

Крупнейшие
оценщики
Самары 2013

Кто получил
самые большие
дивиденды

Куда уходят
бюджетные миллиарды
для инноваторов

Кто контролирует
госзакупки
медтехники в регионе

Обозрение

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 8 / СЕНТЯБРЬ / 2013
www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

ЗАПРАВКА АНИСИМОВА

КАКИЕ ОШИБКИ
СОВЕРШАЛ СЫН
НЕКОГДА
МОГУЩЕСТВЕННОГО
НЕФТЯНИКА
НА ПУТИ К ТРИУМФУ

**ДВА МИЛЛИАРДА НА БЕНЗИНЕ: КАК СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС
ПАВЛА И АЛЕКСЕЯ АНИСИМОВЫХ
ВЫРОС В ПЯТЬ РАЗ ЗА ДВА ГОДА**



Audi A6 2.0 TFSI®.
За 24 490 рублей в месяц
по программе Audi Leasing*.

Ауди Центр Самара

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

*Предложение действительно для юридических лиц.

Авансовый лизинговый платеж – 50%, срок лизинга – 36 месяцев. Валюта финансирования: Рубли РФ. В сумму ежемесячного лизингового платежа согласно графику платежей не включен транспортный налог и оплачивается Лизингополучателем. Комиссия за оформление сделки составляет 3 000 рублей. Автомобиль учитывается на балансе Лизингодателя. Страхование КАСКО, ОСАГО, ДСАГО является обязательным и осуществляется силами и за счет Лизингополучателя. Регистрация автомобиля осуществляется силами и за счет Лизингополучателя. Штраф за просрочку оплаты платежа – 0,2% от суммы задолженности за каждый день просрочки.

Audi
Vorsprung durch Technik



Реклама

Расчет приведен для договора лизинга с опцией выкупа: Лизингополучатель имеет преимущественное право выкупа в конце срока лизинга по стоимости 20% от первоначальной стоимости автомобиля. Условия досрочного расторжения определяются Лизингодателем в индивидуальном порядке.

Не является публичной офертой, Лизингодатель оставляет за собой право изменить условия финансирования без предварительного уведомления. Решение о возможности предоставления услуг принимается Лизингодателем индивидуально. Услуги лизинга предоставляются Обществом с ограниченной ответственностью «Фольксваген Груп Финанц».

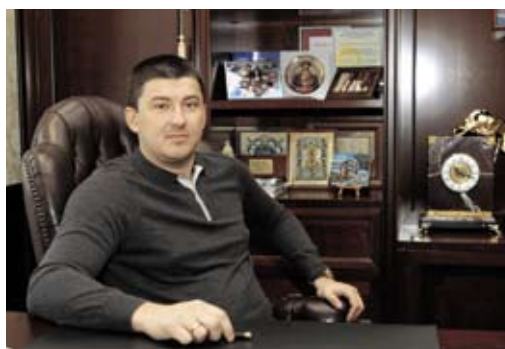


ПОЛЕТЫ ПО ГОРИЗОНТАЛИ
Почему не взлетает инновационная чудо-машина региона

стр. 6



Просветление Шатило стр. 28



Заправка Анисимова стр. 50

Главное

6 Чудо техники

Бессмысленные траты и псевдоинноваторы — вместо эффективных бюджетных инвестиций и успешных инновационных предприятий. Куда уходили сотни миллионов рублей, которыми ежегодно заправляли «сказочную» машину государственной поддержки инноваций в Самарской области и сможет ли изменить эту машину министр Александр Кобенко? «Дело» попыталось разобраться в бесконечном потоке отчетов об инновациях и инноваторах, которыми заполнены сайты муниципалитетов и профильного министерства экономического развития.

Разведка

20 Пыль миллиардов

Дивиденды в Самарской области — удел избранных компаний, но среди них есть те, кто выплачивает своим акционерам сотни миллионов и даже миллиарды рублей. Кто они и почему жадничают остальные прибыльные компании? «Дело» представляет новые рейтинги самых щедрых акционерных обществ региона и самых богатых акционеров по итогам 2012 года

28 Просветление Шатило

Что стоит за ростом компании, подмявшей под себя многомиллиардный рынок госзакупок медоборудования в Самарской области и победно шагающей по стране?

38 Налетай — подешевеет

Крупные собственники недвижимости региона наспешно воспользоваться возможностью сэкономить на налогах путем переоценки кадастровой стоимости своих объектов. Кто из оценщиков на этом заработал и сколько?

46 Лабиринты осознания

МВА: учиться или не учиться? «Дело» опросило крупнейших работодателей Самарской области о том, нужны ли им сотрудники с дипломами МВА

Кто есть кто. Story

50 Заправка Анисимова

За два года автозаправочный бизнес Алексея Анисимова, сына некогда могущественного нефтяника Павла Анисимова, перерос 2 млрд. Как сначала чуть не увяла, а потом снова расцвела их семейная «Роза мира»?

ДЕЛО

Экономическое обозрение
№8 (806), СЕНТЯБРЬ (9.09.2013)

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

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

МЕНЕДЖЕРЫ:
Надежда Погорелова
Людмила Казадаева
Ольга Щербачева
Елена Фролова
Елена Третьякова
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.smtlc.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. Тираж планшетной
версии на 29.08.2013: 1800 экз.
Совокупный тираж 8800.

Отпечатано в РПБ «ЭФФЕКТ»
(г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)
Сдано в печать 29.08.2013
Дата выхода в свет 9.09.2013

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 31 019



THE LOOK 2013*

Unsere Welt ist noch größer geworden.**

*Notre univers s'élargit.***

*Our world just got so much bigger.***

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

ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Систематическая и многомиллионная «поддержка инноваций» ведется в регионе уже не менее пяти лет. Не пора ли спросить, что вообще это было за чудо техники? И было ли оно?



Под ковром

ЧУДО ТЕХНИКИ

БЕССМЫСЛЕННЫЕ ТРАТЫ И ПСЕВДОИННОВАТОРЫ — ВМЕСТО ЭФФЕКТИВНЫХ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И УСПЕШНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. КУДА УХОДИЛИ СОТНИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ, КОТОРЫМИ ЕЖЕГОДНО ЗАПРАВЛЯЛИ «СКАЗОЧНУЮ» МАШИНУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ И СМОЖЕТ ЛИ ИЗМЕНИТЬ ЭТУ МАШИНУ МИНИСТР АЛЕКСАНДР КОБЕНКО?

У общественности возникали обоснованные претензии к бизнес-инкубатору: насколько оправданно тратятся выделяемые деньги. Теперь экономить будем на всем», — полон решимости директор МАУ «Агентство экономического развития», управляющего бизнес-инкубатором Тольятти, Андрей Дроботов, пришедший в муниципальную структуру из бизнеса всего пару месяцев назад. Дроботов недоволен неэффективностью расходов при прежнем руководстве и уже уволил пятерых сотрудников. Чиновник планирует в следующем году сократить затраты на содержание инкубатора с 14 млн

рублей (столько заложено на 2013 год) до 10 млн рублей. Он собирается сэкономить на штате, хозяйственных договорах, проведении мероприятий, программах обучения. Что из этих обещаний выйдет на деле — посмотрим, но тольяттинский бизнес-инкубатор — лишь один и далеко не самый главный элемент в трещащей по швам от переполненности невнятных образованиями инфраструктуре государственной поддержки инноваторов в Самарской области, именуемой с подачи ее создателей «инновационным лифтом».

В его тесную «шахту» встроено уже 12 различных фондов, центров, ассоциаций, бизнес-инкубаторов и технопарков. На их содержание и проводимые ими гранты расходуются сотни миллионов рублей в год из областного и федерального бюджетов. И это не предел: число структур господдержки инноваторов и поглощаемых ими казенных миллионов продолжает расти. За четыре года (2012-2015) обновленной в прошлом году областной целевой программы развития инноваций планируется потратить 1,4 млрд рублей

**ТОЛЬКО НА СОДЕРЖАНИЕ
ИННОВАЦИОННЫХ КОНТОР МОЖЕТ
УХОДИТЬ 200-250 МЛН РУБЛЕЙ В ГОД**

«КАЧЕСТВО НАШИХ ТАК НАЗЫВАЕМЫХ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК, ТОГО, НА ЧТО ТРАТЯТСЯ НАШИ ДЕНЬГИ, ОПАСНО НИЗКОЕ», – СКАЗАЛ КАК-ТО В ПРОШЛОМ ГОДУ ТОГДА ЕЩЕ ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР РОССИИ ВЛАДИСЛАВ СУРКОВ



бюджетных средств. Только на технопарк «Жигулевская долина», ориентированный на поддержку компаний в сфере инноваций и высоких технологий, уже потрачено 4,8 млрд рублей – столько стоит остров в Греции. Насколько эффективно тратятся бюджетные деньги на поистине золотой фабрике инновационных идей?

МОЗГИ КИПЯТ

Сегодня в Самарской области, как уже упоминалось выше, «инновационный лифт» представлен как минимум 12 организациями, каждая из которых оказывает определенную поддержку на одном или нескольких этапах процесса реализации инновационных проектов. Таких этапов, согласно типовой модели, всего четыре: создание идеи и опытно-конструкторские разработки; предкоммерческие разработки, включающие в себя бизнес-план, прикладные НИОКР, патентование, опытный образец; запуск производства опытной партии; запуск серийного производства.

Главный агент государства в части поддержки инноваций в регионе – это Инновационный фонд Самарской области, являющийся среди прочего представителем Российского фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Инновационный фонд поддерживает инноваторов на всех этапах от создания идеи до запуска серийного производства. И через него проходит самый большой объем бюджетных средств, выделяемых государством региональным инноваторам. Через фонд, например, сегодня можно получить гранты по конкурсам «Идея» (до 500 тысяч рублей), «Идея-М» (до 500 тысяч рублей), «Опытный образец» (до 2 млн рублей), «Сонар» (до 5 млн рублей). Кроме того, он предлагает займы до 25 млн рублей, а также софинансирование (иногда достигает десятков миллионов рублей) победителям федеральных конкурсов, агентом которых он выступает. Неплохо?

