То есть требовать осуществления платежа по гарантии можно только в том случае, если клиент банка нарушил свои обязательства.

— **На каких условиях предоставляются гарантии?**

— ВТБ24 может предоставить вам гарантии на любую сумму, стоимость гарантии для клиента составляет от 1% годовых и зависит от вида, срока, суммы и обеспечения.

— **В чем преимущества гарантий для клиентов ВТБ24?**

— ВТБ24 входит в международную Группу ВТБ и предлагает многолетний опыт проведения документарных и гарантийных операций с учетом мировых стандартов банковской практики. Для удобства наших клиентов на любом этапе заключения сделок с использованием гарантий ВТБ24 предлагает бесплатные консультации экспертов.

— **Вы рассказали об использовании банковских гарантий. А как работают аккредитивы?**

— Аккредитив — это обязательство банка произвести платежи в пользу получателя средств при предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива. Это наиболее предпочтительная форма расчетов для торговых предприятий. Мы особенно рекомендуем ее тем, кто работает с новым партнером, сомневается в кредитоспособности покупателя или надежности поставщика.



Узнайте подробности
по тел. 8 (800) 100-24-24
или на сайте www.vtb24.ru в разделе «Для вашего бизнеса».

г. Самара, ул. Молодогвардейская, 204, тел. (846) 269-67-94

ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России №1623. Реклама.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПОДХОД

Как СК «Портал» сохраняет лидерство на рынке элитного жилья

Благодаря устойчивой материальной базе и опыту СК «Портал» сохраняла стабильное положение в кризис, а также заработала репутацию серьезного делового партнера. Несмотря на неоднозначную ситуацию в отрасли, компания завершает текущие проекты и не собирается менять профиль. Генеральный директор СК «Портал» Игорь Михеев подвел итоги работы и рассказал о перспективах элитного строительства.

— Чего удалось добиться за почти 14 лет работы?

— Одна японская поговорка гласит: «Нельзя купить только три вещи: здоровье, настоящую верную дружбу и доброе имя». Мне кажется, это утверждение справедливо и для коммерческой структуры. СК «Портал» за время ее существования удалось сохранить эти три бесценные составляющие благополучия. Я хочу это особо подчеркнуть на фоне досужих разговоров, слухов о каких-то, по большей части выдуманных, проблемах компании. Нас всегда привлекали сложные с точки зрения архитектуры и инженерии объекты, так сказать, штучный товар. Их отличает индивидуальность проекта, использование новейших разработок в сфере инженерных коммуникаций, качество строительства и максимум современного комфорта.

Многолетний опыт строительства элитных объектов недвижимости говорит нам об особой важности комплексного подхода к проекту. Это касается как технических вопросов, таких как учёт возможностей местной инфраструктуры, так и вопросов комфорта, эстетики, экологии жизни.

— Как вы оцениваете сегодняшнее положение компании на рынке?

— После кризиса у многих строительных компаний возникли серьезные проблемы. Рынок недвижимости нещадно лихора-

дило довольно продолжительное время. Это затронуло и нас: снизились продажи и рентабельность, замедлились темпы строительства. Нам удалось переломить эту ситуацию, не снимая с себя никаких обязательств перед нашими клиентами. Сейчас мы завершаем несколько проектов предыдущих периодов, готовимся к реализации новых.

— Какие проекты «Портал» осуществляет сейчас?

— Мы вышли на финишную прямую по строительству одного из самых сложных, красивых, технологичных зданий города — «Портал-Билдинг» на улице Осипенко. Практически готов фасад дома, проведены все наружные коммуникации, заканчиваются внутренние работы. В мае мы приступим к благоустройству территории, а к осени планируем передачу квартир жильцам. «Портал-Билдинг» — уникальный для Самары жилой комплекс европейского уровня с просторными квартирами свободной планировки, двухэтажным подземным паркингом, роскошными коттеджами с бассейном на крыше дома.

В этом году мы также заканчиваем строительство второй секции мультитематического «Самара-Твинс» на пересечении Ленинской и Вилоновской. «Самара-Твинс» — представитель сегмента «бизнес+» в его классическом понимании. В апреле заканчиваем «коробку» дома. Уже начаты работы по фасаду здания, монтажу систем электротепловодоснабжения и канализации внутри здания. Монтируем наружное электроснабжение по постоянной схеме. Все остальные внешние коммуникации уже были подведены при строительстве первой очереди. Всё идет по плану, и объект будет сдан в 4 квартале 2013 года.

— Каковы задачи вашей компании на ближайшую перспективу?

— Несмотря на то, что в последнее время строительство объектов элит-класса становится менее рентабельным и более рискованным с точки зрения инвестиций, выходить в другие сегменты мы считаем



нецелесообразным. В этом году мы планируем продолжить строительство офисного центра на улице Осипенко, а в следующем — коттеджного поселка в Гранном, рассматриваем несколько других проектов.

— Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию, сложившуюся в области жилого строительства? Какие можете выделить тенденции развития, трудности?

— Сейчас во всех сегментах строительства наблюдается некий вакуум предложений застройщиков — старые проекты на завершающей стадии, новых проектов явно не хватает, чтобы удовлетворить покупательский спрос. Эта ситуация во многом спровоцирована послекризисным периодом. Однако нельзя во всем винить кризис. Пока отсутствует четкий механизм распределения площадок под застройку, завышена цена на аренду земли под строительство, не отрегулировано взаимодействие с государственными органами в вопросах расселения ветхого жилья, ситуация будет стагнировать. Акценты в застройке будут смещаться в сторону суперэконом-класса. Это логично, но лично мне не хотелось бы увидеть родной город наполненным лишь чудовищными коробками-муравейниками, лишенным красоты и изыска. Я считаю, что наша общая задача — сохранить прелесть Самары и способствовать гармоничному развитию городского пространства.

НАУКА РОЖДЕНИЯ

В Самаре обсудили вопросы развития акушерства и гинекологии



ВЛАДИМИР КАРНАУХ,
президент Медицинской
компании «ИДК»



В прошлом году в Самарской области родилось 39 тысяч детей, что почти на 6% больше, чем в 2011 году. Однако в регионе

остаются серьезные проблемы с уровнем рождаемости. Как можно изменить ситуацию? Какие действия уже предпринимаются для решения этой проблемы? Этим и другим вопросам была посвящена медицинская научно-практическая конференция «Инновации в акушерстве и гинекологии».

ВМЕСТЕ

Открытие этой масштабной конференции состоялось 22 марта. Она проходила с участием известных врачей-гинекологов, лекторов из Москвы, Уфы и других регионов Поволжья. Организовала это важное мероприятие Медицинская компания «ИДК» при поддержке областного министерства здравоохранения. Компания работает в регионе уже больше 20 лет и ежегодно помогает родиться сотням малышей. Она всегда находится на острие самого нового и эффективного в акушерстве и гинекологии, а проведение ежегодных медицинских конференций стало ее визитной карточкой.

«Конференция — это праздник новых знаний, встреча коллег, обмен новыми идеями. На пути к инновациям медики каждый день совершают тысячи шагов, бывают и глобальные прорывы. Одна из задач нашей конференции — попытаться распознать эти гениальные открытия», — говорит президент Медицинской компании «ИДК» Владимир Карнаух. В свое время он сам совершил несколько значимых прорывов в медицине: провел первую в Поволжье диагностическую лапароскопию («операцию без разреза», посредством прокола в брюшной стенке) пациентке с бесплодием, открыл первый в Поволжье центр репродуктологии. Об этих достижениях основателя компании «ИДК» Владимира Карнауха во вступительном слове

к конференции вспомнила доктор медицинских наук, профессор, заведующая кафедрой акушерства и гинекологии Института постдипломного образования (ИПО ГБОУ ВПО) Самарского государственного медицинского университета Наталья Спиридонова. «Эти успехи показывают, насколько «ИДК» серьезная компания, насколько давно и качественно она работает», — отметила Наталья Спиридонова. В этом году кафедре акушерства и гинекологии Института постдипломного образования СамГМУ исполнилось 30 лет, из них 20 лет она сотрудничает с Медицинской компанией «ИДК». «Если объединить наши юбилеи, то получится 50 лет совместной работы, направленной на решение одной общей задачи — повышения качества медицинской помощи для жителей Самарской области. Нашу конференцию мы решили приурочить также к этой приятной дате», — рассказал вице-президент по медицинской части, главный врач ЗАО «Медицинская компания «ИДК» Марат Тугушев.

Свои слова уважения и приветствия участникам конференции «Инновации в акушерстве и гинекологии» передал ректор СамГМУ, академик Геннадий Котельников. «В нашей области создан прецедент плотного сотрудничества науки и высшей школы медицины. Министр здравоохранения Самарской области Геннадий Гридасов и академик Геннадий Котельников одинаково трактуют стратегию развития здравоохранения, что снимает массу вопросов событийного характера для повышения доступности медицинской помощи жителям нашей области», — резюмировал директор ИПО, проректор по последипломному образованию и лечебной работе СамГМУ, заслуженный врач РФ Сергей Измалков.

ИННОВАЦИИ В ЖИЗНЬ

Состоявшееся мероприятие заслуживает внимания по нескольким причинам. Во-первых, эта конференция поднимает широкий круг проблем. В ходе двухдневного общения были освещены вопросы акушерского, амбулаторного наблюдения за беременными женщинами с целью обеспечения нормального процесса вынашивания и родов, вопросы профилактики таких забо-



леваний, как рак шейки матки, вопросы эндокринологической гинекологии. Во-вторых, эта конференция эксклюзивна географией своих слушателей. Она не ограничивается Поволжьем. «Мы не делаем конференцию для себя или про себя. Это событие, которое позволяет объединять силы науки и практики. Теория и практика — на службе женского здоровья», — объясняет Марат Тугушев. Он сам выступил в качестве докладчика и подчеркнул, что по итогам конференции будут сделаны обобщения, открытия, которые в дальнейшем будут способствовать развитию практической медицины. И это еще одна важная особенность этого мероприятия.

«После изучения те или иные современные методы лечения будут внедряться в жизнь. От этой конференции мы ожидаем введения новых систем для лечения пролапса (опущения женских половых органов) и недержания мочи. Нововведения будут применяться уже в этом году», — продолжил Тугушев. О практической пользе конференции говорили и другие ее участники.

Профессор отделения гинекологической эндокринологии ФГБУ «Научный центр акушерства, гинекологии и перинатологии им. академика В.И. Кулакова» Лариса Марченко призналась, что с удовольствием прилетела из Москвы послушать участников этой конференции. «У вас очень сильный регион, а клиника Владимира Карнауха известна далеко за пределами Самарской области как клиника, работающая на западном уровне», — рассказала Лариса Марченко. Такую оценку она объяснила тем, что «ИДК», на ее взгляд, оказывает медицинские услуги на высоком уровне, и это приближает качественную медицину к каждому жителю региона. Конференция дает не только общение с врачами, с ведущими сотрудниками Самарской области, но и представление об уровне оказания помощи в регионе.

У самарских врачей, которые приняли участие в конференции, в свою очередь, была возможность пообщаться с признанными корифеями акушерства и гинекологии. «Я не в первый раз посещаю конференции Медицинской компании «ИДК», и впечатления самые положительные. Мне приходилось участвовать в столичных мероприятиях подобного рода, и могу сказать, что конференции «ИДК» по качеству организации, уровню подготовки докладов несколько им не уступают», — отметила врач акушер-гинеколог Самарской городской больницы №7 Елена Николаева. Она также отметила высокую значимость



темы конференции. «К сожалению, проблемы акушерства и гинекологии очень актуальны сегодня, на прием по данным вопросам приходит много женщин, растет количество бесплодных пар», — констатирует врач. Кроме того, конференция «Инновации в акушерстве и гинекологии» была аккредитована в системе непрерывного медицинского развития, и каждый участник и докладчик по ее итогам получит сертификат конференции.

НОВЫЙ УРОВЕНЬ

За последние четыре года Медицинская компания «ИДК» серьезно обновила парк своего оборудования, а также расширила свои площади. Об этом «Делу» рассказал генеральный директор — заместитель президента ЗАО «Медицинская компания «ИДК» Владислав Шерстобоев. «Мы используем новое оборудование. В этом году планируем увеличить число своих площадей, расширив офис в Новокуйбышевске, а также открыв многопрофильную клинику на северо-востоке Самары, в направлении гипермаркета «МЕГА Самара», — поделился планами компании Владислав Шерстобоев.

ТОЛЬКО ЦИФРЫ

Каковы результаты работы «ИДК» по совершенствованию акушерства и гинекологии?

- Более **500 пациентов** ежедневно принимает Медицинская компания «ИДК»
- **35 148** стационарных и амбулаторных **операций** проведено компанией «ИДК»
- Более **3 млн** исследований выполнила диагностическая лаборатория «ИДК»

Источник — данные внутренней статистики ЗАО «Медицинская компания «ИДК»

Кроме того, 14 марта этого года произошло серьезное событие, которое имеет значение не только для компании «ИДК», но и для всего региона. «ИДК» вошла в состав федеральной группы компаний «Мать и дитя». На данный момент это самая крупная негосударственная медицинская группа в России, которая интенсивно работает в области акушерства и гинекологии. Сеть принадлежит Марку Курцеру. Пока подписан предварительный договор, но, по словам Владислава Шерстобоева, интеграционные процессы уже начались. «И у нас, и в ГК «Мать и дитя» существует своя корпоративная культура. Сейчас мы находимся на том пути, когда проговариваем все этапы интеграции, чтобы они взяли у нас все самое лучшее, а мы — у них, а вместе достигли синергии, которая и ожидается при слиянии», — заключил Шерстобоев. Он пообещал, что никаких серьезных изменений в политике работы с пациентами или с медицинской средой не ожидается.