Всего с 2007 по 2012 годы общий объем бюджетных и внебюджетных инвестиций, осуществленных при участии Инновационного фонда Самарской области, превысил 2 млрд рублей. Из них инвестиции непосредственно самого фонда за это время составили около 500 млн рублей, из которых в 2012 году, по данным исполнительного директора фонда Александра Осипова, было выделено 97 млн рублей.

Другие областные организации, через которые осуществляется государственное финансирование инноваторов, — Региональный центр инноваций и трансфера технологий (РЦИТТ), оказы-



развития инновационной деятельности в Самарской области. С этими субсидиями на некоторое время возникли перебои: предоставив в 2009 году таким образом 10 млн рублей 5 компаниям, РЦИТТ уже в следующем году оказался отстраненным от этого ресурса из-за приостановки бюджетного финансирования. Но с прошлого года выделение субсидий возобновилось, и центром было утверждено четыре комплексных проекта, которые поделили между собой 20 млн рублей. В этом году РЦИТТ тоже проводит этот конкурс, но его результатов пока нет. Отметим, что РЦИТТ вместе с инновационным фондом выступал также организатором конкурсов для молодых ученых «У.М.Н.И.К.» (победитель конкурса получает в течение двух лет по 200 тысяч рублей ежегодно), финансируемый федеральным Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и правительством Самарской области. По

АЛЕКСАНДР ДРОБОВ НАЧАЛ «ЧИСТКУ» БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА ТОЛЬЯТТИ С УВОЛЬНЕНИЙ И СОКРАЩЕНИЯ ТРАТ

вающий поддержку на ранних этапах, и Региональный венчурный фонд Самарской области, подключающийся к инновационному проекту уже на этапе запуска серийного производства.

РЦИТТ, созданный в 2008 году, еще недавно являлся агентом по предоставлению субсидий на поддержку комплексных проектов по областной целевой программе

словом директора РЦИТТ Валентина Филатова, всего с 2009 по 2011 годы конкурс «У.М.Н.И.К.» выиграли 98 проектов (совокупный потенциал финансирования всех этих проектов – около 40 млн рублей), в прошлом году было 42 победителя, а в этом году – 25.

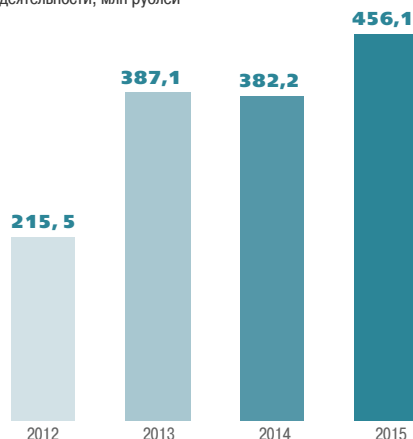
Региональный венчурный фонд Самарской области (управляющая компания — ЗАО «УК «Инвест-Менеджмент»), который до последнего времени мог подключаться к проектам только на стадии запуска серийного производства, а с февраля этого года может это делать и на более раннем этапе – завершенных НИОКР, располагает вполне весомыми финансовыми ресурсами — 280 млн рублей. Такой размер его уставного капитала, образованного на паритетных основаниях двумя пайщиками: областным правительством и «Фиа-Банком». Именно из этих средств венчурный фонд и покупает акции либо доли инновационных предприятий (особенность венчурного финансирования заключается во вхождении в уставной капитал компаний).

Некоторые организации инновационного развития не занимаются прямыми денежными вливаниями, а оказывают разного рода техническую и консультационную поддержку. К таким относятся Центр инновационного развития и кластерных инициатив (помощь в разработке и создании трехмерных моделей изделий, дизайна, прототипов

ИДЕЯ НА МИЛЛИАРД

Самарская область за четыре года потратит на инновации 1,44 млрд рублей из бюджета

Объемы бюджетного финансирования инновационной деятельности, млн рублей



Источник — «Областная целевая программа развития инновационной деятельности Самарской области на 2012-2015 гг.»



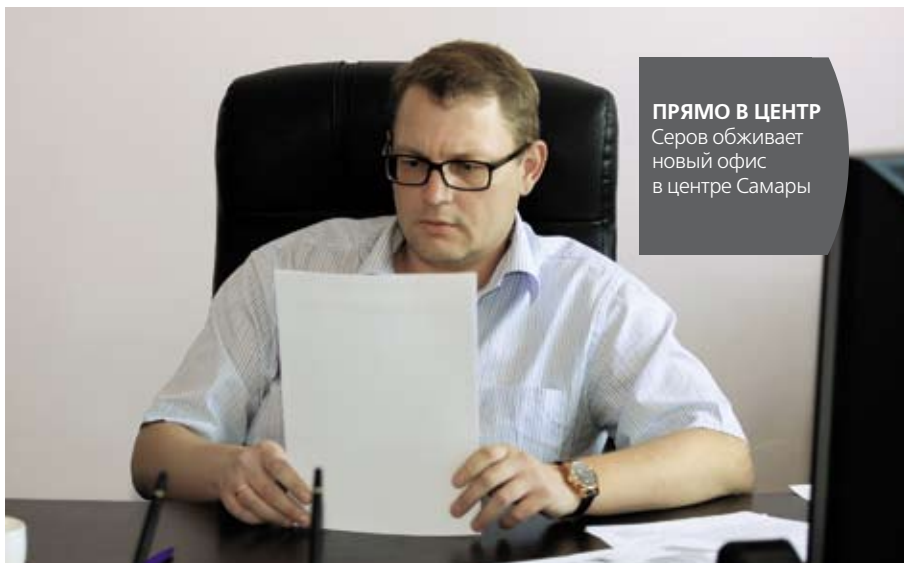
изделий, бизнес-планов и финансовых моделей развития предприятия, в совершенствовании технологических процессов, для чего у центра есть необходимая материально-техническая база) и НП «Ассоциация малых инновационных предприятий Самарской области» (информационная и правовая поддержка малым инновационным предприятиям при вузах).

Все остальные структуры, позиционирующиеся как входящие в инфраструктуру поддержки инноваций в Самарской области, поддерживают просто малый бизнес. В первую очередь это Гарантийный фонд поддержки предпринимательства Самарской области (ГФСО), который выдает поручительства без оглядки на инновационность, несмотря на то, что фонд встроен в так называемый «инновационный лифт». В свою очередь Гарантийный фонд выдает займы многочисленным государственным микрофинансовым организациям региона, кредитующим потом малый бизнес, среди которых самые известные — Самарский областной фонд микрофинансирования и Фонд содействия бизнесу. По логике вещей значит, что они тоже должны являться элементами инновационной инфраструктуры, что совсем абсурдно, поскольку инноваторов среди их клиентов попросту не отыскать. Еще две организации из инновационной инфраструктуры в сфере консультаций и обучения — ГКУ СО «Информационно-консалтинговое агентство Самарской области» и Региональный центр развития предпринимательства — тоже работают без фильтра инновационности. И, наконец, в регионе создано несколько включенных в «инновационный лифт» центров по предоставлению площадей компаниям: пять бизнес-инкубаторов (два в Самаре, одним из которых управляет ОАО «Технопарк», по одному в Тольятти, Кинель-Черкассах и Нефтегорске) и планируемый к открытию со дня на день технопарк «Жигулевская долина».

Официально Самарская область устойчиво входит в десятку регионов России по основным показателям инновационного развития. Межрегиональная Ассоциация инновационных регионов России относит Самарский регион к так называемой группе «сильных инноваторов». Это фасад. Что же стояло за ним последние годы и что будет дальше?

КОНТОРА ПИШЕТ

Очевидно, что вся эта «армия» поддержки инноваций требует бюджетных денег на свое содержание. Сколько всего сотрудников задействовано в «инновационном лифте», «Делу» выяснить не удалось: МЭРИТ не предоставил редакции такой



ПРЯМО В ЦЕНТР

Серов обживает
новый офис
в центре Самары

информации. Но по оценкам «Дела», основанным на разрозненных данных некоторых отдельных организаций о численности и затратах на содержание, в этих структурах может работать порядка 300-400 человек, а на содержание контор может уходить 200-250 млн рублей в год.

Например, по данным самих организаций, в Центре инновационного развития и кластерных инициатив работают 27 человек, в Инновационном фонде — 20, в МАУ «Агентство экономического развития» (бизнес-инкубатор Тольятти) — 22 сотрудника в штате и 11 за штатом. В управляющей компании технопарка «Жигулевская долина» трудоустроено уже 44 человека.

На помещениях особенно не экономят. Главный отдел Венчурного фонда расположен в деловом центре «Плаза» в Тольятти, где ему выделена половина этажа. Панорамный вид на город с 15-го этажа прилагается. Новый офис в центре Самары недавно получил Центр инновационного развития и кластерных инициатив: теперь он находится на улице Венцека, 65. Инновационный фонд в этом году переехал в новое, просторное здание на улице Лесной, 5.

На содержание каждой из структур, если обобщать данные отдельных организаций, предоставленные «Делу», ежегодно тратится в среднем около 10-20 млн рублей. Например, на содержание Центра инновационного развития и кластерных инициатив в 2011 году было потрачено 15 млн рублей, в 2012 году — 16,3 млн, в 2013 году планируется 16,6 млн. В МАУ «Агентство экономического развития» на содержание в этом году уйдет 14 млн рублей.

Отдельная статья расходов — оснащение оборудованием. Например, Центру инновационного развития и кластерных инициатив на оснащение высокотехнологичным оборудованием в 2011 году была

предоставлена субсидия в размере 51,5 млн рублей, в 2012 году — 40 млн руб. В этом году центр выиграл 180 млн руб. из федерального бюджета для целей создания инжинирингового центра автомобильного кластера Самарской области на площадях «Жигулевской долины».

Из всех институтов инновационного развития особняком стоит НП «Ассоциация малых инновационных предприятий Самарской области», созданная самарскими вузами. Она действует на общественных началах и не имеет финансирования и собственного имущества. Видимо, поэтому и найти ее трудно, и каких-то внятных результатов работы у нее нет.

На что же уходят сотни инновационных миллионов рублей и причем тут инновации?

MADE IN SAMARA

Еще на заре создания ставшей несколько лет назад неожиданно модной системы институтов поддержки инноваций в регионе эксперты находили в ней множество странностей. В частности показательные нарушения выявила Счетная палата при Самарской губернской думе, которая проверяла использование средств областного бюджета и распоряжение муниципальным имуществом отдельными организациями инновационного развития два раза: в 2010 (проверяемый период — с 2006 года по первое полугодие 2010 года) и 2012 годах (проверяемый период — 2010-2011 годы).

Первая проверка обнаружила множество казусов, начиная с того, что Венчурный и Инновационный фонды, имущественный взнос в которые областного бюджета составил 370 млн рублей, были образованы тогда, когда госорганы по закону не могли создавать некоммерческие организации в виде фондов.

Венчурному фонду было поставлено на вид то, что сроки его формирования были необоснованно затянуты до двадцати семи месяцев, а управляющей компанией было выбрано ЗАО «УК «Инвест-Менеджмент», не имеющее, как говорилось в заключении Счетной палаты, соответствующего опыта в инвестировании проектов в научно-технической сфере. Причем на затягивании своего старта фонд неплохо заработал благодаря бюджетным вливаниям. Все это время его средства в размере 140 млн рублей, полученные из областного бюджета, находились... на счетах в коммерческих банках и приносили проценты. Из заключения Счетной палаты следует, что полученные с депозитов доходы использовались «необоснованно и не-

эффективно». Каковы результаты? Мера наказания заслуживает отдельного внимания — она не страшнее, чем вызов к директору школы: замечание исполнителю директору Венчурного фонда, выговор главному бухгалтеру, а также прокурорское представление руководителю. В общем, продолжайте, мол, в том же духе. Показательно, что спустя три года основные средства фонда так и не использованы по назначению. Впрочем, возможно, это вопрос этики, а не закона.



МИССИЯ ВЫПОЛНИМА
Инновационный фонд Осипова — главный в «инновационном лифте» региона

Председатель экспертного совета Венчурного фонда Павел Васильчук уверяет, что фонд всегда действовал по закону.

Венчурный фонд, как оказалось, был не единственным, кто зарабатывал на размещении бюджетных средств на банковских депозитах. Вклады по 100–200 млн рублей, с которых «накапало» несколько десятков миллионов рублей процентов, были в норме и для некоторых других его собратьев по цеху.

Но это не главное. Степень эффективности инновационной инфраструктуры больше характеризует то, что, как обнаружили проверки, институты «инновационного лифта» систематически финансировали проекты, в которых... не было инновационной составляющей. Та-

ких случаев было несколько. Например, Венчурный фонд «упрекнули» в том, что он профинансировал на 10 млн рублей проект ОАО «Октябрьскавтотранс» по производству прошивных матов на основе базальтового волокна на базе ООО «Октизол», который не отвечал условиям венчурного инвестирования и не имел инновационной составляющей.

Однако проверки Счетной палаты были разовыми и касались лишь ограниченного числа аспектов эффективности работы институтов инновационной поддержки. За кадром осталось главное — судьба инновационных проектов, воспользовавшихся этой самой поддержкой...

ГЛАВНЫЙ ПО ИННОВАЦИЯМ

Исполнительный директор Инновационного фонда Александр Осипов встретился с «Делом» в день подведения итогов конкурса «Сонар». Мероприятие закрытое, прессу на него не пустили. Но стоит полагать, что споры за закрытыми дверями кипели нешуточные: в тот день победили девять проектов из 51 заявленного, а значит, разыграть могли порядка 45 млн рублей. «В мировой практике один реализованный инновационный проект из десяти профинансированных государством считается хорошим результатом. Нашим фондом поддержано около 200 проектов, создано больше 20 производств», — освободившийся после конкурса Александр Осипов согласился поговорить с «Делом» об эффективности работы возглавляемого им фонда. Осипов считает результат, который он только что озвучил «Делу», хорошим,

хоть и признает, что есть регионы, где показатели эффективности лучше. В Татарстане, например, по словам Осипова, поддержано тоже порядка 200 проектов, но «выстрелило» из них 25. «Но объемы финансирования у них и у нас просто несоизмеримы!» — поясняет Осипов. По его словам, из запущенных при участии Инновационного фонда Самарской области производств в стадии банкротства находится только тольяттинский производитель автозапчастей ООО «СВКС» (владелец Александр Тарасов и Александр Симон). Траты на содержание фонда Осипов считает обоснованными. «Инвестиционный фонд за время своей работы привлек свыше двух миллиардов рублей в экономику области. В сам фонд вложили в четыре раза меньше», — объясняет свою позицию Осипов.

Выживаемость и успешность компаний и проектов, поддержанных институтами инновационного развития, на взгляд «Дела», — один из основных критериев оценки эффективности работы последних. И в этом смысле у Осипова, бесспорно, есть основания считать работу инвестиционного фонда эффективной. С другой стороны, информация о банкротстве лишь одной фирмы не отражает полной картины того, насколько успешно сложилась судьба предприятий, поддержанных фондом. Как рассказал Осипов, сам фонд статистики, отслеживающей развитие поддержанных проектов, не ведет — это не является его задачей. Однако «Дело» самостоятельно проанализировало судьбу некоторых проектов, запущенных в производство и являющихся визитной карточкой фонда, и пришло к выводу, что большинство фирм ведет деятельность, хоть и без сенсационных взлетов.

«Дело» обнаружило только одну компанию, которой угрожает закрытие, хотя, по данным «СПАРК-Интерфакса», она все еще является действующей. Это ЗАО «Сварные трубы», работавшее на базе завода «Салют». Инновационный фонд предоставил предприятию в свое время займ в размере 9 млн рублей, вскоре над компанией нависла угроза банкротства, но фонд спас ее, предоставив ей еще 12 млн рублей. Был запущен серийный выпуск дверей для холодильных камер и складов, и предприятие некоторое время держалось на мелких заказах, но, видимо, так и не смогло наладить сбыт. «Они уже год как закрылись, бухгалтер уволилась, директора давно не видно», — ответила секретарь директора завода «Салют» Николая Поролло со ссылкой на своего руководителя. В этом году в судебном порядке несколько заказчиков «Сварных труб» взыскали с компании порядка 1,2 млн рублей за нарушения условий договоров поставок.



Есть один пример, когда инновационный проект застопорился и компания выживает за счет другой деятельности. Это НПО «Автогазтранс» Анатолия Труфанова, получившее в 2009 году из инновационного фонда 5 млн рублей (20% от общего объема финансирования проекта) на создание установок по производству сухого льда, которое так и не вышло на серийное производство. Как рассказал Труфанов, компания продала несколько установок, но расходов на проект не покрыла. Труфанов и сейчас готов изготавливать такие установки, но вся проблема в отсутствии заказов. «После вступления в ВТО стали доступны дешевые иностранные аналоги», — объясняет собственные неудачи Труфанов. Сейчас «Автогазтранс» существует за счет производства и продажи узлов и систем, работающих с индустриальными газами.

Тольяттинское ООО «СветТехСервис», близкое ученым Тольяттинского государственного университета, несколько раз получало поддержку в инновационном фонде. Одни проекты шли, другие — нет. Так, производство инновационных светильников уже встало на коммерческие рельсы. По данным директора «СветТехСервиса» Владислава Наумова, крупными заказчиками светильников являются госкорпорация «Росатом» и АвтоВАЗ. А вот проект народного транспортного средства «Мототрансформер» (складной снегоход) в том виде, в котором задумывался, так и не получил развития. Заметим, для малых предприятий «СветТехСервис» показывает вполне приличные финансовые результаты: выручка компании в 2011 году была порядка 60 млн рублей.

Конечно, в том, что поддержанные

из бюджета проекты не превращаются в серийное производство, трудно винить Инновационный фонд. Ведь он может профинансировать инновационную

НЕБЛАГОРОДНОЕ ДЕЛО

Васильчук не готов рисковать, вкладывая в инноваторов все, что есть

идею на каком-то одном этапе, а дальше все зависит от самой компании, рынка, других институтов развития инноваций и чего угодно еще. Например, Ин-

новационный фонд в свое время выделил компании «Дискриптор» 1,36 млн рублей на создание опытного образца (проект «экологически чистого регулятора вязкости для полимерных материалов из возобновляемого растительного сырья»). Опытная партия была изготовлена, но дальше дело не пошло. Как рассказал «Делу» директор «Дискриптора» Евгений Красных, компания обратилась в Венчурный фонд за поддержкой для создания производства, но в фонде сказали, что на реализацию проекта нужно порядка 300-400 млн рублей, а это фонду не под силу. Предприятие могло бы найти покупателя (завод «Таркетт» выказал готовность закупать ежегодно порядка 4 тонн регулятора стоимостью порядка 250 тысяч рублей), правда, не факт, что заказов было бы достаточно для того, чтобы окупиться. Из этой истории Евгений Красных вынес важный вывод, характеризующий систему поддержки инноваций в регионе: «На начальном этапе есть поддержка проектов, а на стадии внедрения разработок в промышленность пока все глухо».

НЕ ПЬЮТ ШАМ-ПАНСКОЕ

С Венчурным фондом, который как раз и должен заниматься внедрением инноваций в серийное производство, действительно все сложно. С 2010 года, когда фонд уличили в бездействии, рывка так и не произо-

шло. За четыре с половиной года работы фонд поддержал всего три проекта (из рассмотренных 176): «ВИП-Универсал» (строительство производства по окраске деталей), «Октябрьскавтотранс» (производство матов ООО «Октизол») и НПП «ВелесГаз» (создание установки подготовки попутного газа). Причем в совокупности объем финансирования фондом данных проектов составляет порядка 110 млн рублей, хотя в его распоряжении находится, как уже упоминалось, 280 млн рублей, из которых 140 млн — средства областного бюджета. Для сравнения: Казанский венчурный фонд за время своей работы (6 лет) провел экспертизу восьми тысяч проектов, из которых к финансированию было отобрано 250, 30 из них являются успешными предприятиями.