Самым крупным совместным проектом уже объединившейся группы компаний станет строительство в Самаре современного медицинского центра площадью около 35-50 тыс. кв. м стоимостью около 100-200 млн долларов. Об этом на конференции сообщил президент Медицинской компании «ИДК» Владимир Карнаух. «Это будет клинический госпиталь с перинатальным медицинским центром, рассчитанный на 200 коек, хорошо управляемый, с современными отделениями: акушерским, педиатрическим, многопрофильным, лечебно-диагностическим комплексом, отделением оперативной гинекологии и службой скорой помощи», — заявил Владимир Карнаух. Сейчас подобные центры строятся в Уфе, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге.

Девелопмент

НА АБОРДАЖ

СЕРГЕЙ ВОЛКОВ МЕЧТАЕТ ВЗДЕРНУТЬ «ПИРАТСКИЙ» ФЛАГ НА МАЧТЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА. КАК БЫВШИЙ ВРАЧ ПРЕВРАТИЛСЯ В ОДНОГО ИЗ САМЫХ БОГАТЫХ ЛЮДЕЙ РЕГИОНА?

Перед беспрецедентным для Самары сооружением ТРК «Аврора», стиснутым двумя забитыми автомобилями дорогами, нависшим над трамвайным кольцом и поглотившим целую автостанцию, — обычная гигантская пробка. Остановиться негде, но водители бросают машины, где придется. Скоро транспортная артерия рядом с этой торговой машиной превратится в нескончаемый автомобильный затор. После ввода третьей очереди общая площадь «Авроры», как обещают ее владельцы, увеличится с 40 до 180 тысяч кв. м, и ТЦ по этому параметру станет, возможно, крупнейшим торговым центром в Самаре, если не в регионе вообще. При этом новых дорог рядом с ТРК не появится. Но владельца ООО «ТФ «Самара Меркурий» Сергея Волкова, которому принадлежит ТРК «Аврора», больше волнует другое. Если его смелые планы осуществятся, то в общем зачете подконтрольных ему торговых площадей он окажется ближе других к «королю» коммерческой недвижимости региона, президенту ГК «Виктор и Ко» Виктору Суркову («Мега-комплекс на Московском», «МегаСити», «Космопорт» и строящийся «Амбар»). Всего в руках Волкова, учитывая ТРК «Аврора» и его небольшие ТЦ, будет сконцентрировано более 110 тысяч коммерческих площадей, которые могут приносить не менее 2,3 млрд рублей потенциального дохода в год. Еще около миллиарда, по оценкам участников рынка, может составлять оборот близкой Волкову сети супермаркетов «Меркурий-продукт». Выдержит ли «флотилия» Волкова натиск других, еще более дерзких «пиратов» региона?

БУТЫЛКИ НЕ ПРИНИМАЕМ

Своим коммерческим успехом Сергей Волков во многом обязан своей семье,

относившейся к той части советской хозяйственной номенклатуры, которая спокойно прошла все сложные повороты перестройки. Отец Сергея, Олег Михайлович, трудился одним из ведущих инспекторов в системе поволжского авиапрома. Главную скрипку в семье играла мать Галина Анатольевна, работавшая во времена СССР главным врачом санатория-профилактория «Гвоздика». Она была знакома со многими VIP-персонами советской Самары. Именно Волкову считает основным переговорщиком от лица бизнеса Волковых руководитель Фонда социальных исследований Людмила Нурдинова.

Сергей Волков окончил Куйбышевский медицинский институт и, возможно, мог бы стать хорошим терапевтом, но в конце 80-х годов после ординатуры несостоявшийся советский интеллигент занялся продажей аудиокассет, и так и остался в торговле.

Торговый хаос в Самаре в начале 1990-х годов был вполне типичен для России тех лет. Рядовые граждане торговали на улицах водкой, тушенкой и сигаретами, полученными по талонам, и только единицы думали о перспективе: постоянных поставщиках, работе с покупателями, выгодных торговых точках...

Транзитная автостанция «Аврора», от которой ежедневно автобусы доставляли тысячи горожан на ЗИМ, 4 ГПЗ, авто- и ж/д вокзалы, в вузы и техникумы города, всегда считалась одним из самых проходных мест в городе, обеспечивавшим, как бы сейчас сказали, «устойчивый плотный трафик». Здесь, рядом со станцией, в 1991 году рядом с лестницей, ведущей к трамвайной остановке, и появился небольшой металлический киоск Волкова. В нем тор-

говали аудиокассетами с популярными в то время «Ласковым маем» и прочими Depeche Mode. Ларек, как говорят, переуступил Волкову будущий газетный магнат Владислав Маршанский — в Самаре у него была своя студия, которая тиражировала записи в промышленных масштабах, а когда в 1992 году у него в гору резко пошел другой, более серьезный бизнес, Маршанский, а точнее, некий близкий ему господин Новиков, продал киоск на Авроре Сергею Волкову. Волков назначил продавцом на Аврору своего институтского друга, терапевта Михаила Дубасова, а за собой оставил «стратегические» вопросы.

Вскоре почти под бой курантов, возмещающих наступление 1992 года, Волковы создали торговую компанию «Меркурий-7» (сведений о ее официальных владельцах в 90-х нет, но в 2000-х ее учредителями были близкие Волкову Дмитрий и Ирина Прокаевы). Кроме ларька на Авроре, «Меркурий-7» включил в себя другие продуктовые киоски: на пл. Революции, ул. Агibalова, ул. Коммунистической, Металлурге. Как вспоминают некоторые близкие Волкову источники, «Меркурию-7» решил передать на реализацию в Самаре всю продуктовую линейку своей компании Дмитрий Декман, известный как руководитель НКО «Конверсобооронпром фонд», отсидевший еще при Советах за спекуляцию плавками на рынке «Энергетик». К тому времени Декман считался федеральным оператором: он гнал в Россию составы сигарет и продуктов без таможенных сборов, располагая аргументами в виде близости к спорту и РПЦ. Именно импортные продукты от Декмана позволили Волкову обойти конкурентов на старте. Сеть Волковых

ВЛАДЕЛЬЦЫ «АВРОРЫ» ПЛАНИРУЮТ **УВЕЛИЧИТЬ ЕЕ ПЛОЩАДЬ** С 40 ДО 180 ТЫСЯЧ КВ. М



была в разы меньше аналогичной уличной торговой сети Соколова, связанного с «Политбюро» (объединение криминальных авторитетов в Самаре), но считалась более надежной. К тому же товары в рознице «Меркурия» были часто дешевле, чем у конкурентов. В 1993 году у «Меркурия» появилось и другое преимущество – недорогая водка под брендом Berliner Baren («Белый Медведь»). «В «Меркурии» всегда шла бойкая торговля. Там всегда были ниже цены — на 30-50 копеек, но ниже. Быстро закрепилась слава, что там покупать дешево», — вспоминает соучредитель самарской торговой сети «Главпродукт» Александр Литвинский.

Эпизодически о низких ценах «Меркурия-7» писала местная периодика, а еще вагоны метро были обклеены рекламой батончиков «Кларк» — империя Волкова не успевала распродавать его товарные запасы (взяты весной 1996 года

для анализа Самарским центром стандартизации и метрологии образцы этих шоколадок показали, что они произведены еще в октябре 1993 года).

М И Ж

Торговля Волкова разрасталась. Одновременно предприниматель выстраивал деловые отношения с представителями старой торговой номенклатуры города, такими как Сергей Горбунков и ныне осевший в Москве Сергей Алтаев. «Старики» вели торговые операции через третьих лиц, предпочитая не светиться перед набирающим вес криминалом. Сам Волков против подобной практики не возражал и вместе с ветеранами начинал работать с прибалтийскими консервами. Позже, по легенде, кто-то из этой когорты обратил его внимание на площадки, занимаемые общественными туалетами на улицах Авроры

и Спортивной, которые Волкову удалось использовать в других, не менее важных интересах. Но обо всем по порядку.

Начав с ларьков, Волков постепенно переходил к оборудованным отделам и магазинам. Так, киоск на Авроре ушел под коптерку директора, зато рядом с ним поставили металлический терминал под склад (однажды он сгорел), а еще дальше вырос металлический магазин, где работали несколько продавцов. Тогда же появились отдел на первом этаже «Аквариума», магазин «Марс» на пересечении улиц Ленинградской и Чапаевской, «Кросс» на улице Спортивной, «Фортуна» на улице Галактионовской, 60 (в помещении бывшего красного уголка Облпрокатразнобыта), отдел в магазине «Марс» на улице Гагарина и секция на втором этаже ЦУМа «Самара». Особенно популярными были «Фортуна» и магазин на Авроре — здесь постоянно стояли очереди. Во многих точках так же, как

и на Авроре, руководителями работали выпускники медицинского или авиационного институтов – это придавало торговле даже некий лоск.

Плюсы «Меркурия-7» того времени для потребителей складывались из продажи ликеро-водочных и безалкогольных напитков, сахара и кондитерских изделий (Михаил Дубасов сам торговал иногда на морозе сахаром в 20-градусный мороз). И эти плюсы имели достаточно солидное финансовое выражение для Волкова. Еще при Олеге Сысуеве (мэр Самары в 1992-1997 годах) он сумел не только пробить разрешение, но практически за год построить на территории автостанции «Аврора» небольшой двухэтажный универсам.

Потом начались проблемы – в ситуацию вмешалась большая политика. Сначала на несколько месяцев был задержан Дмитрий Декман, возникли проблемы у его «Самоса». Затем волна накрыла и «Меркурий-7»: льготный период закончился. В 1996 и 1997 годах в связи с разными магазинами, входящими в «Меркурий-7», местная пресса регулярно информировала о нарушениях в торговле подакцизными товарами, проблемах с таможенными декларациями, отсутствии сертификатов, ненадлежащем качестве продукции и прочей плесени на колбасе.

Сергей Волков к тому времени не только простился с Дубасовым, который во время стройки де-факто выступал ее прорабом, но и официально взял на себя управление универсамом «Аврора». Но он всегда избегал публичности и внешних контактов, предпочитая формулу «я не в теме». «Волков всегда работал под простачка, – говорит, человек, знакомый с ним со времен сотрудничества с Декманом. — Его коньком всегда были безошибочные расчеты по конъюнктуре – что можно брать на реализацию, а что нет».

Период 1995-1996 годов, отмеченный кризисом с Дмитрием Декманом, уходом из «Меркурия» Дубасова и других медиков-руководителей, можно считать началом новой волны, после которой Волков активно строил схемы взаимодействия с теми, кто мог помочь его бизнесу. На место менеджеров-врачей приходили менеджеры с громкими фамилиями, ассоциируемые с силовиками.

Это был период адаптации к новым условиям. Повышение государством цены на импортное спиртное, вытеснение в 1997 году крепкого алкоголя из небольших ларьков, насыщение рынка российскими безалкогольными брендами, появление современных оптовых рынков в Самаре усложняло жизнь «Меркурию-7». Фирме приходилось переключаться на «родные» напитки, сохраняя небольшую наценку. Ее коньком стали товары бакалейной группы

— в городе появились рекламные баннеры меркуриевских чая-кофе и «Фортуны». По кофе и чаю «Меркурий» на какое-то время даже стал лидером самарского опта и розницы.

В 1996 году Волков внес новшества в структуру своего розничного бизнеса. Он создал вместе со своим отцом под розничную сеть еще одну фирму — ООО «ТФ «Меркурий» (фирма сейчас, как и «Меркурий-7», ликвидирована). Сколько зарабатывал на рознице в 90-х Волков, можно только предполагать. Официальные сведения сохранились лишь о доходах ООО «ТФ «Меркурий», которые составляли в 1999 году 106 млн рублей при минимальной прибыли, а к 2001 году достигли 234,7 млн рублей. Видимо, реальные обороты были выше хотя бы потому, что часть доходов, скорее всего, продолжала поступать через «Меркурий-7», и это могло быть не все.

В 1996 году в собственность компании Волковых перешло небольшое здание на Красной Глинке, в котором располагалась фирма «Микроком», специализирующаяся на оптовой торговле непродовольственными товарами. В 1998 году у Волкова появилась и своя логистика – фирма «Волга Плюс» на ул. Товарной, 33, где сейчас располагается супермаркет «Меркурий-продукт».

ВЫСТРЕЛ «АВРОРЫ»

Очередной победой Волкова стало строительство в 1998 году ТЦ «Триумф» на месте бывшего общественного туалета на улице Спортивной, которое ознаменовало начало нового этапа: группа Волкова развернулась к девелопменту. Строительство торгового центра по времени, а возможно, и не только по нему, пересекалось со строительством Самарского областного онкоцентра. Это был момент, когда подрядчики вытаскивали из медицинского центра средства, позволявшие им впоследствии ставить собственные объекты. На некоторое время совладельцами девелоперского бизнеса Волковых стали семья Лаврентьевых (ООО «Орхидея» и ИП) и некий Юрий Муромцев, но сейчас официально они вышли из числа соучредителей основной девелоперской компании Волковых ООО «ТФ «Самара-Меркурий».