Справедливости ради отметим, что причины пассивности Венчурного фонда Самарской области не только в нем самом, но и в компаниях, настороженно относящихся к участию в своем капитале посторонних. Как рассказал «Делу» председатель комиссии Венчурного фонда Павел Васильчук, несколько раз (по оценкам «Дела», минимум шесть) руководители инновационных предприятий, начав работу с фондом, в итоге сами отказывались от сотрудничества с ним. Но выгоду при



ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ



KAMAZ-5490

АВТОМОБИЛИ И СПЕЦТЕХНИКА
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ
Официальный дилер ОАО "КАМАЗ"

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



этом извлекали, используя предварительный меморандум от фонда как аргумент в свою пользу при получении кредита в банке. Был даже случай, когда фонд уже вошел в уставной капитал одной фирмы (тольяттинское НПО «Волгакарб», продвигавшее проект производства минеральных наполнителей), но компания разорвала контракт.

Как себя чувствуют три работающих предприятия? По словам представителя «Октизола» Александра Кочурова, производство матов (в проект из бюджетных средств вложено 14 млн рублей Инновационным фондом и 20 млн рублей — Венчурным фондом) загружено на 70% от плана, есть заказчики в Самарской области и Башкирии. Но как говорит Павел Васильчук, проект не приносит прибыли. «Производство утеплителя из базальта относится к энергоемким. С тех пор как он просчитывался, тарифы на электроэнергию выросли почти наполовину, цена потребляемого газа — более чем в два раза, а цены по базальтовому волокну упали на 30–40%. Сейчас проект живет, но чтобы выйти на рентабельность, нужна серьезная модернизация», — поделился тревожными мыслями Васильчук. А это ведь пока лучший результат! Производства «ВИП-Универсал» и НПП «ВелесГаз» и вовсе еще не запущены. И если «ВИП-Универсал» должен заработать в сентябре, то «ВелесГазу» еще только предстоит доработка проектной документации и маркетинговые исследования. Для этого Венчурный фонд выделил компании 3 млн рублей, после чего будет решаться вопрос о дальнейшем финансировании проекта.

Но это все

лишь частные наблюдения. Степень вы-

ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ

За пять лет Инновационный фонд Самарской области инвестировал в проекты 400 млн рублей собственных средств и 1,4 млрд рублей привлек со стороны



Источник — краткий отчет о деятельности Инновационного фонда Самарской области за 2011 год.

живаемости инновационных компаний, которые получают бюджетное финансирование, «Делу» не смогли обозначить ни в самих фондах, ни в МЭРИТ. По данным руководителя департамента предпринимательства МЭРИТ Самарской области Евгения Борисова, озвученным в этом году на публичных слушаниях об исполнении бюджета, из малых предприятий, получивших субсидии, выживают только порядка 60–70%. Учитывая рискованность

НЕВПОПАД
Герасимов финансирует всех подряд, кроме инноваторов

инвестиций в инновации, показатель по инновационным компаниям будет значительно ниже.

Пожалуй, самой некупаемой является бюджет-

ная поддержка инновационных идей на ранних стадиях, когда предприятия еще не созданы. Из ста таких профинансированных из бюджета проектов выживают лишь единицы. Как объяснил «Делу» директор РЦИТТ Валентин Филатов на примере конкурса «У.М.Н.И.К.» (грант на выполнение научно-исследовательских работ, имеющих среднесрочную перспективу коммерциализации) и его продолжения «У.М.Н.И.К. на старт» (грант на создание бизнеса), в 2011 году из 20 молодых ученых Самарской области, получивших деньги по первому конкурсу, шагнувших на следующую ступень, было 7 человек. Из них в итоге ни один может так и не создать успешного бизнеса. По

сведениям Филатова, из десяти проектов «Старта» только два-три могут сыграть в плюс, и из них только один — отбить затраченные средства.

ИЗОБРЕТАТЕЛИ ВЕЛОСИПЕДА

Одно из самых слабых мест в региональной инфраструктуре развития инноваций — дефицит инноваций. Болезнь, к слову, общероссийская. И руководство страны это признает. «Качество наших так называемых инновационных разработок, того, на что тратятся наши деньги, опасно низкое», — сказал как-то в прошлом году тогда еще вице-премьер России Владислав Сурков, печально констатируя, что в России возникли «целые сообщества людей среди бюрократии, бизнеса, ученых, которые выдают это все за инновационную деятельность».

Есть ли такие сообщества в Самарской области? Безусловно. В регионе расплодилось множество псевдоинноваторов, которые называют инновациями или то, что уже давно используется на Западе, или совсем какую-нибудь ерунду: приделал к синему карандашу красный колпачок — инновация. И это не пустые слова. К компаниям, не имеющим инновационной составляющей, но выдающих себя за таковые, кроме уже упоминавшегося производства матов в Октябрьске, проверяющие органы в свое время отнесли ЗАО «Сварные трубы» (организация производства дверей для холодильных камер и складов), ООО «СветТехСервис» (народное транспортное средство «Мототрансформер»), ООО «НПО «Автогазтранс» (установка по производству сухого льда), ООО «Вебзавод» (портал «Информационный город»), ОАО «Самара-Интернет». К слову, к некоторым из этих проектов у «Дела» есть вопросы не только относительно инновационной составляющей. Бывает непонятно вообще, на что потрачены деньги.

При таком положении вещей инфраструктура господдержки инноваторов — явление довольно странное. Как поддерживать того, кого нет или почти нет? Возникают перекосы: или поддерживают кого угодно под видом инноваторов, для чего надо попотеть, создавая из пустоты аргументы в защиту мнимой инновационности, или просто не применяют фильтр инновационности и работают со всеми подряд.

К последним институтам, которые на самом деле практически не поддерживают инноваторов, хотя и встроены в «инновационный лифт» можно отнести Гарантийный фонд поддержки предпринимательства Самарской области, предо-





ставляющий поручительства и займы предприятиям малого и среднего бизнеса, доля инновационных среди которых мизерная. Как пояснили в фонде, это обусловлено тем, что кредитные портфели банков формируются в основном из оптово-торговых предприятий МСБ. В Гарантийном фонде смогли назвать только пять компаний, которых можно отнести к инновационным. При этом за все время существования фонда (с 2008 года по 1 июля 2013 года) его поручительства получили 1144 предпринимателя на общую сумму 2,85 млрд рублей (под эти поручительства выданы кредиты в размере 5,52 млрд рублей), а займов микрофинансовым организациям, которые в дальнейшем распределились между предприятиями, фонд выдал на 231 млн рублей. По словам директора одной из таких микрофинансовых организаций, Фонда содействия бизнесу, Алексея Харчева, сумма микрозайма до 1 млн рублей часто недостаточна для инновационных предприятий, и ей пользуются предприятия малого и среднего бизнеса. По данным Харчева, в прошлом году Фонд содействия бизнесу профинансировал 16 проектов на сумму 8 млн рублей, а Самарский областной фонд микрофинансирования - порядка 100 проектов

③ ИЗОБРЕТАТЕЛИ-ПРИЗРАКИ

Около 380 самарских проектов уже получили финансирование под видом инновационных

Более 200

Инновационный фонд
(2007-2012 гг.)

Около 174*

Региональный центр инноваций
и трансфера технологий
(2009-2013 гг.)

3

Региональный венчурный
фонд (2009-2013 гг.)

* 9 – субсидии на комплексные проекты по областной программе, 165 – гранты победителям конкурса «УМНИК», финансируемого из средств Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» и обладминистрации. Источник – данные организаций

на сумму 60 млн рублей. Сейчас Фонд содействия бизнесу, по словам Харчева, фактически не получает финансирования, а существует на средства, выделенные ранее. Возможно, это означает, что инфраструктуру микрофинансирования ждет реструктуризация.

Серов из Центра инновационного развития и кластерных инициатив тоже не скрывает, что работает не только с инноваторами. По его данным, за время своей работы с 2010 года центр оказал помощь более 200 предприятиям Самарской области, среди которых всего 38% осуществляют инновационную деятельность.

Еще более карикатурно выглядят муниципальные бизнес-инкубаторы, создававшиеся специально с уклоном поддержки инновационных предприятий. Сейчас они превратились в обычные

офисные центры, сдающие по льготной цене площади для малого и среднего бизнеса. Там и автошкола, и ландшафтный дизайн, и английский язык для всех, и все меньше инноваторов. Любопытный факт: за время работы тольяттинского бизнес-инкубатора закрылось или просто съехало 20 компаний, бывших его резидентами. Впрочем, для муниципалитетов бизнес-инкубаторы могут иметь и другое значение – на их балансе под разными предложениями (например, организации сети офисов) или в их хозяйстве можно собрать массу помещений. Потом по мере истечения срока работы мэра такие помещения могут стать не муниципальными – ну, к примеру, их внесут в капитал какой-нибудь инновационной организации в рамках очередного инновационного партнерства. А почему нет?

ИПОТЕКА

- НА ПОКУПКУ ЖИЛОЙ И НЕЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- НА СТРОИТЕЛЬСТВО КВАРТИРЫ, ДОМА, КОТТЕДЖА

- под залог приобретаемой и имеющейся недвижимости
- по одному документу

РЕКЛАМА. ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №1942.