После «триумфальной» постройки торгового центра на месте общественного туалета на улице Спортивной у Волкова появилось еще несколько объектов. Два из них — ТЦ «Глобус» на Ленинской и ТЦ «Волгарь» на Ново-Вокзальной – представляют собой небольшие торговые центры. «Глобус» — это пристрой к относительно новому дому, а «Волгарь» занимает первый этаж панельного дома и напоминает советский универсам с длинной стеклянной витриной. «Это магазины шаговой



доступности. Они расположены в районах с плотной жилой застройкой и дают минимальный набор продуктов, который позволяет удовлетворить повседневные потребности», — говорит директор ГК «Поволжский центр развития» Валентин Лобанов, считающий, что такие небольшие торговые центры, как «Глобус» и «Волгарь», всегда будут востребованы.

Но настоящим триумфом Волкова стал ТРК «Аврора», построенный на месте его универсама на Авроре в 2003 году, а в 2006 году присосавшийся второй очередью.

Именно в этот период «Меркурий» определился со своим позиционированием по отношению к власти, придерживаясь разного уровня. Так, например, в администрации «родного» Железнодорожного района руководители «Авроры» поддерживали тесные отношения не с департаментом потребительского рынка, а с заместителем главы района Юрием Чукановым, работавшим в администрации с января 1992 года. То же самое — выход на первые лица — происходило и по линии силовых ведомств. Так, когда в начале нулевых начальник ГИБДД Самары Игорь Рудаков отказался согласовывать проект строительства первой очереди ТЦ «Аврора» (из-за отсутствия паркинга, необходимого для торговых центров такого уровня), эту функцию взял на себя заместитель начальника областного ГИБДД Виктор Митник, с которым, видимо, вела переговоры Галина



ОТДАТЬ ШВАРТОВЫ!

Волков
заряжает
боевой
«крейсер»

Волкова. Последним публичным лоббистом можно считать бывшего главного архитектора Самары Андрея Смирнова, любившего рассказывать в СМИ про устаревший автовокзал «Аврора», хотя до него несколько десятилетий это место официально считалось всего лишь автостанцией.

Строительство всех трех очередей ТРК «Аврора» стало настоящим шедевром согласований для Самарского региона. Их считают беспрецедентными. Первая очередь ТРК спроектирована и построена так, что к окнам выдачи и оплаты «Мак-авто» ресторана «Макдональдс» машины не подъезжают. Строительство второй очереди велось над трамвайным кольцом, притом что размер паркинга не увеличился и часть автомашин сегодня паркуется в опасной близости от трамвайных путей (здесь Сергей Волков нашел общий язык с бывшим руководителем МП ТТУ Владимиром Водолазовым). А для начала строительства 3-й очереди ТРК «Аврора» была снесена муниципальная автостанция «Аврора».

БОК ТОРГОВЛИ

О своей продуктовой сети Волков тоже до определенного времени не забывал. Магазины располагались как на собственных, так и на арендованных площадях. В 2000-х они перешли под единый бренд «Меркурий-продукт». До конца нулевых годов сеть «Меркурий-продукт» была за-

писана на несколько юридических лиц, принадлежащих Сергею Волкову и его партнерам. За последние несколько лет многие отдельные компании, занимающиеся розницей, были ликвидированы, в частности ООО «Меркурий-7», работавшее с 1996 года ООО «ТФ «Меркурий» и более молодое ООО «ТФ «Меркурий», новокуйбышевское ООО «Меркурий 21 век» (в Новокуйбышевске нет супермаркета «Меркурий-продукт»). Такая же участь постигла оптовую фирму ООО «ТФ «Меркурий-плюс».

Сейчас сеть «Меркурий-продукт» насчитывает 11 магазинов в Самаре. Один из последних магазинов «Меркурий-продукт» открыл в ЖК «Надежда». В свое время супермаркеты «Меркурий-продукт» были на улицах Нагорной, Гагарина, Галактионовской, Победы, но сейчас они закрыты, а на их месте расположены другие организации.

Как минимум девятью из одиннадцати, а возможно, и всеми супермаркетами сейчас управляет созданное в 2011 году ООО «М-Торг», принадлежащее партнеру Волкова Дмитрию Прокаеву. Сам Сергей Волков официально из этого бизнеса вышел. По сравнению с девелопментом для Волкова ретейл уже несколько лет назад стал отодвигаться на второй план. Александр Литвинский из «Главпродукта» и директор торговой сети «Любимый» Светлана Вагнер считают, что от управле-

ния торговой сетью «Меркурий-продукт» Сергей Волков отошел. И это неудивительно. По сравнению с девелопментом ретейл менее интересен местным игрокам. На фоне агрессивной экспансии федеральных ретейлеров Волков начинал терять позиции. Впрочем, игроки по-прежнему продолжают ассоциировать сеть «Меркурий-продукт» с Волковым.

У сети есть проблемы — большие и маленькие. В прошлом году у некоторых магазинов «Меркурий-продукт» возникли трудности с продажей алкоголя. В двух магазинах (на улицах Ново-Вокзальной и Промышленности) были закрыты алкогольные отделы, что связывали с проблемами получения алкогольной лицензии. Фирма-оператор этих магазинов — ООО «МПР» некоего Виталия Зотова (позже ее совладельцем стал директор ООО «М-Торг» Сергей Булычев) — вскоре сменила собственника и место регистрации. Магазин на Ново-Вокзальной перешел в ООО «М-Торг», которое, согласно реестру лицензий на розничную продажу алкоголя, опубликованному на официальном сайте областного МЭРИТа, в конце прошлого года благополучно получило алкогольную лицензию. А вот магазин на Промышленности, видимо, эту проблему пока не решил: его нет в реестре МЭРИТа.

По данным реестра, сейчас у ООО «М-Торг» есть лицензии на продажу алкоголя в девяти из имеющихся 11 магазинов



МЕСТ НЕТ
Пока «Аврора»
забита
арендаторами

сети «Меркурий-продукт». Кроме магазина на Промышленности, в реестр не включен супермаркет, расположенный на улице Чапаевской.

По оценкам игроков, «Меркурий-продукт» — небольшая региональная сеть, которая не развивается. «Может быть, больше нет средств, может быть, стало неинтересно, но они замерли в этой позиции. А если не развиваешься, значит, отстаешь от рынка», — говорит экс-директор Средне-Волжского филиала X5 Retail Group Владимир Рыжков. Некоторые специалисты считают, что сегодня у сети «Меркурий-продукт» нет идеологии — зайдя туда один раз, не находишь того, за чем туда стоит возвращаться.

Почему сеть «Меркурий-продукт» до сих пор не выкупил федеральный оператор, как подсказывает время? Как выяснило «Дело», крупнейший российский продуктовый ретейлер X5 Retail Group в 2009 году рассматривал возможность такой покупки, но посчитал сделку невыгодной. «Лишь несколько из магазинов сети подходили под требования федеральной сети — это магазин в «Авроре» и еще несколько крупных площадок. Остальные же

торговые точки не проходили ни по размерам площадей, ни по их конструкции, ни по транспортной логистике», — объясняет Владимир Рыжков. По его словам, они оценили стоимость сети, состоявшей на тот момент из семи магазинов, в 40–45 млн рублей без учета стоимости помещений — частично собственных и частично арендованных. По информации «Дела», тогда оборот одного магазина «Меркурий-продукт» в «Авроре» составлял порядка 10 млн рублей в месяц. Это значит, что годовой оборот сети мог составлять около 1 млрд рублей.

Аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин считает, что сегодня примерная годовая выручка сети «Меркурий-продукт» может варьироваться в диапазоне 40–50 млн долларов, а чистая прибыль — 3,5–4 млн долларов. По мнению Клягина, стоимость операционного бизнеса (без учета возможной стоимости объектов недвижимости в собственности) ориентировочно может составлять около 20–30 млн долларов. Доля сети «Меркурий-продукт» на самарском рынке розничной торговли, по условным расчетам экспертов, может составлять около 0,6–0,7%, а в секторе

продовольственного ретейла — около 1,2–1,5%.

Разговоры о предполагаемой покупке «Меркурий-продукта» федеральными операторами в последнее время возобновляются. И это естественно. Хотя большая часть магазинов «Меркурий-продукт» не соответствует всем требованиям федеральных ретейлеров, у последних выбор невелик. «Сейчас конкуренция обостряется, а новых приличных площадок, особенно похожих на сеть, почти нет, поэтому любая региональная сеть сегодня представляет интерес для федеральной. Такие варианты покупки рассматривают особенно те федеральные ретейлеры, которые работают в формате дискаунтера», — говорит Рыжков, уверенный в высокой вероятности выкупа сети «Меркурий-продукт» федералами. Максим Клягин из «Финама» тоже считает, что теоретически такой сценарий возможен, но отмечает, что конкурентоспособность относительно небольших по масштабу бизнеса игроков постепенно снижается.

ЗОЛОТЫЕ МЕТРЫ

В отличие от ретейлерского направления, возможно, записанного на партнеров Волкова, свой девелоперский бизнес Волков контролирует лично и через членов своей семьи. Девелоперская компания ООО «ТФ «Самара-Меркурий», которая является оператором ТРК «Аврора», ТЦ «Триумф», ТЦ «Глобус», принадлежит Сергею Волкову, его матери и некой Галине Александровне Волковой. Впрочем, в схеме сдачи помещений в аренду задействовано еще несколько разных фирм-посредников. Например, как выяснило «Дело», в ТРК «Аврора» у разных арендаторов договоры заключены с разными компаниями, в том числе с ООО «Триумф» Сергея Волкова, ООО «Единство» Галины Волковой и, возможно, другими организациями, зарегистрированными на членов семьи Волковых и близких им лиц. При этом еще существует единый агент, который занимается вопросами аренды и «Авроры», и «Триумфа», и «Глобуса», и «Волгаря». Это ООО «Эстейт Сервис», учрежденное управляющим ТРК «Аврора» Андреем Фелковым.

ТЦ «Триумф» — это пятиэтажное здание общей площадью 9,5 тыс. кв. м, которое может приносить порядка 70 млн рублей дохода в год. Арендная ставка в нем ниже среднерыночной: 800 рублей за кв. м в месяц, причем, коммунальные услуги, охрана, реклама, клининг оплачиваются отдельно. Сейчас ТЦ практически полностью заполнен. Его якорными арендаторами являются гипермаркет домашних товаров «Уютterra», книжный магазин «Чакон», сеть супермаркетов цифровой

техники DNS. Когда в середине марта 2013 года журналист «Дела» попытался «арендовать» в нем место под торговлю молодежной одеждой, свободной оказалась одна торговая секция площадью 25 кв. м. «Триумф» расположен в районе, который перестал быть привлекательным для покупателей. Он интересен только спальному району, расположенному рядом, но он там небольшой», — оценивает Валентин Лобанов.

Уровень доходности ТРК «Аврора» на порядок выше. По оценкам «Дела», потенциальный годовой доход двух действующих очередей комплекса — около 450 млн рублей. Общая площадь первой и второй очередей, по данным управляющего комплекса Антона Феклова, составляет около 40 тыс. кв. м. Торговая площадь двух действующих очередей «Авроры», по данным Поволжского центра развития, — около 25 тыс. кв. м. Представившемуся потенциальным арендатором журналисту «Дела» в ТЦ сообщили, что арендная ставка здесь «плавает» в диапазоне 1,5–3 тыс. рублей за кв. м. Это довольно высокий уровень, на котором в Самаре работают «Парк Хаус», «Самолет», «МегаСити», «Космопорт». Выше расценки только у «Мега-Икеи» и «Вива Лэнд». Крупнейшими арендаторами ТРК «Аврора» являются «Уютterra», DNS, «Техносила» и «М-Видео». Сотрудник из отдела аренды ТРК «Аврора» сообщил возможному арендатору, что сейчас в наличии нет свободных торговых секций, и предложил обратиться после того, как будут введены в эксплуатацию новые площади.

В ОЧЕРЕДЬ

Согласование третьей очереди ТРК «Аврора», для которой снесли городскую автостанцию, было непростым делом для Волкова. Бывший заместитель главы Самары Сергей Арсентьев, курировавший строительство, не скрывает, что в мэрии были и противники расширения волковского ТРК. «За» выступали сам Арсентьев, который и выдал положительное заключение по строительству третьей очереди «Авроры», департаменты имущества и строительства. Возражал городской департамент транспорта. Формальным поводом несогласия было нахождение диспетчерских служб в здании автостанции, которую планировалось снести, и использование площадки автостанции для междугородних маршрутов. В результате переговоров Волков предоставил диспетчерам новое помещение, областные маршруты отделили на Малую Аврору, и мэр Самары Тархов дал добро на снос муниципальной автостанции сразу после встречи Нового, 2010 года. Сам Волков запомнился Арсентьеву в тот момент как очень убедительный переговорщик, хотя на жителей близлежащих



«ТРИУМФ» ПРОШЛОГО
Один из первых ТЦ Волкова уже устарел

домов его аргументы никак не действовали — на общественных слушаниях по поводу участка под 3-ю очередь ТРК «Аврора» они голосовали против строительства. Впервые с 1992 года активный рост империи Волковых перестал пользоваться поддержкой населения соседних домов, что неудивительно.

Бывший главный архитектор Самары Андрей Смирнов не захотел говорить с «Делом» на тему «Авроры». «Я вряд ли смогу объяснить, почему заявка компании на строительство была удовлетворена, хотя жители района были против. Я высказывался за реализацию проекта, и сейчас так же считаю», — бросил трубку Смирнов.

В 2011 году грандиозным планам Сергея Волкова пыталось через суд помешать ООО «ЭнергомашПлюс» Алексея Виноградова, требовавшего признать незаконным выделение ООО «ТФ «Самара-Меркурий» земли под третью очередь «Авроры», так как на ней якобы были расположены объекты, принадлежавшие «ЭнергомашПлюсу», а также фирмам «Самараворресурс» и «Инвариант». Но доказать свои претензии на участок Виноградову не удалось. Как так могло произойти, Виноградов отказался комментировать «Делу». К слову, до этого, еще в 2008 году, у Волкова был спор за землю с расположенным по соседству с «Авророй» офисным центром НПП «Янтарь», но он завершился мировым соглашением.

Недовольство жителей, претензии на

площадку сторонних лиц и в целом фантастичность проекта, который, казалось, невозможно согласовать с чиновниками... Все эти препятствия Сергей Волков (видимо, при участии своей мамы — талантливого переговорщика) преодолевал не просто так. Если планы девелопера реализуются, то его доходы с «Авроры» могут вырасти почти до 2 млрд рублей в год.

Как рассказал «Делу» Антон Феклов, общая площадь третьей очереди ТРК составляет 140 тысяч кв. м. Вместе с уже двумя действующими очередями площадь грандиозного объекта составит 180 тыс. кв. м. Из них торговая площадь — 100 тыс. кв. м, но кроме этих полезных метров доход будет поступать от развлекательных заведений, в том числе от запланированных в проекте третьей очереди катка, кинотеатра и центра детского досуга, включающего в себя парк аттракционов и зоопарк, а также от оздоровительного комплекса. Также в рамках третьей очереди будут построены городской автовокзал «Аврора» и паркинг.

Общий объем инвестиций в проект не раскрывается. Старший аналитик ИФК «Метрополь» Андрей Рожков приблизительно оценил его в 210–275 млн долларов. «Это достаточно крупный торговый комплекс. То, что он будет включать не только торговые площади, но и оздоровительный комплекс, влияет на удорожание объекта,



ДОХОДНЫЙ МЕТР

Самые оборотистые торговые центры Самары

Объект	Общая площадь (кв. м.)	Торговая площадь (кв. м.)	Минимальная арендная ставка в месяц* (руб.)	Потенциальная годовая выручка (млн руб.)
«Космопорт»	137 000	101 000	6 000	7272
«Московский»	154 000	148 000	1 600	2844
«Парк Хаус»	56 600	45 000	4 500	2424
«Вива Лэнд»	68 000	47 600	2 000	1142
«МегаСити»	52 400	30 000	1 500	540
«Аврора»	40 000	25 200	1 500	456
«Захар»	23 000	7 000	1 000	84

* С учетом операционных платежей

но в то же время увеличивает его рентабельность», — отметил аналитик.

Директор ООО «Самара-Меркурий» Вячеслав Еремеев сообщил, что уже в этом году планируется запустить часть новой очереди, но детали уточнить отказался. Когда будет запущена третья очередь целиком, он тоже не сказал, но известно, что разрешение на ее строительство выдано до 2017 года. Как пояснили «Делу» в департаменте строительства Самары, реальные сроки строительства могут быть как сокращены, так и продлены.

ВТОРОЙ ПОШЕЛ

Со своими 180 тыс. м «Аврора» будет крупнейшим торговым центром Самары, позади которого останутся «Мегакомплекс на Московском» (154 тыс. кв. м) и «Космопорт» (137 тыс. кв. м) Виктора Суркова, а также «Мега-Икеа» (130 тыс. кв. м). Сергей Волков тогда станет вторым после Виктора Суркова девелопером города (общая площадь «Московского», «Космопорта», «МегаСити» Суркова — 343 тыс. кв. м, а вместе со строящимся «Амбаром» — 483 тыс. кв. м). В общем зачете коммерческих площадей позади Волкова останутся такие пока опережающие его «капитаны» девелопмента, как основатель компании Икеа Ингвар Кампрад («Мега-Икеа»), президент ООО «Рубин» Владимир Кузьмин (ТРК «Вива Лэнд»), бенефициар ООО «МГД» Олег Борисов (два ТЦ «Русь на Волге» в Самаре и Тольятти). Вопрос в том, будут ли к Волкову выстраиваться в очередь арендаторы через несколько лет, как сейчас, ведь многое к тому времени поменяется...

ТРК «Аврора» будет уже не единственным крупным торговым центром на южном направлении Самары, собирающим трафик из южных районов области. Уже скоро должна быть запущена первая очередь ТРК «Амбар» — нового объекта Виктора Суркова, возводимого на Южном шоссе (первая очередь «Амбара» должна была заработать в 2012 году, но пока этого не произошло). Площадь всего ТРК «Амбар», дату запуска которого в компании «Виктор и Ко» «Делу» отказались называть, составит 140 тысяч кв. м. Что немаловажно, он будет иметь огромный паркинг. Кроме того, рядом с «Амбаром» возводится гипермаркет METRO. Не ровён час и владелец группы «Бизнес-Сфера» Николай Чудаев когда-нибудь построит неподалеку свой микрорайон в районе озера Яичьего, включающий в себя не просто торговый центр, а целый «Южный торговый коридор» из нескольких ТРК общей площадью 712 тысяч кв. м. По плану Чудаева торговый коридор должен появиться к 2020 году. Если хотя бы часть этой утопии будет реализована, то это



СУРКОВ И ЧУДАЕВ УДАРЯТ ПО «АВРОРЕ» С ЮГА

станет еще одним ударом по бизнесу Волкова.

Самый реальный конкурент для Волкова сейчас все же Сурков. И выдержать конкуренцию с ним будет нелегко. Во-первых, «Амбар» будет идти первым при въезде в город, и, значит, не все доедут до Волкова. «Сейчас положение «Авроры» достаточно уникально, потому что все, кто въезжает в город через Южный мост, естественно, попадают в потенциальный трафик посетителей этого ТРК. После открытия «Амбара» этот поток может существенно сократиться», — считает руководитель службы маркетинга и продаж ООО «Экодоле Самара» Вячеслав Рандаев. Во-вторых, «Амбар» может оказаться удобнее и для арендаторов. «Предпочтения федеральных арендаторов могут быть отданы «Амбару» как более современному и удачно спланированному торговому объекту, нежели «Аврора». Кроме того, «Аврора» конкурирует с «Космопортом», и арендаторам целесообразнее уходить в «Амбар», чтобы увеличить свое покрытие, а не дублировать свое присутствие в «Космопорте» и «Авроре», — говорит Рандаев.

«Пока в Самаре недостаточно торговых площадей на душу населения, хотя проблема заполняемости объектов существует. Если сохранится покупательская способность и продолжится тенденция перехода на современные торговые объекты, то спрос на площади «Авроры» будет, хотя доходность этого бизнеса не превышает 10% в год», — считает Валентин Лобанов.

Конкуренты оценивают состав арендаторов «Авроры» как слабый, львиную долю которого занимают арендаторы местного формата или операторы с франшизой, действующей в Самарской области. Эксперты отмечают, что «Аврора»

«немного подтягивается по статусности» к ведущим комплексам Самары, но в городе уже действует достаточно много торгово-развлекательных объектов более высокого уровня. По словам управляющего ТРК «Аврора» Антона Фелкова, основная ставка делается на привлечение в ТЦ федеральных операторов. Однако и

с федералами нужно уметь поддерживать дружественные отношения, а пока недавно на Авроре буквально под бок «Техносиле» подсадили «М-Видео», хотя еще несколько лет назад «Техносила» считалась якорным арендатором ТРК.

3-я очередь ТРК «Аврора» уже испортила отношение жителей соседних кварталов к этому торгово-развлекательному комплексу, и дальше оно будет только ухудшаться по мере нарастания транспортного коллапса на пересечении улиц Промышленности и Аэродромной. «Это будет суший ад в виде нескончаемой очереди автомобилей на выезде из города. Я не понимаю, почему там, где должна была появиться крупнейшая транспортная развязка, строится огромный торговый комплекс», — недоумевает Рандаев. По его словам, он не посещает «Аврору» именно из-за проблем с транспортной доступностью и парковкой.

Все эти вопросы, связанные с философией развития ТРК, пока вне поля зрения Волковых. И хотя, по словам социолога Людмилы Нурдиновой, и на восьмом десятке Галина Волкова неплохо разбирается в том, что такое маркетинговые исследования, время безжалостно. Бывший главный врач «Гвоздики» не может тащить на себе семейную империю бесконечно долго, а Сергей Волков так и застрял где-то в 1990-х годах — человеком с осадной психологией и перегруженной оперативной памятью. Знающие его люди рассказывают, что он никогда ничего не забывает.

Смогут ли Волковы ответить на новые вызовы времени и защитить свой торговый «корабль» от нападения более современных «пиратов»? **Д**

— Игорь Кондратьев,
Валентина Сидярякова

MITSUBISHI FUSO

CANTER

Координаты успешного бизнеса



8-800-555-45-45

www.fusotrucks.ru



Надежность = японские традиции контроля качества, подкрепленные 50-летним опытом постоянного технического совершенствования.

Рентабельность = низкая стоимость ТО в гарантийный период, экономия топлива за счет шестиступенчатой трансмиссии, плюс высокая остаточная стоимость.

Функциональность = самый малый радиус разворота в своем классе, рычаг КПП расположен на панели приборов, большая площадь остекления и широкая кабина.

Три слагаемых успеха Mitsubishi Fuso CANTER. Доказано.

ООО «ГУД-ЛАК»

(846) 263-78-89

(846) 263-78-92

«ГУД-ЛАК АВТО»

Территория комфорта



**Пассажирские
перевозки**

Трансферные услуги

**Аренда автобусов
и легковых
автомобилей**



Тел.: (846)

263-78-89

263-78-92

реклама

Торговля

УДАРНЫЙ МОМЕНТ



ПРОДАЖИ ЛЮКСОВЫХ ИНОМАРОК В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ РАСТУТ И БУДУТ РАСТИ БЫСТРЕЕ ВСЕХ ДРУГИХ БРЕНДОВ. КТО ИЗ ДИЛЕРОВ ПРЕМИАЛЬНЫХ АВТО «ГОНЯЕТ» БЫСТРЕЕ И ЧТО ИМ МОЖЕТ ПОМЕШАТЬ?

Я машины покупаю в Москве, отношения со столичным дилерами сложились давно. Когда нужно поменять автомобиль, просто созваниваюсь с ними, обговариваю условия (как правило, для меня они особенные) и отправляю за авто водителя с охранником», — рассказывает «Делу» один самарский владелец Land Rover. И он в Самаре такой не один. Есть множество причин, по которым местные VIP покупают дорогие иномарки не в Самаре или Тольятти, а в столице: привычка с тех времен, когда в регионе еще не было многих дилеров автомобилей люксовых брендов; обилие скидок и спецпредложений в Москве, которые просто не доходят до менее конкурентного самарского рынка; возможность купить в столице машину у неавторизованного дилера, у которого цены могут быть ниже; отсутствие в регионе некоторых брендов, а у действующих салонов — марок в наличии. В Москве, к примеру, сейчас распродажа Bentley. А в самарском салоне Lexus нет в наличии кабриолета...

Тем не менее региональная автоторговля люксовыми автомобилями сейчас на подъеме. Продажи растут быстрее, чем в других сегментах иномарок. По оценкам «Дела», основанных на данных «Автостата» об объемах продаж иномарок в Самаре и Тольятти, в 2012 году продажи брендов премиум-класса в регионе выросли на 24,2%, в то время как прирост по остальным составил в

среднем 16,8%. Кто в Самарской области срывает куш с динамично развивающегося рынка автоторговли люксовыми иномарками и могут ли у них появиться конкуренты?

НИЧЕГО ЛИШНЕГО

Эксперты практически едины во мнении, что рынок торговли люксовыми автобрендами в регионе сформирован. «Все основные бренды премиум-класса, на которые есть экономический смысл ставить дилера в Самарской области и налаживать сервис, уже «окучены», — говорит директор аналитического центра «Автостат» Целиков.

В сегменте в ботают дилеры («Арго-

премиум-Самаре работают дилеры Audi Моторс» Сергея Быватова, Ле-



онида Захарова и наследников Владимира Егоршина); входящие в холдинг «Самарские автомобили» Андрея Лешкова, Артура Гашимова дилеры Lexus («Самара-Авто-Люкс»), Mercedes-Benz («Самара-Моторс»), Cadillac («Альфа-Сервис») и Infiniti («Самарские Автомобили-Люкс»); BMW («Алдис» Алексея Сердюкова); Land Rover и Jaguar («Диверс-Моторс» московских бизнесменов Александра и Игоря Севрюковых); Porsche («Премьер-Спорт» Владимира Сипко).

В Тольятти представлены Audi («Альфа-Премиум» экс-топ-менеджеров НТБ Валентины Корытиной и Александра Догадкина), Lexus («Тон-Авто» Светланы Курылиной), Mercedes-Benz («Влако-Сервис» Татьяны и Виктора Корниловых), BMW («Алдис»), Land Rover и Volvo (автосалон «Авангард», входящий в холдинг «Пурпе» Хафизулы Муталапова), Porsche («Премьер-Спорт»).

Высший эшелон марок класса люкс — Aston Martin, Bentley, Bugatti, Maserati, Mercury — до Самарской области не доехал и вряд ли когда-то доедет. Привести их в регион пока некому и, по мнению экспертов, незачем. Как говорят игроки, в Самаре у таких марок может продаваться по одной-две машины в год. «Если парк автомобилей какой-то марки в регионе, условно, пять машин, то смысла держать дилера нет», — объясняет Сергей Целиков. С ним согла-

В 2010 ГОДУ **JAGUAR** ОТКАЗАЛСЯ ОТ СОТРУДНИЧЕСТВА С «ПУРПЕ» МУТАЛАПОВА



шается владелец ГК «Премьера», в которую входят автосалоны Porsche в Тольятти и Самаре, Владимир Сипко. «Необходимость открыть представительство возникает, если появляется много автомобилей какой-то марки или если покупатели просят. Я сам хочу, чтобы у нас было все. Но пока нет такого бренда, который захотелось бы открыть, который давал бы окупаемость», — говорит Сипко. Не видят перспектив вывода в регион новых марок премиум-класса и его конкуренты.