8-800-7007-555
www.globexbank.ru

ГЛОБЭКС
банк решений



ВЫСОКИЕ ЦЕЛИ

Проект «Полеты по вертикали» пополнит штат Кобенко двадцатью сотрудниками

ПОЛЕТЫ ПО ГОРИЗОНТАЛИ

В этом году система господдержки инноваторов в регионе пополнится двумя инфраструктурными новшествами: в штате МЭРИТ Самарской области должны появиться 20 руководителей инновационных проектов, которые сейчас отбираются по конкурсу под названием «Полеты по вертикали», а также создается Региональный центр инноваций социальной сферы (инициатором обоих проектов является федеральное Агентство стратегических инициатив). Все это – новые рабочие места, зарплаты, помещения... Но какие глобальные задачи, которые не способен

решить и без того перегруженный «инновационный лифт» региона, готовится передать новоявленным менеджерам министр Александр Кобенко? Этого, похоже, до конца не знают даже его подчиненные. Руководители инновационных проектов, отбор которых идет по проекту «Полеты по вертикали», – феномен новый, и, может быть, поэтому непонятный. Элементарно неизвестно, какими именно проектами они будут управлять. Директор ГКУ СО «Самарский региональный ресурсный центр», являющегося куратором проекта «Полеты по вертикали», Дмитрий Оводенко затруднился ответить на этот вопрос. Пока ясно лишь, что найти таких специалистов в Самарской об-

ласти непросто: определить победителей конкурса к 12 июля, как это планировалось, не удалось из-за дефицита подходящих кандидатур, доотбор завершился 26 августа. Если толковые специалисты найдутся, то их ожидает пятидневная работа с 8-часовым графиком, полным соцпакетом, при этом, судя по размещенным вакансиям, при приеме на работу будут учитываться их «зарплатные ожидания», что само по себе странно для чиновников. Один результат для региона уже можно предсказать сейчас: вычеркивание из регионального бюджета нескольких миллионов рублей (видимо, больше десяти) только на зарплату «летчиков» и еще нескольких – на содержание их рабочих мест и соцпакета.

Региональный центр инноваций социальной сферы тоже экспериментальный проект, над созданием которого в Самарской области сейчас трудится рабочая группа. Центр должен оказывать консалтинговые услуги, а также материально поддерживать социально ориентированные компании. Может быть, что-то из этого и выйдет, но, на субъективный взгляд, инновации и социальная сфера сочетаются примерно так же, как фунчоза и треугольник. Но если отбросить в сторону громкое слово «инновации», а говорить просто о малом бизнесе, как это нередко бывает среди организаций «инновационного лифта», то потенциал у новой структуры неплохой. Например, в Омске, где был создан первый аналогичный центр в России, за первые полгода его работы 52 из 68 выпускников, прошедших обучение в центре, создали малые предприятия социальной направленности (занятно, что именно так формулируется результат представителями омского центра, без акцентирования внимания на инновационности). Эти компании центр обеспечил финансированием на сумму более 30 млн рублей. У Самары есть шанс повторить этот опыт. Но опять же не стоит забывать, что цена этого – несколько миллионов или десятков миллионов рублей из бюджета на содержание структуры.

Что дальше? Этого, похоже, пока никто не знает. За несколько предыдущих лет инновационного «прорыва», увы, сколько-либо значимых результатов не видно. Слабым утешением может служить мысль о том, что, возможно, разросшейся армии кураторов инноваций в Самарской области нужно еще время, чтобы доказать свою состоятельность. Ведь систематическая и многомиллионная «поддержка инноваций» ведется в регионе уже не менее пяти лет. Не пора ли спросить, что вообще это было за чудо техники? И было ли оно? **Д**

- Валентина Сидирякова

 <p>ПЕРВЫЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БАНК</p>	
<p>ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА</p>	
<p>Для Вашего бизнеса мы готовы предоставить:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Выгодные тарифы на расчетно-кассовое обслуживание • Бесплатное открытие и ведение счетов в иностранной валюте • Отсутствие платы за ведение счета для индивидуального предпринимателя при отсутствии операций • Удобство размещения депозитов • Индивидуальные условия обслуживания для крупного бизнеса • Возможность кредитования 	<p>Для Вас лично у нас всегда есть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оперативность • Исполнительность, внимание • Индивидуальный подход
<p><small>ОАО «ПРБ». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1730 от 07.09.2012. Реклама.</small></p>	
<p>Самарский филиал ОАО «ПРБ» ул. Некрасовская, д. 82-86 тел. (846) 277-72-26</p>	<p>Дополнительный офис «Победы, 14» ул. Победы, д. 14 тел. (846) 201-12-15/17</p>
<p>Единый Информационный центр (звонок из любой точки России бесплатный): 8 (800) 700-00-99 www.prb.ru</p>	

АЛЕКСАНДР СЕРГИЕНКО:

«SMART CITY УЖЕ БЛИЗКО»



Телекоммуникационный рынок является одним из самых быстро развивающихся. Что ждет рынок в

ближайшем будущем? Какие услуги появятся на нем? Как телекоммуникационные технологии помогут в управлении городами и регионами? На эти и другие вопросы ответил в интервью нашему изданию генеральный директор интернет-компании «АИСТ» Александр Сергиенко.

— Александр Витальевич, ваша компания всегда находилась в авангарде телекоммуникационного рынка, предоставляя пользователям самые современные услуги связи. Хотелось бы узнать, каким вы видите будущее телекоммуникационного рынка? Что «АИСТ» представит на нем в ближайшее время?

— Появится новый рынок — доступ для интеллектуальных систем и устройств (Smart City*, Smart Home**), который будет работать в комбинированном варианте — стационарный и мобильный. Появится автотранспорт, работающий без водителей и выполняющий всевозможные функции в городах и вне их за счет подключения к Сети.

В сфере личных коммуникаций движение будет идти в сторону конвергенции (то есть объединения, сближения) услуг, с фокусированием на конкретном человеке. Нас ожидает персонализация услуг.

Говоря о наших ближайших перспективах, отмечу, что «АИСТ» — это компания, которая дорожит мнением своих абонентов и старается чутко реагировать на малейшие изменения рыночной ситуации. Например, сегодня достаточно большой популярностью у наших абонентов пользуются несколько предложений, в том числе акционный тариф «Здоровый» с интересным для областного рынка соотношением «цена/скорость». Просмотрев статистику подключений за последнее время, мы, к радости наших абонентов, решили продлить возможность подключения на «Здоровый».

Также одним из рыночных трендов сегодня являются тарифные планы с вложенным оборудованием — ТВ-приставками, роутерами и



прочими гаджетами, призванными облегчить абоненту работу и досуг в Интернете. «АИСТ», в свою очередь, рад представить рынку целую линейку тарифных планов, флагманом которой скоро станет тариф, где абонент сможет пользоваться сразу двумя телевизионными приставками и Wi-Fi-роутером.

— «АИСТ» — это компания, которая достаточно давно заявила о себе как региональный игрок рынка телеком-услуг. Скажите, планируется ли расширение присутствия компании на территории Самарской области?

— Да, безусловно, мы не собираемся останавливать свое территориальное развитие в пределах области. Однако хочу напомнить, что помимо собственно физического присутствия «АИСТа» в том или ином районе или населенном пункте нас волнует и качество предоставляемых на территории услуг. Например, недавно мы закончили модернизацию своих сетей в самарском районе Красная Глинка, что, надеемся, почувствуют наши абоненты.

— В начале нашего разговора вы упомянули о рынке Smart City. Какие конкретно услуги и проекты вы имеете в виду?

— По сути «Умный город» — это концепция развития и построения городской инфраструктуры, которая обеспечивает эффективное использование всей доступной

информации для оптимального учета и распределения ресурсов в те сферы жизни города, которые наиболее в таких ресурсах нуждаются в конкретный момент времени. По сути, это переход в online-режим управления городом, когда реакция на те или иные события практически совпадает по времени с самим событием. Конечно, такая быстродействующая инфраструктура не может работать без продуманного и современного IT-комплекса систем, обеспечивающих сбор информации, ее систематизацию, учет и хранение, удобную обработку, включая визуализацию и, конечно же, широкий ассортимент интерфейсов пользователей (горожан, предприятий, городских служб).

Роль оператора в инфраструктуре «Умного города» — это в первую очередь предоставление услуг связи. Например, сеть «АИСТ», может выполнять функцию опорной сети для любого проекта Smart City. Вместе с тем у нас уже есть и собственный опыт проектов в этой области. В первую очередь он касается развития сети видеонаблюдения для жилых домов.

— На ваш взгляд, развитию услуг Smart City пока мешает лишь отсутствие финансирования со стороны государства?

— Конечно же, нет. Уровень осознания роли концепции Smart City в развитии городов и их инфраструктуры пока недостаточно высок как у жителей, так и в административных органах большинства российских городов. Вместе с тем есть и хорошие примеры, показывающие, что у Smart City отличные перспективы. Об этом говорит активное движение в рамках концепции со стороны инициативных граждан, коммерческих и общественных организаций. В частности на региональном уровне идеологию Smart City сегодня активно развивает общественная организация Клуб директоров Самарской области. В рамках клуба работает на постоянной основе комитет Smart City. В задачи комитета как раз входит создание базы знаний и кейсов в этом направлении. Партнерами комитета являются мэрия г.о. Тольятти, а также компании-интеграторы IBM, Siemens, крупнейший идеолог Smart City ассоциация «Разумный город» и аналитическое агентство Forrester***.

Ознакомиться с деятельностью комитета можно на сайте www.smart-city63.ru.



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени руководства ОАО «Самаранефтегаз» и от себя лично поздравляю вас с Днем работников нефтяной и газовой промышленности!

Нефтяная промышленность – локомотив всей российской экономики. Труд нефтяника лежит в основе благосостояния страны. Сегодня «Роснефть» – крупнейшая публичная нефтяная компания в мире по добыче и запасам, бесспорный лидер. На нас лежит ответственность за будущее нефтяной отрасли России.

В нефтяном деле нет профессий главных и второстепенных – они все взаимосвязаны, все важны, все необходимы. Словом, День нефтяника – это праздник всех, кто так или иначе связан с нефтяной отраслью, всех жителей городов и районов, где расположены месторождения нефти.

Желаю всем сотрудникам ОАО «Самаранефтегаз», коллегам по отрасли новых побед! Пусть работа будет для вас интересной и плодотворной, дарит вам радость и успех!

Искренне благодарю всех за доблестный труд!