С ВЕТЕРКОМ

Продажи люксовых иномарок в Самарской области растут быстрее, чем обычных. По оценкам «Дела», основанных на данных агентства «Автостат», в 2012 году темпы роста продаж премиальных марок в Самаре и Тольятти (в других городах области они не представлены) составили 24,2%. При этом продажи всех остальных иномарок выросли на 16,8%, а средняя динамика прироста по продажам всех иностранных автомобилей в целом — 17,6%. Всего в 2012 году в Самаре было продано 1985 автомобилей премиальных брендов, а в Тольятти — 1201.

Чуть более активно премиум-сегмент растет в Тольятти: 26% против 23% самарских. Но при этом в Тольятти темпы роста продаж премиальных иномарок и темпы роста всех остальных не сильно отличаются между собой, в то время как в Самаре этот разрыв разительный. Если в Тольятти продажи иномарок среднего и эконом-класса выросли в 2012 году на 24% (при 26% у люксовых), то в Самаре всего на 14,4% (при 23% у люксовых).

Сергей Целиков связывает такое ускорение роста рынка автомобилей

премиум-класса с тем, что структура российского рынка движется в сторону европейского, где доля премиальных автомобилей достигает одной трети. «Дешевые машины уходят. Поэтому есть ожидание, что доля премиум-сегмента будет увеличиваться», — прогнозирует Целиков. Пока же, по оценкам «Дела», до европейских пропорций Самарской области очень далеко. В Тольятти продажи иномарок премиальных брендов составляют 11% от общего объема продаж иномарок (в штуках), а в Самаре и вовсе только 6,9%.

Одним из факторов большей динамики в секторе продаж дорогих автомобилей, чем недорогих, эксперты называют склонность владельцев премиальных авто чаще менять машины. «Примерно 7-8% авто владельцев меняют машину через год. В «премиуме» же таких случаев 12%», — приводит пример Целиков.

По данным «Автостата», самыми популярными брендами по итогам продаж в 2012 году в Самаре были Audi (522 машины, «Арго-Моторс»), Lexus (344, «Самара-Авто-Люкс»), Mercedes-Benz (291, «Самара-Моторс»), Infiniti (278, «Самарские Автомобили-Люкс»), BMW (257, «Алдис»), Land Rover (229, «Диверс-Моторс»). В хвосте с большим отрывом от лидеров остаются Cadillac (44, «Альфа-Сервис») и Jaguar (20, «Диверс-Моторс»). При этом среди лидеров в 2012 году произошли перестановки. Audi обогнала золотого призера 2011 года Lexus и тем самым вытеснила его с первого места на второе. Mercedes-Benz обошел Infiniti, перехватив у него «бронзу» и опустив его на 4-ю позицию. Самые большие темпы роста продаж в 2012 году продемонстрировали Audi (61,6%), BMW (52,1%) и

Land Rover (44,9%). На уровне прошлого года остался Jaguar. Вниз скатился только Lexus (-23,4%).

В Тольятти по итогам продаж дилеров в 2012 году призовые места были распределены иначе, нежели в Самаре. «Золото» — у Mercedes-Benz (257, «Влако-Сервис»), «серебро» — у Audi (235, «Альфа-Премиум»), «бронза» — у BMW (224, «Алдис»). С первого места, которое у Lexus было в 2011 году, он скатился аж на четвертую позицию (202, «Тон-Авто»). Как и в Самаре, в Тольятти Lexus — единственная марка, продажи которой в 2012 году упали (-15,8%). Рекордсменом по росту продаж в Тольятти стал Porsche («Премьер-Спорт»), увеличивший продажи вдвое. Почти наполовину выросли продажи у Land Rover («Авангард»), BMW (ООО «Алдис-Тольятти») и Audi («Ауди центр Тольятти»).

ЗОЛОТЫЕ КОЛЕСА

На продажах люксовых автомобилей, конечно, не сделать состояния, как на нефти или таблетках. Дилерская маржа для игроков, продающих автомобили премиум-класса, соответствует марже автодилеров в целом, которая, как известно, по сравнению со многими другими видами бизнеса относительно небольшая. Судя по данным игроков, маржа дилеров люксовых автомобилей — 3-8%. В частности Владимир Сипко (Porsche) говорит, что наценка колеблется в пределах 3-6%. Исполнительный директор автосалона «Авангард» (Land Rover и Volvo) Елена Хрипунова называет диапазон от 4 до 8%, наценка зависит от моделей и комплекта дополнительных опций. Не более 5% составляет наценка, по словам исполни-

тельного директора «Арго-Моторс» Константина Попова.

Как и для любых других автодилеров, для продавцов дорогих авто спасательным кругом в море невысокой доходности продаж становится сервис – более рентабельный и не регламентированный в части расценок автопроизводителями. И это немалые деньги. Доходы с сервиса в общей структуре доходов автопроизводителей весьма ощутимы. Владимир Сипко (Porsche) говорит, что они достигают 40%. Елена Хрипунова (Land Rover и Volvo) оценивает их в 19%. Хрипунова также говорит, что около 1% в структуре доходов занимает страхование и кредитование машин. Максимальное соотношение называет Попов (Audi) — 50%.

Еще один способ заработать больше – продать автомобиль в самой дорогой комплектации. Например, исполнительный директор «Влако-Сервис» (Mercedes-Benz) Сергей Зайцев говорит, что самые дорогие пожелания покупателей Mercedes-Benz, которые, как известно, люди серьезные и солидные, — большие и эксклюзивные моторы. Самые дорогие опции Audi, по словам Константина Попова — высококласная музыкальная аппаратура. По словам Елены Хрипуновой, в самой дорогой комплектации стоимость Land Rover достигает 8 млн рублей.

Свою «копеечку» приносят и различные экзотические заказы, которые порой приходится выполнять автодилерам. Владимир Сипко (Porsche) вспоминает, как один клиент просил сделать пороги со светящейся надписью «Спасибо любимой теще за покупку», хотя чаще заказывают имена любимых девушек. Елена Хрипунова (Land Rover и Volvo) вспомнила, как однажды покупатели автомобиля, который они брали в подарок, попросили заполнить его салон воздушными шариками.

Но дилерам приходится постараться, чтобы не вылететь из обоймы автопроизводителей, как это произошло у холдинга «Пурпе» с Jaguar. «Авторейл — это бизнес платежеспособных, стабильных компаний. Производители не интересуют сложности и проблемы дилера», — говорит Сергей Зайцев из «Влако-Сервиса». По его словам, объемы продаж Mercedes-Benz и предоставляемые квоты ежегодно согласовываются дилером и дистрибьютором и представляют собой конкретный и жесткий план совместных действий. От финансовой дисциплинированности и кредитоспособности дилера зависят условия поставок. «Есть перечень стандартов, которые мы обязательно должны соблюдать — только тогда начисляются квартальные и годовые бонусы», — говорит Елена



**СИПКО
РАЗОГНАЛСЯ**
За 2012 год продажи Porsche выросли вдвое

Хрипунова из «Авангарда» (Land Rover и Volvo). По ее словам, производители работают с «Авангардом» на условиях консигнации: в течение определенного срока автомобили стоят на складе бесплатно, а затем начинают начисляться штрафные санкции, а чтобы это не происходило, салон должен выкупить автомобиль. Для Land Rover срок консигнации 60 дней, для Volvo — 90.

По консигнации с отсрочкой от трех месяцев, по словам Константина Попова, одно время работал дилер Audi «Арго-Моторс». Но потом условия стали

жестче, и сейчас дилер выкупает автомобили через «Фольксваген-банк» в течение трех-пяти дней после поступления на склад.

По словам Владимира Сипко, Porsche берет с дилера стопроцентную предоплату, а также диктует жесткие условия по квотам. «Сейчас нам дают порядка 150-200 автомобилей, в прошлом году было 100. Квота увеличилась, поскольку мы открыли бутик в Самаре», — говорит Сипко, отмечая, что такой размер квот сдерживает рост продаж. «Если покупателю скажут, что машина будет

ИТОГИ ЗАЕЗДА

Кто из дилеров стал лидером по продажам

САМАРА

Место	Марка	Дилер / Продажи в год, шт.
1	Audi	323
		522 ↑ 61,6%
		— ЗАО «Арго-Моторс»
2	Lexus	449
		344 ↓ -23,4%
		— ООО «Самара-Авто-Люкс»
3	Mercedes-Benz	219
		291 ↑ 32,9%
		— ООО «Самара-Моторс»
4	Infiniti	241
		278 ↑ 15,4%
		— ООО «Самарские автомобили-Люкс»
5	BMW	169
		257 ↑ 52,1%
		— ООО «Алдис-Самара»
6	Land Rover	158
		229 ↑ 44,9%
		— ООО «Диверс-Моторс»
7	Volvo	34
		44 ↑ 29,4%
		— ООО «Альфа-Сервис»
8	Jaguar	20
		0,0%
		— ООО «Диверс Моторс»



через год, он пойдет и купит другую марку», — вполне справедливо предполагает автодилер.

ДОКАТИЛИСЬ

Конкуренция на рынке продаж дорогих авто в Самарской области держится больше на соперничестве брендов, нежели дилеров. «Конкуренция в премиум-сегменте — это в первую очередь борьба преимуществ одного бренда перед другим», — рассуждает Сергей Зайцев из «Влако-Сервиса».

Ни в Самаре, ни в Тольятти нет такой ситуации, чтобы один определенный бренд продавался более чем в одном салоне. Дублирование происходит только на уровне региона. В Самарской области работают по два дилера (один в Самаре, один в Тольятти) у Audi («Арго-Моторс» и «Альфа-Премиум»), Lexus («Самара-Авто-Люкс» и «Тон-Авто»), Mercedes-Benz («Самара-Моторс» и «Влако-Сервис»), Land Rover («Диверс-Моторс» и «Авангард»). У двух дилеров есть автосалоны и в Самаре, и в Тольятти: BMW («Алдис») и Porsche (ГК «Премьера»). При этом только в Самаре можно купить Infiniti («Самарские Автомобили-Люкс»), Jaguar («Диверс-Моторс») и Cadillac

(«Альфа-Сервис»), только в Тольятти — Volvo («Авангард»).

Поскольку новых люксовых марок, которые могли бы вписаться в рынок Самарской области, нет, то теоретически конфигурация игроков может измениться путем либо ухода с рынка одного из двух дилеров, либо замены одного дилера другим, либо открытия салона в неосвоенном городе (Infiniti, Cadillac — в Тольятти, Volvo — в Самаре). Недавно, например, стало известно, что Volvo планирует открыть салон в Самаре (не поспешный ли шаг, если учесть, что пока у марки в Тольятти самые низкие продажи среди люксовых брендов?). Открытие второго салона Jaguar маловероятно, так как два дилера Jaguar одновременно в регионе уже работало, пока в 2010 году производитель не посчитал, что области хватит и одного, и отказался от сотрудничества с «Пурпе».

Видимо, из-за того, что пря-



мой конкуренции в премиум-сегменте среди дилеров Самарской области не существует, маркетинг у них довольно вялый. Скидки на определенные модели или модельный год, не в пример Москве, — большая редкость. Маркетинговая активность ограничивается днями открытых дверей, праздниками, пышными коллективными тест-драйвами и изредка какой-нибудь экзотикой вроде бесплатной конной прогулки в лесу.

Скорее региональные дилеры люксовых иномарок больше конкурируют с Москвой, чем между собой. У столичных дилеров есть множество преимуществ перед провинциальными, начиная от спецпредложений и наличия нужной машины в салоне и заканчивая более высокой культурой сервиса. «В Москве на время гарантийного ремонта твоего автомобиля тебе предоставят в пользование автомобиль твоего класса или выше. В Самаре же максимум, что тебе могут выдать в салоне Lexus, — это автомобиль Toyota, и то если сам будешь настаивать», — рассказывает один самарский владелец Lexus. Впрочем, сервис — это, пожалуй, единственное, чем самарцев москвичи не подкупают: далековато. Зато по качеству сервиса самарские дилеры могут посоревноваться между собой. «Борьба идет в том, как каждый из дилерских центров может обслужить клиента», — говорит Константин Попов.

В 2013 году, судя по оценкам экспертов и планам игроков, темпы продаж премиальных автомобилей замедлятся. По прогнозам Целикова, в этом году рынок автомобилей премиум-класса вырастет на 10-15% при возможном максимальном росте авторынка в целом на 5%. Игроки весьма скромны в своих планах. Автосалон «Авангард» планирует в этом году продать 148 автомобилей Land Rover (в 2012 было продано 122) и 89 Volvo (79 в 2012). Владимир Сипко ограничился заявлением, что объемы продаж Porsche будут не меньше, чем в прошлом году. «Влако-Сервис» (Mercedes-Benz) осторожно называет цифру «не менее 200 автомобилей в год» (257 в 2012). «Прежде всего выполнение этой сложной и трудоемкой задачи напрямую зависит от общей экономической ситуации в стране в целом и в нашем городе в частности. А ситуация сейчас не совсем однозначная», — объясняет Зайцев, хотя, возможно, автодилеры просто боятся сглазить, а на самом деле планируют побить свой прошлогодний результат, а кто-то и прийти к «финишу» первыми. В любом случае среди дилеров премиальных марок гонки обещают быть более захватывающими, чем среди всех остальных. **D**

- Дарья Макушова

ТОЛЬЯТТИ



Источник — аналитическое агентство «АВТОСТАТ»

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Димитриев создал второй по величине агрохолдинг в Самарском регионе, приобретая заброшенные колхозные хозяйства и малоизвестные промышленные предприятия. Но они ли являются главным источником его богатства?



Story

ЖАТВА ДИМИТРИЕВА

ВЛАДЕЛЕЦ АГРОХОЛДИНГА «ВАСИЛИНА» БЕЗ ПАФОСА И ГРОМКИХ ОБЕЩАНИЙ СТАЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ БОГАТЫХ АГРАРИЕВ РЕГИОНА. КАК «НАКОСИЛ» ОН СВОЕ СОСТОЯНИЕ И КАКИЕ «СОРНЯКИ» МОГУТ ЕМУ ПОМЕШАТЬ?

А это вот Димитриев с Константином Титовым (экс-губернатор Самарской области. – Прим. ред.) и Александром Румянцевым (экс-министр сельского хозяйства региона. – Прим. ред.) на охоте», — листает перед журналистом «Дела» свой охотничий фотоальбом бывший глава Большечерниговского района Федор Ларьков. В альбоме мелькают бывшие первые лица области в непривычном виде: в спортивных костюмах и с неслучайно раскрасневшимися лицами. Владелец агрохолдинга «Василина» Виктор Димитриев в их компании тоже человек неслучайный. Охотничьи тусовки приблизили его ко многим сильным мира сего. В окружении агробарона на полном серьезе рассказывают даже, что, кроме губернатора с министром, к Димитриеву в Большечерниговский район приезжали охотиться племянник испанского короля

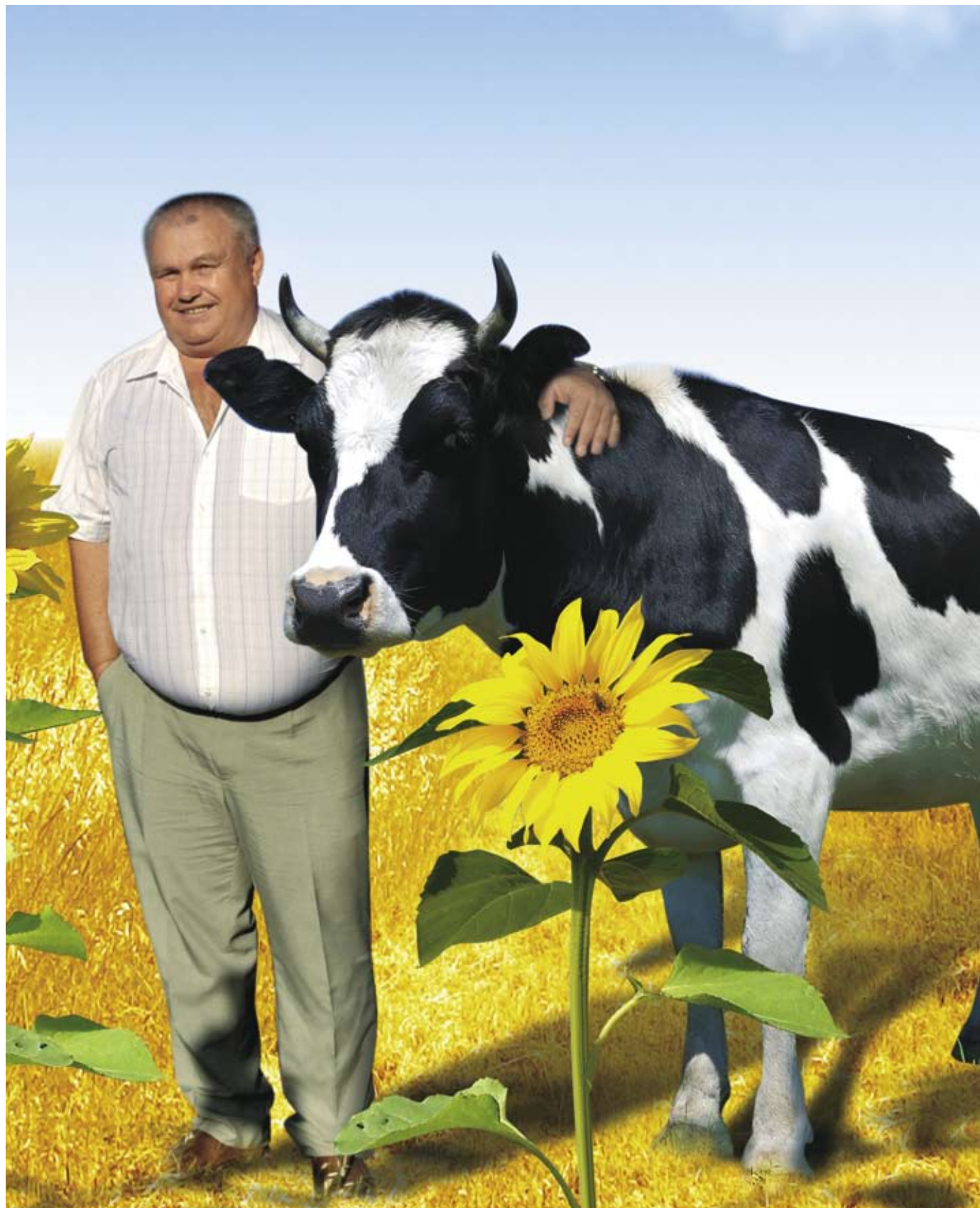
Хуана Карлоса и некий австрийский граф. Впрочем, это, пожалуй, лишь одно из закономерных следствий финансовых успехов бизнесмена.

За десять лет простой зоотехник Виктор Димитриев создал один из самых богатых аграрных холдингов региона. В отличие от разорившихся местных аграрных королей, таких как Алексей Гриншпун («СВ-Поволжское») и Алексей Неустроев («Аликор»), Димитриев не заявлял грандиозных проектов по превращению Самарской области в центр мирового агропроизводства, а тихо подбирал по крупицам то, что когда-то составляло основу аграрной мощи страны. В основу его бизнес-модели легло приобретение земель у пайщиков бывших колхозов и скупка по дешевке потрепанных временем производственных

активов. И эта модель оказалась более успешной. Сейчас 53-летний аграрий – второй по площади осваиваемых земель латифундист Самарской области и один из крупнейших региональных агробаронов, располагающий собственным производством комбикорма, элеватором и заводом по производству сельхозтехники. Его империя только официально приносит более 2,2 млрд рублей выручки и более 330 млн рублей прибыли. Причем по уровню прибыли Димитриев лидирует среди аграриев региона, раскрывающих финансовую отчетность своих компаний. Сможет ли бизнесмен сохранить и преумножить то, что имеет, и каковы риски, что он повторит бесславную судьбу свергнутых аграрных «королей» региона?

С ДИМИТРИЕВЫМ ОХОТИЛИСЬ ПЛЕМЯННИК ИСПАНСКОГО КОРОЛЯ И АВСТРИЙСКИЙ ГРАФ

ИМПЕРИЯ ДИМИТРИЕВА ПРИНОСИТ БОЛЕЕ 2,2 МЛРД РУБЛЕЙ ВЫРУЧКИ. СМОЖЕТ ЛИ БИЗНЕСМЕН ПРЕУМНОЖИТЬ ТО, ЧТО ИМЕЕТ, И КАКОВЫ РИСКИ, ЧТО ОН ПОВТОРИТ СУДЬБУ СВЕРГНУТЫХ АГРАРНЫХ «КОРОЛЕЙ» РЕГИОНА?



ПРОСТО ПЕСЕЦ

Виктор Димитриев практически не общается с прессой. Журнал «Дело» пытался в течение четырех месяцев встретиться с бизнесменом, оказывавшимся то в Москве, то в Китае, но безуспешно. Кто же он такой?

Виктор Димитриев родился 3 октября 1959 года в Луганской области (Украина). Отец Николай работал в Белореченской шахте, мать Анна была заведующей шахтерской столовой. Позже семья Димитриевых переехала в Актюбинскую область осваивать целину. Виктор выучился на зоотехника в Оренбургском сельскохозяйственном институте. Во время учебы подрабатывал. «Когда уголь разгружал, когда на мясокомбинате работал», — вспоминает руководитель управления сельского хозяйства Первомайского района Оренбургской области Николай Кондрашов. Выпускной прошел шумно. По воспоминаниям бывших однокурсников Димитриева, он отмечал получение корочек зоотехника купанием в фонтане.

Почву для своего будущего бизнеса Виктор Димитриев подготовил в селе Августовка Большечерниговского района Самарской области, где он вместе с младшим братом Василием и другом-однокурсником Виктором Пасечным устроился в колхоз имени Ленина. Виктор Димитриев стал главным зоотехником, его брат — агрономом. Колхоз был самым мощным хозяйством в районе, постоянным победителем соцсоревнований: около 25 тысяч гектаров земли, 2600 только дойных коров. Авторитет главного зоотехника был высоким. Неудивительно, что в итоге Виктора Димитриева назначили заместителем председателя колхоза. Однако с переходом к рыночной экономике его с братом интересы на некоторое время оторвались от колхозных.

В начале 90-х годов Димитриевы попытались организовать свой бизнес в Первомайском районе Оренбургской области. По словам бывшего главы Большечерниговского

района, ныне владельца нескольких соседствующих с «Василиной» хозяйств Федора Ларькова, Димитриевы тогда выращивали норки с песцами и торговали лесом. Как уточнили «Делу» в управлении сельского хозяйства Первомайского района, для звероводства Димитриевы выступили соучредителями ТОО имени Володарского. В районе братьев запомнили, особенно Виктора. «У него энергии хватит на десятилетия», — говорит об аграрии Николай Кондрашов из райадминистрации. Но настоящая слава пришла к братьям Димитриевым в Августовке Самарской области, куда они поспешили вернуться к разделу имущества колхоза имени Ленина.

БИЗНЕС ИМЕНИ ЛЕНИНА

«В 1998 году колхоз имени Ленина начали рвать на части. Димитриевы взяли в аренду часть паев. Им досталось около 4 тысяч гектаров земли, 3-4 трактора и 2-3 комбайна», — рассказывает о скромном старте будущих аграрных «королей» член собрания представителей Большечерниговского района Николай Акимшев. С этими ресурсами братья основали крестьянско-фермерское хозяйство «Василина», названное в честь дочери Виктора. Еще одно крупное хозяйство — СПК «Августовский» — на базе колхоза имени Ленина организовал друг и бывший коллега Димитриевых по колхозу Виктор Пасечный.

Как рассказывают в районе, в первый год Димитриевы активно занимали деньги, но уже через несколько лет крепко встали на ноги: начали работать на вырученные средства, рассчитываться по займам и приобретать новые земли. К началу 2000-х в районе начали появляться пустующие пашни: владельцы земель не справлялись с обработкой своих угодий. По словам руководителя управления сельского хозяйства Большечерниговского района Владимира Пильщикова, который

уже тогда был в этой должности, в районе имелось около 30 тысяч гектаров необрабатываемой земли. Тогда Пильщиков провел с пайщиками собрание, на котором Димитриев был представлен как добросовестный хозяйственник и пайщикам было предложено сдать начинающему аграрию участки в аренду. За земли «Василина» рассчитывалась натурпродуктами. Например, в ООО «КХ «Полянское», по словам его директора Рахметоллы Сабирова, за один пай (около 16 га земли) давали две тонны соломы и зерноотходов, мешок муки и пять литров масла за сезон. Эта схема была общей практикой для многих будущих латифундистов региона. По такому же пути шли и владелец общаровской «Цыпочки» Борис Волков, и уже упоминавшийся Алексей Гриншпун.

К 2002 году владения Димитриева насчитывали уже 25 тысяч гектаров, около 50 тракторов и столько же комбайнов. Часть из этой техники была арендована. Продажей зерна Димитриевы занимались через созданные в начале 2000-х годов торговые фирмы «ПКК ВВД Лада» и «СамараЮгЗерно». По наблюдениям бывшего сотрудника компании «Самараоблагропромснаб», в которой Димитриевы брали в лизинг технику, «Василина» стала заметно наращивать обороты и расширяться с 2004 года. Димитриев подбирал за банкротными колхозами все новые и новые земли. В Большечерниговском районе он заполучил земли колхозов «Красный октябрь» и «Восток», в Большеглушицком — колхоза им. Фрунзе и «Трудового гиганта». К 2007 году площадь, занимаемая хозяйствами Димитриева, превысила 92 тысячи гектаров.

К 2006 году колхоз имени Ленина был обанкрочен, а имущество распродано. По информации источника в районе, «Василине» отошли зерновой ток, авторемонтные мастерские и склады, которые Димитриев выкупал у конкурсного управляющего Игоря Телешина, с которым, видимо, был хорошо знаком, что могло обеспечить хороший дисконт. По крайней мере позже Телешин управлял банкротством одной из компаний Димитриева.