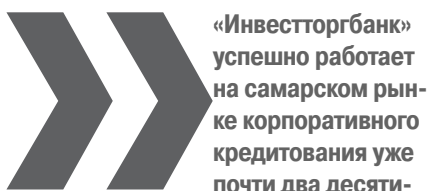
С праздником!

Генеральный директор ОАО «Самаранефтегаз»
Гани Гайсинович Гилаев



КОРПОРАТИВНАЯ ДРУЖБА

«Инвестторгбанк» усилил позиции в сфере кредитования



«Инвестторгбанк» успешно работает на самарском рынке корпоративного кредитования уже почти два десяти-

летия. В чем секрет плодотворной деятельности банка? Как организованы процессы его работы, принципы обслуживания клиентов? На эти и другие вопросы ответила управляющий ФАКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) «Самарский» Юлия Дасаева.

— Каковы результаты «Инвестторгбанка» на рынке корпоративного кредитования?

— Коэффициент конвертации заявки для разных кредитных программ разный, но по корпоративному блоку нами удовлетворяется 80% поступивших кредитных заявок. Это говорит о качестве материалов, поступающих на кредитный комитет банка. По малому и среднему бизнесу положительное решение принимается по 50% заявок. Высокий уровень риск-менеджмента и концентрация усилий по анализу заявок позволяют нам укоротить сроки принятия решения.

— В чем еще, кроме скорости принятия решений, заключаются ваши конкурентные преимущества?

— Банковский рынок однообразен с точки зрения предлагаемых продуктов, поэтому ключевыми драйверами развития корпоративного кредитования являются стоимость услуги и качество сервиса. Мы умеем адаптировать продукт под клиента и быстро принимаем решения. Государственные банки располагают большой клиентской базой, поэтому имеют возможность кредитовать дешево, но они не делают акцента на индивидуальном сервисе, которого требует корпоративное кредитование. Клиенты находятся перед выбором — стоять в очереди за дешевым ресурсом либо заплатить чуть дороже и получить квалифицированную консультацию от персонального менеджера. По активам «Инвестторгбанк» входит в



топ-50 банков России, поэтому держит сервис обслуживания на высоком уровне. Наши клиенты за разумные деньги получают классические банковские услуги и расчетно-кассовое обслуживание, чувствуют по отношению к себе индивидуальный подход.

СО МНОГИМИ
КЛИЕНТАМИ МЫ
СОТРУДНИЧАЕМ
ПОЧТИ ДВА
ДЕСЯТИЛЕТИЯ

— В каких сферах бизнеса ваших корпоративных клиентов больше?

— Для нас важна независимость банка и диверсификация клиентской базы. Если мы начнем специализироваться на кредитовании, например, нефтегазовой отрасли, то в случае возникновения проблем в этой отрасли они отразятся и на работе банка. У нас много производителей, торговых компаний, предприятий оборонно-промышленного комплек-

са, есть строительные организации. Со многими клиентами мы сотрудничаем почти два десятилетия. Сейчас в банке обслуживается порядка 35 тыс. клиентов юрлиц, около 15% — это наши постоянные клиенты.

— Насколько среди банков сильна борьба за корпоративных клиентов?

— В этом отношении на банковском рынке идет настоящая война. Для тех клиентов, кого мы причисляем к категории «крупных», «Инвестторгбанк» часто второй или третий обслуживающий банк, готовый в любой момент подставить кредитное плечо для решения текущих задач компании. Мы комфортно чувствуем себя в бизнесе клиентов с объемом ссудной задолженности 1 млрд рублей, такая сумма удовлетворяет потребностям огромного пласта бизнеса, который себя позиционирует как средний. Это сердцевина нашей клиентской базы. Большая часть из них — проекты со сроками 2-3 года, причем деятельность предприятия должна быть связана с производством или торговлей.

— Отличаются ли столичные клиенты от региональных?

— Да, в Москве сконцентрированы крупные финансовые и торговые корпорации, управляющие компании холдингов, поэтому объемы бизнеса и запросы иные. Тарифная политика по расчетному обслуживанию корпоративных клиентов зависит от сложившегося рынка в регионах. Рынок кредитования более универсален, поэтому ставки практически не отличаются. Региональный рынок предоставляет широкие возможности по наращиванию кредитного портфеля. В первой половине этого года мы провели ряд знаковых сделок. За семь месяцев этого года объем нашего кредитного портфеля вырос на 15% (7 млрд руб.), в том числе портфель МСБ — на 46% (0,9 млрд руб.).

 ИНВЕСТТОРГБАНК

г. Самара, ул. Арцыбушевская, д. 42
тел. 8 800 200 45 45



Porsche рекомендует **Mobil 1**

Умение поражать свойственно не каждому.

Новый Porsche Panamera.

Больше пространства, больше эмоций – благодаря кузову,
увеличенному на 15 см, и заметно дополненному базовому оснащению.
Спортивный автомобиль, который расширяет рамки вашей мечты.



PORSCHE

ПРЕМЬЕР-Спорт

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

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

www.porsche-togliatti.ru

РАЗВЕДКА

Мотивом, сдерживающим выплату дивидендов, может быть экономия на налоге с дохода, который пришлось бы заплатить их получателям. Гораздо выгоднее прибыль вывести из компании путем мнимых сделок и остаться не должным государству ничего



Передний край

ПЫЛЬ МИЛЛИАРДОВ

ДИВИДЕНДЫ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ – УДЕЛ ИЗБРАННЫХ КОМПАНИЙ, НО СРЕДИ НИХ ЕСТЬ ТЕ, КТО ВЫПЛАЧИВАЕТ СВОИМ АКЦИОНЕРАМ СОТНИ МИЛЛИОНОВ И ДАЖЕ МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ. КТО ОНИ И ПОЧЕМУ ЖАДНИЧАЮТ ОСТАЛЬНЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ КОМПАНИИ? «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЕ РЕЙТИНГИ САМЫХ ЩЕДРЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ РЕГИОНА И САМЫХ БОГАТЫХ АКЦИОНЕРОВ ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА

Этим летом журнал Forbes опубликовал занятую историю о том, как у миноритария компании «Трансаэро» Эскерхана Муталибова списали со счета без его ведома 5% акций авиаперевозчика, что он обнаружил лишь спустя семь лет. Муталибов пытался через суд взыскать убытки в размере 1,6 млрд рублей за списанные акции, но суд высшей инстанции подтвердил законность отказа в правах бывшего акционера на принадлежавшие ему ценные бумаги, мотивировав свое решение тем, что истец не получал дивидендов и не ходил на собрания акционеров. В Самарской области «Дело» не нашло примеров, чтобы владельцы дорогостоящих пакетов акций позволяли себе неосмотрительность подобного размаха. Но по мелочи махнули рукой на свои акции, не посещая собраний акционеров и не

получая дивидендов, миноритарии сразу нескольких региональных акционерных обществ. В основном это бывшие или нынешние работники предприятий, которым их ценные бумаги достались еще со времен приватизации. Например, за дивидендами по итогам 2012 года не пришли некоторые миноритарии завода «Авиаагрегат», из-за чего завод выплатил на 2,5 млн рублей меньше, чем планировал. Еще больше дивидендов – целых 9 млн рублей – оказались не востребованными на сызранском заводе «Тяжмаш». На предприятии «Металлист-Самара» не обратились за деньгами миноритарии, которые в сумме могли бы получить 400 тысяч рублей. Но это лишь

поучительная притянутая за уши история. Основные получатели дивидендов в Самарской области, которых относительно общего числа акционеров прибыльных обществ лишь малая толика, конечно же, относятся к своим акциям рачительно. Кто в Самарской области выплачивает дивиденды? Кто эти счастливицы, снимающие сливки с прибыли региональных акционерных обществ? И почему большинство прибыльных компаний оставляют своих акционеров ни с чем?

ЧАС РАСПЛАТЫ

Уже несколько лет подряд список компаний Самарской области, выплачивающих дивиденды, практически не меняется. Их

9 МЛН РУБЛЕЙ ОКАЗАЛИСЬ
НЕВОСТРЕБОВАННЫМИ НА ЗАВОДЕ
«ТЯЖМАШ»