ВЫПИТЬ И ЗАКУСИТЬ

Разжившись на «золотом сенокосе» на полях Самарской области, братья Димитриевы решили обзавестись производственными активами. Первым из них стал еле дышащий Большеглушицкий маслодельный завод. После приватизации завод имел форму АООТ и насчитывал множество акционеров, а управлял им Николай Бобошко, который позже стал руководи-



телем управления сельского хозяйства Большеглушицкого района. В 2002 году Виктор и Василий Дмитриевы, скооперировавшись с Бобошко, приобрели маслодельный завод, преобразовав его в ЗАО. Но, немного оживив производство, они не смогли добиться больших успехов. К 2004 году выручка не прине- сившего к моменту захода Дмитриевых и миллиона рублей предприятия увеличилась до 37 млн, объемы производства выросли до 100 тонн молока в сутки. Дмитриевы решили было заняться торговлей молоком и создали в 2006 году для этого вместе с Бобошко компании «Инвест-Молоко» и «Молоко». Но им не удалось развернуться. В 2006 году выручка маслодельного завода упала до 26 млн рублей, объемы переработки снизились до 40 тонн и завод по-прежнему терпел убытки. Неудивительно, что Дмитриевы решили избавиться от маслодельного завода, продав его «Фабрике мороженого «Сам-ПО». Сумма сделки, по словам Дмитриева, не превышала 15 млн рублей. Впрочем, производителю мороженого завод прибыл также не принес, и, не найдя на него покупателя, «Сам-ПО» обанкротило предприятие.

Следующее приобретение — Большечерниговский комбикормовый завод (БКЗ) в Августовке, выкупленный в 2004 году Дмитриевым и его родственниками, — оказалось более удачным. Завод до конца 90-х принадлежал нескольким колхозам, а после перешел некоему самарскому ЗАО «Пересвет», президентом которого был Владимир Боряков. «Завод долгое время не работал. Было впечатление, что туда сбросили нейтронную бомбу. Все в сохранности, а жизни нет», — рассказывает Акимшев. По словам Пильщикова, до того, как заводом заинтересовался Дмитриев, только в одном из цехов владелец попытался запустить производство подсолнечного масла, а остальные стояли брошенными. В руках Дмитриева БКЗ превратился в предприятие с выручкой более 1 млрд рублей, по территории которого ныне жизнеутверждающе разгуливают... павлины. «Этот актив был никому не нужен. Дмитриев подобрал его за дешево и привел в порядок», — говорит один некогда крупный аграрий региона.

Впрочем, БКЗ используется в основном не по прямому назначению. По словам директора завода Николая Шелковникова, сейчас завод работает как элеватор, на который свозится все зерно, производимое агрохолдингом. Производственная мощность занятых под элеватор по-

РАЗДЕЛ ИМУЩЕСТВА
Формально у Василия Дмитриева свой бизнес



мещений БКЗ — 100 тысяч тонн. Кроме площадки в Августовке к заводу относятся несколько токов в Большечерниговском районе. Комбикорм же на заводе производят в небольших объемах (также только на собственные нужды агрохолдинга), но планируется увеличить производство по мере роста поголовья скота на фермах «Василины». По словам Шелковникова, со сторонними организациями БКЗ не работает, а входящие в агрохолдинг «Василина» предприятия обслуживают (оказывают услуги по хранению зерна и обеспечивают кормами) по льготным ценам, поэтому, естественно, почти не приносят прибыли. За 2011 год при обороте, превышающем 1 млрд рублей, прибыль БКЗ составила всего полмиллиона рублей.

АЛИМЕНТЫ НА БРАТА

В 2003 году Василий Дмитриев создал вместе с партнерами, среди которых не было его брата, предприятие «Злак». С тех пор, по версии, распространенной самими братьями и близкими им источниками, у Дмитриевых произошел «развод» в бизнесе. Якобы и по сей день они порознь. Позиционирование Виктора Дмитриева как владельца холдинга «Василина», а Василия Дмитриева — как владельца компании «Злак» могло отражать как действительное разделение сфер влияния, так и стремление в целях сохранности семейного бизнеса оградить его от предположений об аффилированности одних компаний другим. По крайней мере многие в районе считают, что братья по-прежнему вместе. В частности, хорошо знающий обоих бизнесменов Акимшев уверен, что у Дмитриевых одно общее семейное дело. После якобы переломного 2003 года братья еще долго вместе выступали соучредителями в КХ «Полянское», «Курлинское», КХ

«Волгарь» и КХ «Фрунзе», пока фирмы не были переаписаны на родственников и партнеров Дмитриевых. Кроме того, до сих пор обоим братьям принадлежат «ПКС ВВД Лада» и охотхозяйство «Иргиз». Единственная фирма, которая может свидетельствовать о разделе бизнеса, — это производитель металлического профиля «АвгоОйл» из Августовки, ранее принадлежавший обоим братьям, а потом отошедший Василию Дмитриеву. Однако и этот бизнес братья создавали вместе в 2007 году, когда уже якобы разошлись в деловой сфере по разные стороны.

С ростом хозяйства Дмитриевых росли и их авторитет, и влияние на жизнь района. «К ним обращались, если нужно было кого-то женить, в армию проводить, дороги расчистить», — говорит Владимир Пильщиков из райадминистрации. С участием Виктора Дмитриева проходили и более сложные процессы. Например, на выборах главы района в 2004 году он активно поддерживал бывшего главу Александра Брагина, однако победу одержал другой кандидат — местный аграрий Федор Ларьков. Впрочем, как говорят в районе, конкуренция на выборах не переросла в реальное противостояние. «Что мы, политические противники, что ли?» — усмехается Ларьков, уверяя, что сохраняет с Дмитриевым приятельские отношения.

КОСА НА КАМЕНЬ

Все было хорошо, пока во второй половине 2000-х у Дмитриева не начались проблемы. У «Василины» образовалось более 260 млн рублей долга по договорам аренды техники с МТС. Чтобы рассчитаться с МТС, Дмитриев готов был поделиться частью своего бизнеса, разделив КФХ «Василина» на два юрлица — колхоз «Волгарь» и ИП Дмитриев с целью организовать на базе большеглушицких земель последнего совместное предприятие, в котором, кроме Дмитриева, 25% уставного капитала должно было отойти областной МТС, а 24% — пайщикам. Предполагалось, что площадь совместного предприятия составит 40 тысяч гектаров, а это на тот момент была почти половина земель холдинга Дмитриева. Были у агрария долги и перед другими структурами: министерством управления финансами Самарской области (1,7 млн рублей; погашен), «Самара-агрохимпром» (5 млн рублей за химикаты; сокращен в ходе мирового соглашения до 2 млн рублей).

Однако идея создания совместного предприятия потонула в пучине громкого банкротства самой МТС. Сколько в итоге десятков или сотен миллионов долга перед МТС было «забыто» Дмитриеву,



**РЕВИЗОР
ПРИЕХАЛ**
Что принесет
«Василине»
визит
губернатора?

неизвестно, но в 2008 году бизнесмен по собственной инициативе обанкротил ИП Дмитриев, которое должно было трансформироваться в совместное с МТС предприятие. Конкурсным управляющим был назначен Игорь Телешинин – тот самый, который уже банкротил колхоз имени Ленина. «В 2008 году у Дмитриева в ходе банкротства забрали сельхозтехнику, зерно, но часть имущества он сохранил, перекинув на другие свои же фирмы. Остались у него и земельные паи», — вспоминает один знакомый с предпринимателем источник «Дела».

Один из конкурентов Дмитриева, занимавший несколько лет назад заметное положение в сельскохозяйственной отрасли Самарской области, рассказал «Делу», что Дмитриев в 2008 году готов был продать все свои основные активы, оставив себе совсем немного — около 6 тысяч га земли и склады. Якобы на хозяйства Дмитриева даже нашелся покупатель — один известный крупный аграрий региона, но у него у самого начались серьезные проблемы в бизнесе, обернувшиеся банкротством. А искать другого покупателя Дмитриев не стал. Или не нашел.

«ВЕСЕЛИНА» ДО УПАДУ

Несмотря на проблемы, Дмитриев продолжал осваивать земли других районов Самарской области и постепенно даже вышел за ее пределы. В Самарской области бизнесмен освоился в Кинельском и Алексеевском районах. В Кинельском районе Дмитриеву досталось растениеводческое хозяйство «Бобровское», которое раньше принадлежало ЗАО «СВ» Алексея Гриншпуна. По информации Ларькова, хозяйство перешло Дмитриеву от холдинга Гриншпуна в счет долга последнего перед «Василиной» за поставку продукции стои-

мостью порядка 48 млн рублей. В начале 2012 года к уже входящему в «Василину» «Бобровскому» в Кинельском районе добавился еще СПК имени Калягина. В Алексеевском районе «Василина» недавно начала работать на территории бывшего совхоза «Прогресс». Кроме того, у Дмитриева есть договоренности об освоении земель Семеновки Нефтегорского района.

За пределами Самарской области аграрий работает в Оренбургской и Саратовской областях. Как рассказали «Делу» в администрации Первомайского района Оренбургской области, еще в 2007 году они пригласили в район Дмитриева, которого помнили по песцовому бизнесу, для занятия сельским хозяйством. Дмитриев взял в аренду земельные паи общей площадью 25,5 тыс. га, которые начал обрабатывать в рамках ООО «КХ «Курлинское», а в 2009 году к ним добавилось еще 26 тысяч га земли, которые стала осваивать еще одна близкая ему компания, ООО «Уральский». С пайщиками аграрий в основном расплачивается продукцией: в прошлом году они получили по тонне зерна за пай. Вскоре после прихода «Василины» поля Первомайского района заколосились золотом. Если в 2007 году обороты КХ «Курлинское» составляли 8 млн рублей, то к 2011 году достигли 136 млн. Прибыль хозяйства увеличилась за этот период с 4 млн до 85 млн рублей. Такая же картина наблюдалась и в «Уральском», где выручка с 2009 по 2011 год выросла с 20 млн до 113 млн рублей, а прибыль — с 22 тысяч до 64 млн рублей. Сейчас Дмитриев готовит в Первомайском районе почву для нового урожая, вступив в переговоры с пайщиками кооператива «Зайкинское».

В Саратовской области Дмитриев начал работать примерно в 2009 году, купив предприятие «Клевенское» у агрохолдинга «Волга-Запад». В 2011 году выручка пред-

приятия была 35 млн рублей, но оно принесло минимальную прибыль.

Кроме растениеводства Дмитриев во второй половине 2000-х занялся скотоводством. В 2007 году он закупил для хозяйства «Полянское» на кредитные средства Россельхозбанка первые 100 коров мясной породы и постепенно увеличил поголовье. Также животноводством занимаются входящие в «Василину» хозяйства «Юг Поволжья» (более 1,1 тысячи голов), «Колос» (более 2,3 тысячи голов) и СПК им. Калягина (более 1,1 тысячи голов). По оценкам конкурентов «Василины», всего в холдинге сейчас порядка 6 тысяч голов КРС. По общероссийским меркам это средний показатель, но для Самарской области, где нет крупных ферм по разведению КРС, — один из самых высоких.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ АЛЬПИНИЗМ

За последние полтора года Дмитриев присоединил к холдингу несколько промышленных предприятий. В конце 2011 года вместе с акционером Ипозембанка, совладельцем холдинга «Самарахлебрезерв», в который входят несколько элеваторов, Гамалем Замальдиновым Дмитриев приобрел на паритетных началах Приволжский портовый элеватор в поселении Спасское Приволжского района. До этого владельцами элеватора, по данным системы «СПАРК-Интерфакс», являлись Мыльнинский элеватор в Безенчукском районе, входящий в «Самарахлебрезерв», и московская группа компаний «Аркада». В управлении сельского хозяйства Приволжского района «обновку» Дмитриева многозначительно называют «тот сарай на берегу Волги». «Лет пять предприятие не работает. Портовым элеватором его с натягом можно назвать. Это одноэтажные кирпичные зерносклады с трубопроводом, по которому на баржи загружается зерно», — более сдержанно описывает новый актив Дмитриева глава поселения Спасское Фанавиль Закиров. По его данным, объем складов рассчитан примерно на 10 тысяч тонн. Территория, на которой они расположены, — 3-4 гектара. Как рассказали «Делу» в управлении сельского хозяйства Безенчукского района (по месту регистрации ООО «Приволжский портовый элеватор»), Дмитриев и Замальдинов планируют восстановить его, чтобы транспортировать зерно по реке. Но, судя по всему, для этого предпринимателям потребуются внушительные суммы инвестиций.

Кроме того, год назад Виктор Дмитриев купил у лиц, близких группе «СОК», сызранский завод «Сельмаш» (ООО «Сельмаш» и ООО «Сызрань-Сельмаш»). По сведениям источника на предприятии,

завод обошелся Димитриеву в 100 млн рублей. Еще 500 млн может стоить ему реконструкция предприятия. Техника сызранского завода используется на полях «Василины», но не только. «Со сменой собственника «Сельмаша» в Казахстане открылся наш торговый дом. В Украину уходит кормозаготовительная техника, ведутся разговоры о продаже посевных комплексов и культиваторов», — рассказал «Делу» директор ООО «Сызрань-Сельмаш» Марат Шаяхметов. Еще когда Димитриев вел переговоры о приобретении сызранского завода, последний начал сотрудничать с Белоруссией: в Сызрани было создано сборочное производство белорусской техники совместно с фирмой «Бобруйскгагрош». По словам Шаяхметова, предприятие планирует производить зерносушильные комплексы в партнерстве с еще одной компанией из Белоруссии «Амкор».

Кроме того, в начале прошлого года Димитриев приобрел конезавод «Самарский» у основанной Ростиславом Хугаевым строительной ГК «Амонд». Помимо конюшни во владениях завода находится мельница и 7 тысяч гектаров земли. По экспертным оценкам, стоимость только земельного участка могла составить более 200 млн рублей. Пока завод находился в собственности «Амонда», поголовье лошадей уменьшилось, и конезавод стал напоминать заброшенный колхоз. Димитриев начал капитальный ремонт, ввел в оборот неиспользуемые земли и в 2013-2014 году планирует строительство ипподрома. В восстановление конезавода Димитриев уже вложил 50 млн рублей.

Есть у Димитриева и несколько непрофильных активов, в частности рыбное хозяйство «Пикелянское», охотхозяйство «Иргиз», производитель металлического профиля «АвгоОйл».

Занятно, что Виктору Димитриеву перешла не только часть бизнеса разорившегося владельца группы «СВ» Алексея Гриншпуна, о чем уже упоминалось выше, но и одна компания другого несостоявшегося аграрного короля региона, Алексея Неустроева — расположенная в Самаре неизвестная компания «Трансинвест», которая, судя по официальному роду деятельности, занимается оптовой торговлей автомобильными деталями. Виктору Димитриеву она перешла в 2008 году, а сейчас принадлежит его партнеру Рафаэлю Гарифулову.

Димитриев не останавливается на достигнутом. Сейчас бизнесмен хочет построить завод по производству мраморного мяса, в который необходимо вложить примерно 70 млн рублей. Выращивать мраморную говядину в местных условиях, судя по опыту компании «Агроком»

из Сырейки Кинельского района, — идея почти утопическая. Кроме того, найти покупателя на якобы «мрамор» стоимостью под тысячу рублей за килограмм будет проблематично. Но как уверяют знакомые Димитриева, от этой затеи он не отступится, хотя пока проект существует лишь на бумаге. «В том, что этот проект будет реализован, можете не сомневаться», — уверен бывший партнер Димитриева. Финансировать строительство завода аграрий намерен из заемных средств, из них о 20 млн рублей кредита он уже договорился с «Эл Банком» Анатолия Волошина.

ПОЛЕВОЙ ГИГАНТ

По оценкам экспертов «Дела», сейчас в холдинг «Василина» входит более 150 тысяч гектаров в Самарской, Саратовской и Оренбургской областях. Из них в Большечерниговском районе (КХ «Полянское», «Степное», «Колос», «Рассвет», «Иргиз», «Юг Поволжья», «Пикелянское») — около 32 тыс. га, в Большеглушицком (КХ «Волгарь», «Фрунзе» и «Тамбовское») — около 25 тыс. га, а в Первомайском районе Оренбургской области (КХ «Курлинское» и «Уральское») — более 51 тыс. га.

По оценкам начальника отдела маркетинга ГК «СИНКО», в которой есть сельскохозяйственное подразделение «Зерно жизни», Олега Григора, «Василина» занимает второе место по общей площади осваиваемых земель в Самарской области. На первом месте — холдинг «Биотон», в активе которого 270 тысяч га. «Бронза» — у самой компании «Зерно жизни», входящей в ГК «СИНКО», с показателем около 105 тысяч га земли. Находящийся же между ними холдинг «Василина», по информации Григора, осваивает в Самарской области около 150 тысяч га земли, причем, эта оценка может быть несколько завышенной. Другой игрок рынка АПК предполагает, что Димитриев осваивает в регионе немногим больше 100 тысяч кв. м и может лишь слегка обгонять ГК «СИНКО».

Совокупный оборот предприятий «Василины»,

раскрывших свои показатели за 2011 год («Полянское», «Курлинское», «Клевенское», Большечерниговский комбикормовый завод, КХ «Волгарь», Большечерниговское хлебоприемное предприятие, КХ «Рассвет», «Юг Поволжья», «Бобровское», «Иргиз», «Пикелянское», «Уральское» и «Тамбовское») превышает 2 млрд рублей. Их совокупная прибыль составила 337 млн рублей.

Рентабельность растениеводческого бизнеса Димитриева достигает в отдельных хозяйствах 35-55%. В животноводческом бизнесе, по сравнению с растениеводством, она ниже, но все же на приличном уровне. Например, в «Полянском» в части разведения КРС она составляет около 27%.

С учетом ООО «Злак» Василия Димитриева и приобретенного Виктором Димитриевым в прошлом году сызранского ООО «Сельмаш», сейчас выручка семейного бизнеса Димитриева может превышать 2,5 млрд рублей в год, а прибыль — 400 млн рублей.

Отдельно стоит отметить, что часть своего бизнеса Димитриев делит с партнерами. В «Клевенском» и Приволжском портовом элеваторе это уже упоминавшийся владелец «Самархлебрезерва» Га-

маль Замальдинов. В зерноторговой компании «ПМК ВВД Лада» партнерами Димитриева и его брата в какой-то момент стали их друг, владелец СПК «Августовский» Виктор Пасечный и Петр Фомичев, являющийся соучредителем нескольких агропромышленных предприятий Самарской области, в частности фирм «Новокуйбышевскмолоко» и «Иса克林ский маслосырзавод». Сейчас Фомичев выступает также партнером Виктора Димитриева по компании «Транс-сервис» из Большой Черниговки,



В 2008 ГОДУ ДИМИТРИЕВ ГОТОВ БЫЛ ПРОДАТЬ ВСЕ СВОИ АКТИВЫ



занимающейся производством муки. Есть у Димитриева и другие партнеры. Кроме того, соучредителями некоторых его фирм являются его родственники.

Впрочем, главный актив Димитриева – вовсе не земли, уверен источник «Дела». По его сведениям, главным источником прибыли бизнеса Димитриева уже несколько лет является поставка подсолнечника для федерального масложирового холдинга «Солнечные продукты» («СолПро»). Холдинг занимает второе место по переработке подсолнечника в России. Но для аграриев интерес представляет не столько переработка, сколько поставки сырья. «Рынок масличных культур, в частности подсолнечника, весьма и весьма интересен для спекуляций, потому что в рамках одного сезона цена сырья может колебаться до 100%», — говорит источник «Дела». По его мнению, поставщики «СолПро» используют отлаженную схему получения сверхприбыли, в которую включены руководители снабжения холдинга и региональные опорные операторы. В Самарской области таким оператором стал холдинг Димитриева, а со стороны «Солнечных продуктов» поставки курирует Аркадий Шаров. Между ними, собственно, и распределяется полученная прибыль. По оценкам источника «Дела», холдинг Димитриева поставляет на расположенный в Саратовской области Аткарский маслоэкстракционный завод «СолПро» около 100-150 тонн подсолнечника в год. Сюда входит как закупленное на стороне, так и произведенное на хозяйствах «Василины» сырье. При приблизительной цене 15 тысяч рублей за тонну обороты только этого бизнеса могут приносить Димитриеву более 2 млрд рублей. Еще один «бонус» от сотрудничества с «СолПро» — холдинг выплачивает Димитриеву аванс, что дает ему возможность финансировать работу своих хозяйств без залога и процентов.

Крестьянские амбиции Димитриева удовлетворены вполне. Его хозяйства считаются образцово-показательными в Самарской области. К Димитриеву в Боль-

шечерниговский район прилетал на вертолете прежний губернатор Самарской области Владимир Артяков. Димитриев стал также одним из первых среди региональных аграриев, к которому приехал и нынешний губернатор Николай Меркушкин. На территории хозяйств Димитриева часто проводятся выездные семинары областного минсельхоза.

ПЕЙЗАНСКАЯ БАШНЯ

Бизнес «агрокороля» достиг того уровня, когда, пожалуй, уже можно посвятить время себе самому. В последнее время Димитриев все больше отдыхает: то в компании аграриев Поволжья, с которыми создал что-то вроде неформального клуба, то за границей. Идиллия? Была бы, если бы не обострившиеся проблемы с заемными средствами.

С главным банком, на который рассчитывает Димитриев, Россельхозбанком, у агрария не складываются отношения. Уже год бизнесмен здесь не кредитует. Как рассказал источник «Дела», близкий к Димитриеву, аграрий подал в Россельхозбанк заявки на кредитование своих компаний по отдельности, но банк указал ему на их аффилированность и объединил их в одну группу. В итоге кредитный лимит, установленный не на каждую компанию, а на всю группу, оказался слишком маленьким для Димитриева.

Как аграрий планирует решить проблему финансирования растущего как на дрожжах бизнеса – пока неясно. Возможно, пойдет в другие банки. По некоторой информации, Димитриев время от времени занимает в саратовском Нижневолжском коммерческом банке. На радикальный шаг решения вопросов кредитования – самому стать банкиром, купив 25% «Эл Банка» Анатолия Волошина, — Димитриев так и не решился.

Но в любом случае для агрария поддержка банков необходима, поскольку сама специфика бизнеса предполагает


участие длинных денег. Да и долгов у Димитриева накопилось немало. Объем кредиторской задолженности тех предприятий группы Димитриева, которые раскрывают показатели, на конец 2011 года составлял около 750 млн рублей. «Если оборот бизнеса (более 2 млрд рублей у Димитриева. — Прим. ред.) в три раза перекрывает кредиторскую задолженность, как у Димитриева, — это нормальный показатель для агрария, и он никакой опасности для бизнеса не представляет», — призывает не паниковать один разорившийся местный аграрий, предполагающий также, что реальный оборот хозяйств Димитриева выше. Но ни для кого не секрет, что аграрии не застрахованы от форс-мажоров в виде природных катаклизмов, которые могут помешать вовремя рассчитаться с долгами и в итоге привести к разорению. Большие долги несколько лет назад стали причиной банкротства самых пафосных холдингов региона — «СВ» Алексея Гриншпуна и «Аликора» Алексея Неустроева. Не наступит ли Димитриев на те же грабли?

Впрочем, «грабли» у Димитриева другие. «У «Аликора» и «СВ» были фермы, недвижимость, свиньи, элеватор, комбикормовый завод. Что же у Димитриева? Земля, которая частично оформлена на него, а частично взята в аренду... Маленький комбикормовый завод, который к тому же расположен на юге области, где часто горит зерно и где нет нормальной логистики. Активы Димитриева могут обслуживать только себя самих, но недостаточно привлекательны для стороннего инвестора», — считает один разорившийся аграрий региона.

Возможно, он просто завидует более удачливому конкуренту, которому удалось то, чего большинство амбициозных бизнесменов Самарской области не смогли сделать: создать крупную и прибыльную аграрную империю и не разориться. Пока. **D**

— Дарья Макушова,
Олеся Симащенко

ИНТЕРНЕТ-ОФИС



дистанционное управление счетом

БАНК СОЛИДАРНОСТЬ В ВАШЕМ ГОРОДЕ

БАНК У ВАС В ОФИСЕ

- ОПЕРАТИВНОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ
- ПОСТОЯННЫЙ КОНТРОЛЬ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЧЕТА
- ДОСТУП С ЛЮБОГО КОМПЬЮТЕРА С ВЫХОДОМ В ИНТЕРНЕТ
- НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА ДОКУМЕНТООБОРОТА

ИО Что такое Интернет-офис?

Интернет-офис – это система удаленного обслуживания корпоративных клиентов для оформления документов и проведения платежей. Это удобный современный банковский сервис, который экономит Ваше время и силы и обеспечивает оперативный контроль за состоянием банковского счета компании.

ИО Для кого интересен Интернет-офис?

Интернет-офис адресован корпоративным клиентам ОАО КБ «Солидарность». Внедряя систему, клиенты смогут расширить свои возможности в части оформления и совершения платежей.

ИО Для чего нужен Интернет-офис?

Система Интернет-офис предназначена для:

- + организации и осуществления переводов денежных средств;
- + составления и передачи в Банк расчетных электронных документов;
- + приема, обработки и исполнения полученных Банком электронных документов;
- + предоставления в Банк сопроводительных документов по проводимым операциям;
- + получения информации о состоянии своих банковских счетов.

ИО С какими документами позволяет работать Интернет-офис?

Интернет-офис позволяет работать с основными финансовыми документами (платежные поручения, поручения на покупку и продажу валюты, паспорта сделок по внешнеэкономическим контрактам и др.)

и совершать как рублевые, так и валютные операции.

ИО Требуется ли установка дополнительного ПО для работы Интернет-офиса? Для работы в системе Интернет-офис не требуется дополнительное ПО. Пользователю необходим компьютер с доступом в сеть Интернет. Система работает с большинством современных браузеров.

ИО Безопасен ли механизм ведения документооборота по системе Интернет-офис?

Интернет-офис гарантирует высокий уровень информационной и финансовой безопасности. Она обеспечивается встроенной системой сертифицированной электронной подписи (ЭП), архивации и шифрации (ГОСТ Р34.10-2001).

ИО Возможна ли работа в системе Интернет-офис с нескольких компьютеров?

Система Интернет-офис не «привязывает» Вас к конкретному компьютеру и дает возможность получать всю необходимую информацию и работать с банковскими счетами из любой точки мира, где есть компьютер с доступом в Интернет.

ЗВОНКИ ПО РОССИИ
БЕСПЛАТНО

8 (800) 700-8-846

Самара • Тольятти • Сызрань • Новокуйбышевск • Кинель • Нефтегорск • Жигулевск • Чалаевск • Безенчук • Кинель-Черкассы • Отрадный
Сухобол • Сергиевск • Чебоксары • Ульяновск • Саратов • Оренбург



БАНК
СОЛИДАРНОСТЬ

ОАО КБ «Солидарность». Ген. лицензия ЦБ РФ №554 от 05.05.2000
Реклама. 18+



ЖИВОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА



+7 (846) 240-16-90
www.broosverk.ru



С чего начать?