28ПРОСВЕТЛЕНИЕ
ШАТИЛО**38**НАЛЕТАЙ –
ПОДЕШЕВЕЕТ**46**ЛАБИРИНТЫ
ОСОЗНАНИЯ



Д АКЦИОНЕРЫ: КТО ЗАРАБОТАЛ НА ДИВИДЕНДАХ

Место	Акционер	Компания	Доля в компании, %	Дивиденды за 2012 г., тыс. руб.
1	Андрей Трифонов	ОАО «Тяжмаш»	11 (5,79)*	97913
2	Дмитрий Трифонов	ОАО «Тяжмаш»	8,22 (4,25)*	73013
3	Юрий Шульженко	ОАО «КуйбышевАзот»	2,37 (2,39)*	18543
4	Анатолий Огарков	ОАО «КуйбышевАзот»	2,31 (2,34)*	18073
5	Виктор Герасименко	ОАО «КуйбышевАзот»	2,26 (2,27)*	17682
6	Людмила Кудашева	ОАО «КуйбышевАзот»	2,07	16195
7	Владимир Худошин	ОАО «КуйбышевАзот»	2,05	16039
8	Геннадий Кулаков	ОАО «Авиаагрегат»	26,94 (10,18)*	10686
9	Андрей Половинкин	ОАО «Самарский завод «Электроцит»	36,2	10234
10	Сергей Бобровский	ОАО «КуйбышевАзот»	1,06	8293
11	Дмитрий Кульбицкий	ОАО «КуйбышевАзот»	1,04 (1,05)*	8137
12	Алексей Леушкин	ОАО «Гидроавтоматика»	31,53 (32,67)*	8006
		ОАО «Авиаагрегат»	6,91 (6,46)*	
		ОАО «Металлист-Самара»	24,99	
13	Василий Бучинев	ОАО «КуйбышевАзот»	0,85 (0,87)*	6650
14	Борис Евдокимов	ОАО «КуйбышевАзот»	0,55	4303
15	Андрей Былинин	ОАО «КуйбышевАзот»	0,51	3990
16	Николай Длужевский	ОАО «КуйбышевАзот»	0,49	3755
17	Валерий Родин	ОАО «Металлист-Самара»	18,7	3576
		ОАО «Гидроавтоматика»	9,93 (10,28)*	
18	Юрий Егоров	ОАО «Самарский завод «Электроцит»	10,73	3033
19	Кашиф Нуров	ОАО «КуйбышевАзот»	0,38	2941
20	Виктор Кудряцев	ОАО «КуйбышевАзот»	0,33	2566
21	Николай Ильных	ОАО «КуйбышевАзот»	0,32	2503
22	Лариса Смолева	ОАО «КуйбышевАзот»	0,28	2198
23	Наталья В. Герасименко	ОАО «КуйбышевАзот»	0,28	2159
24	Сергей Пяткин	ОАО «Металлист-Самара»	9,68	2154
		ОАО «Гидроавтоматика»	9,93 (10,28)*	
25	Аркадий Мейтис	ОАО «КуйбышевАзот»	0,272	2128
26	Владимир Герасименко	ОАО «КуйбышевАзот»	0,271	2120
27/28	Татьяна Зыкова	ОАО «КуйбышевАзот»	0,27	2112
27/28	Александр Герасименко	ОАО «КуйбышевАзот»	0,27	2112
29	Сергей Ардамаков	ОАО «КуйбышевАзот»	0,25	1956
30	Виктор Алексеев	ОАО «КуйбышевАзот»	0,21	1643
31	Александр Усков	ОАО «Металлист-Самара»	7,19	1576
		ОАО «Гидроавтоматика»	7 (7,26)*	
32/33	Казмир Халковский	ОАО «КуйбышевАзот»	0,17	1330
32/33	Валерий Печеник	ОАО «КуйбышевАзот»	0,17	1330
34	Константин Рачин	ОАО «КуйбышевАзот»	0,12	931
35	Иван Яковлев	ОАО «КуйбышевАзот»	0,086	665
36/39	Павел Добровольский	ОАО «ВолгаУралТранс»	4,7	327
36/39	Марина Козлова	ОАО «ВолгаУралТранс»	4,7	327
36/39	Екатерина Трофимова	ОАО «ВолгаУралТранс»	4,7	327
36/39	Геннадий Третьяков	ОАО «ВолгаУралТранс»	4,7	327
40	Николай Поролло	ОАО «Салют»	11,2 (14,9)*	303
41	Александр Юдин	ОАО «Салют»	7,8 (10,4)*	210
42	Василий Кириченко	ОАО «КуйбышевАзот»	0,021	164
43	Виктор Царенков	ОАО «ВолгаУралТранс»	1,97	137
44	Наталья И. Герасименко	ОАО «КуйбышевАзот»	0,014	109
45	Игорь Багров	ОАО «КуйбышевАзот»	0,012	93
46	Борис Усачев	ОАО «Гипровостокнефть»	2,5 (3,2)*	87
47/48	Александр Мельников	ОАО «КуйбышевАзот»	0,01	78
47/48	Кирилл Коротин	ОАО «КуйбышевАзот»	0,01	78
49	Валерий Азерников	ОАО «Самарский завод «Электроцит»	0,27	76
50	Игорь Кирсанов	ОАО «КуйбышевАзот»	0,006	46

* Доля в УК (пакет обыкновенных акций)

Д КАК МЫ СЧИТАЛИ

В ходе подготовки рейтингов «Дело» проанализировало отчетность открытых акционерных обществ Самарской области, являющихся регулярными участниками рейтингов «Дела» самых крупных и самых прибыльных компаний, отражающую решения о выплате дивидендов по итогам 2012 года. В рейтинге «Акционеры» учитывались только личные пакеты акционеров эмитентов, которые вошли в рейтинг «Компании: дивиденды». Рейтинг «Компании: прибыль» был составлен на основе финансовой отчетности обществ по итогам 2012 года. В рейтинги вошли компании, раскрывшие свои финансовые показатели до 29 августа 2013 года.

число резко сократилось во время экономического кризиса 2008 года и с тех пор растет с черепашной скоростью. Например, с прошлого года начал выплачивать дивиденды (по итогам 2011 года) производитель газобетонных блоков «Коттедж» (фирму через ЗАО «КоттеджИнвест» контролируют Михаил Химич и Александр Кулаковский). Причем размер дивидендов «Коттеджа» год от года все больше: по итогам 2011 года было выплачено 35,4 млн рублей, а 2012 года – 92,2 млн рублей, что обеспечило компании 6-ю строчку в новом рейтинге «Дела» самых щедрых акционерных обществ. Также и «Инженерный центр энергетике Поволжья» (акционеры – московские «Миртэк», «Россети» и ИГ «Волга») — как только с 2011 года стал показывать более-менее приличную прибыль, так сразу начал всю ее направлять на дивиденды. По итогам 2011 года это было 33 млн рублей, по итогам прошлого года – 24 млн рублей (10-е место в рейтинге «Дела»). Новичок этого года, впервые выплативший дивиденды (по итогам 2012 года), – ОАО «ВолгаУралТранс» (около 7 млн рублей, 12-е место).

В остальном участниками рейтинга являются компании, которые уже не первый год выплачивают дивиденды. К сожалению, рейтинг самых щедрых компаний по итогам 2012 года, скорее всего, не полностью отражает картину с выплатой дивидендов акционерными обществами. Причина этого в том, что многие прибыльные предприятия воспользовались вышедшим в прошлом году постановлением, согласно которому можно не раскрывать сведения о выплате и начислении дивидендов. Так, в частности, поступили участники рейтингов «Дела» прошлых лет, регулярно выплачивавшие дивиденды, — компании «Самарнефтегаз» (прибыль в 2012 году 32,7 млрд рублей), Тольяттинский завод технологического оснащения (204 млн), «Тевис» (94 млн), «Роскат» (69 млн) и сызранское ОАО



Уточнение: в журнале «Дело» №7(805) в статье «Гори ясно», где упоминался бывший генеральный директор Новокуйбышевского НПЗ Андрей Олтырев, по техническим причинам была ошибочно опубликована фотография главного инженера ООО «Средневожская газовая компания» Александра Семенова (на фото). Редакция приносит извинения.



«Хлеб» (13 млн). Компании не раскрыли решения о выплате дивидендов по итогам прошлого года ни в своей отчетности, ни по запросу «Дела» и тем самым освободили лидирующие места в рейтинге для других участников.

В итоге первое место в рейтинге самых щедрых компаний региона, которое ранее занимал «Самаранефтегаз» (14 млрд рублей по итогам 2010 года), досталось «Тольяттиазоту», подконтрольному Владимиру Махлаю. Химический гигант стремительно наращивает размер выплат: по итогам 2011 года дивиденды резко выросли с 580 млн до 2,9 млрд рублей, а по итогам 2012 года – поднялись до 3,8 млрд рублей. И в этом году завод уже выплачивает промежуточные дивиденды: 500 млн рублей по итогам первого полугодия 2013 года.

«Серебро» в рейтинге «Дела» — у «Самаранефтепродукта», выплатившего своему единственному акционеру, фирме «Нефть-Актив» («Роснефть»), 1,27 млрд рублей. Это примерно на 60% больше, чем в 2011, и почти на 3720% больше, чем в 2010 году.

Традиционно щедр «КуйбышевАзот», который, согласно собственному положению о дивидендной политике, обязан направлять на дивиденды не менее 10% прибыли. В этом году подконтрольный Виктору Герасименко завод перевыполнил план-минимум втрое, выделив на дивиденды 30% прибыли. Общество вознаградило своих акционеров в три захода (по итогам первого полугодия, девяти месяцев и целого финансового года) в совокупности на 782 млн рублей, взяв «бронзу» в рейтинге «Дела». Примечательно, что размер прибыли завода по сравнению с 2011 годом уменьшился на 56%, а размер дивидендов при этом увеличился на 6%. Впрочем, дальше дивидендная политика «КуАза» может скорректироваться в сторону более скромных выплат. «У нас достаточно затратная инвестиционная программа на ближайший период, и все будет зависеть от размера прибыли и того, как мы будем выполнять эту программу», — объясняет коммерческий директор «КуйбышевАзота» Андрей Былинин, которому принадлежит 0,51% акций завода.

На четвертом месте — сызранский завод «Тяжмаш», подконтрольный семье Трифоновых. В прошлом году его акционеры получили 262 млн рублей, что на 79 млн больше, чем в 2011 году. Завод традиционно выплачивает дивиденды только по привилегированным акциям.

Самый большой рост дивидендов показали «Самаранефтехимпроект» (5-е место) и «СамараНефтеГеофизика» (7-е место). «Самаранефтехимпроект», входящий в «Роснефть», увеличил размер дивидендов больше чем в 12 раз, выплатив по итогам 2012 года 221 млн рублей, при этом прибыль общества выросла в два с половиной

ЧЕМПИОНЫ ПО БАКСАМ

Сколько дивидендов опосредованно контролируют крупнейшие бизнесмены региона

Владимир Махлай
Тольяттиазот

2900 млн руб.*

76%**



Андрей и Дмитрий
Трифоновы
Тяжмаш



От 170 млн руб.*

От 19%**

Виктор Герасименко
КуйбышевАзот



От 390 млн руб.*

От 51%**

*Размер возможных дивидендов по итогам 2012 года
**Приписываемый контроль над компанией

раза. Для «СамараНефтеГеофизики» (акционеры — «Всероссийский банк развития регионов», Росимущество, «Нефть-Актив») дивиденды не новость. Акционеры получали их даже в кризисном 2009 году (2,3 млн рублей), но, правда, только владельцы привилегированных акций. Начиная с 2010 года получать дивиденды стали и владельцы обыкновенных акций, но общий размер выплат был даже меньше, чем годом ранее (1,6 млн рублей). А вот по итогам 2012 года на дивиденды было выделено уже 43 млн рублей — в 27 раз больше, чем за предыдущий период.

Прибавил дивидендов по итогам 2012 года завод «Салют» (15-е место), который заплатил 4 млн рублей, что в 1,5 раза больше, чем в 2010 году, и на 248% больше, чем в 2011-м.

Стабильность размера выплат сохраняют «Авиаагрегат», «Самарский завод «Электроцит», «Гидроавтоматика» и «Металлист-Самара». «Авиаагрегат» (8-е место) верен себе и, как и раньше, выделил на дивиденды 25% прибыли, это 28 млн рублей, что примерно на 400 тысяч больше, чем годом ранее. «Самарский завод «Электроцит» направил на дивиденды 28,3 млн рублей, что также примерно на 400 тысяч выше предыдущего года, но при этом прибыль завода сократилась со 111,6 млн до 92,6 млн рублей. Фиксированную сумму тратят на дивиденды на предприятиях «Металлист-Самара» (11-е место) и «Гидроавтоматика» (13-е место): 15,8 млн и 6,3 млн рублей соответственно, что равно дивидендам по итогам 2011 года. При этом если на заводе «Металлист-Самара» в 2012 году прибыль увеличилась с

60,9 млн рублей до 212,6 млн, то на «Гидроавтоматике» она практически не изменилась (10,7 млн).

Потуже затянуть пояса, кроме уже упоминавшегося «Инженерного центра энергетиков Поволжья», пришлось «Гипровостокнефти» (14-е место), которая уменьшила размер выплат дивидендов по сравнению с 2011 годом с 12,4 млн до 4,5 млн рублей, а также «Самарагазу» (с 2,4 млн до 1,6 млн рублей) и компаниям «Роснефти». Средневожжский научно-исследовательский институт по нефтепереработке (с 967 тысяч до 820 тысяч) и «Самаранефтепродукт-Автоматика» (с 461 тысячи до 165 тысяч). Во всех этих обществах в 2012 году сократилась прибыль.

С прошлого года понемногу начал выплачивать дивиденды «Порт Тольятти», но пока его акционеры, главный из которых «КуйбышевАзот», получили всего по 312 тысяч рублей по итогам 2011 и 2012 годов. Также крохи платит акционерам «Порт Самара»: 379 тысяч по итогам 2011 года и 788 тысяч рублей по итогам 2012 года. Прибыль этих обществ, впрочем, тоже не баснословная: «Порт Тольятти» получил в 2012 году 9 млн рублей, «Порт Самара» — 7 млн.

По сравнению с 2010 годом, по итогам которого «Дело» последний раз публиковало рейтинг самых щедрых акционерных обществ, доля дивидендов в чистой прибыли в компаниях растет. Если по итогам 2010 года лишь четыре из двадцати компаний решились выделить на выплату дивидендов больше половины прибыли — «Самаранефтегаз» (72%), «Самараэнерго» (67,6%), «Самаранефтехимпроект» (55,9%) и «Ги-



КОМПАНИИ: КТО ПОТРАТИЛСЯ НА ДИВИДЕНДЫ

Место	Компания	Дивиденды всего в 2011 г., тыс. руб.	Дивиденды всего в 2012 г., тыс. руб.	Изменение размера дивидендов 2012/2011 г., %	Дивиденды/акция обычн., 2012 г., руб.	Дивиденды/акция привил., 2012 г., руб.	Доля дивидендов в чистой прибыли, 2012 г., %
1	ОАО «Тольяттиазот»	2913465	3884620	33,3	9013040	-	42,6
2	ОАО «Самаранефтепродукт»	789958	1271411	60,9	16729095	16729095	92,9
3	ОАО «КуйбышевАзот»	734256	782404	6,6	1; 1; 1,25*	1; 1; 1,25*	30,0
4	ОАО «Тяжмаш»	183946	262802	42,9	-	887,33	90,0
5	ОАО «Самаранефтехимпроект»	17701	221214	1149,7	8215,04	8215,04	47,6
6	ОАО «Коттедж»	35408	92161	160,3	11,5	-	93,8
7	ОАО «СНГЕО»	1579	43816	2674,9	1511,87	3023,4	25,0
8	ОАО «Авиаагрегат»	28600	28996	1,4	23	46	25,0
9	ОАО «Самарский завод «Электроштит»	27914	28270	1,3	0,22	-	30,5
10	ОАО «Инженерный центр энергетики Поволжья»	33183	24050	-27,5	3,35	-	100,0
11	ОАО «Металлист-Самара»	15762	15762	0,0	100	-	7,4
12	ОАО «ВолгаУралТранс»	0	6953	-	110	-	6,9
13	ОАО «Гидроавтоматика»	6324	6324	0,0	0,1	0,1	59,2
14	ОАО «Гипровостокнефть»	12358	4452	-64,0	51,35	121,53	22,7
15	ОАО «Салют»	1631	4050	148,3	32,9	98,9	20,0
16	ОАО «Самарагаз»	2423	1579	-34,8	13,69	-	25,0
17	ОАО «СвНИИИП»	967	820	-15,2	-	112,72	10,0
18	ОАО «Порт Самара»	379	788	107,9	10,85	-	10,0
19	ОАО «Порт Тольятти»	312	312	0,0	-	50	3,3
20	ОАО «Самаранефтепродукт-Автоматика»	461	165	-64,2	81,94	-	99,4

*Размер дивидендов на акцию за 6 месяцев; за 9 месяцев; за год

провостокнефть» (58,5%), — то по итогам 2012 года целых шесть компаний расщедрились, направив на эти цели больше 90% прибыли. Праздник настал на улице акционеров «Инженерного центра энергетики Поволжья», который выделил на дивиденды всю прибыль. «Самаранефтепродукт-Автоматика» затратила на дивиденды 99,4% прибыли, «Коттедж» — 93,8%, «Самаранефтепродукт» — 92,9%, «Тяжмаш» — 90%. Высокие показатели и у «Гидроавтоматики» (59,2%), «Самаранефтехимпроекта» (47,6%) и «Тольяттиазота» (42,6%). Самыми же «прижимистыми» оказались «Металлист-Самара», потративший на дивиденды всего 7,4% прибыли, «ВолгаУралТранс» (6,9%) и «Порт Тольятти» (3,3%).

КАРМАН ШИРЕ

Самый обильный «золотой дождь» пролился на акционеров «Тяжмаша» Андрея Трифонова (генеральный директор) и его племянника Дмитрия Трифонова, которые, являясь основными владельцами привилегированных акций, могли заработать на них 97,9 и 73 млн рублей соответственно, что принесло им два первых призовых места в рейтинге самых богатых получателей дивидендов по итогам 2012 года. Для Андрея и Дмитрия Трифоновых это большой рывок по сравнению с 2010 годом, по итогам которого они могли получить всего 7,2 млн и 5,4 млн рублей. Такой бросок сызранские бизнесмены сделали за счет роста их пакетов привилегированных акций и многократного увеличения размера дивидендов «Тяжмаша». Брат Дмитрия Трифонова Евгений, у которого раньше было столько же акций, сколько и у Дмитрия, судя по последним спискам аффилированных лиц, больше не является акционером «Тяжма-

ша», а значит, и не участвует в распределении прибыли.

«Бронза» — у председателя совета директоров и акционера «КуйбышевАзота» Юрия Шульженко, заработавшего на личном пакете акций (доля в уставном капитале — 2,37%) 18,5 млн рублей дивидендов, что на 5 млн больше, чем в 2010 году. При этом бенефициар и генеральный директор завода Виктор Герасименко (доля в уставном капитале — 2,26%) получил 17,7 млн. Еще около 8,5 млн рублей получили родственники Герасименко, которым принадлежит более одного процента акций.

Впрочем, если учитывать не личные пакеты участников акционерных обществ, а степень контроля над компаниями, то первая тройка будет выглядеть иначе. «Золото» будет, несомненно, у бенефициара «Тольяттиазота» Владимира Махлая, которому приписывают контроль над тремя четвертями предприятия, что означает, что подконтрольный ему размер дивидендов составил по итогам 2012

года 2,9 млрд рублей, что аж на 2,4 млрд больше, чем по итогам 2010 года, и на 700 млн больше, чем за 2011 год. Второе место займет Виктор Герасименко, у которого подконтрольный размер дивидендов может быть более 390 млн рублей (более 51% «КуйбышевАзота»). И лишь третьим окажется золотой призер рейтинга, рассчитанного исходя из личных пакетов акций, Андрей Трифонов с «Тяжмаша».

Если вернуться к расчетам исходя из личных пакетов, то следом за первой тройкой, кроме уже упомянутого Виктора Герасименко, в рейтинге расположились акционеры «КуйбышевАзота» Анатолий Огарков, Людмила Кудашева и Владимир Худошин, которые, владея пакетами размером всего по 2-2,3%, получили по 15,6-18 млн рублей дивидендов. Акционеры «КуйбышевАзота» оккупировали больше половины рейтинга «Дела» физических лиц, получающих дивиденды: 30 из его 50 участников — с «КуАза».

Приличные позиции в рейтинге — у совладельцев ОАО «Самарский завод «Электроштит» Андрея Половинкина (9-е место) и его тестя Юрия Егорова (18-е место). Половинкину его 36% акций общества принесли более 10,2 млн рублей, а Егоров на своих личных 10,73% завода заработал 3 млн. Несмотря на то, что бизнесмены в этом году продали ЗАО «ГК «Электроштит-Самара-ТМ» французской компании Schneider Electric, контроль над приносившим дивиденды ОАО «Самарский завод «Электроштит» они сохранили, но будет ли общество и впредь таким плодоносным, неясно.

Отстраненный на фоне конфликта от управления «Авиаагрегатом» его бывший генеральный директор Геннадий Кулаков все еще сохраняет высокие позиции в рейтинге «Дела». Его доля в уставном капитале

КОМПАНИИ: КТО ПОСКУПИЛСЯ НА ДИВИДЕНДЫ*

Компания	Чистая прибыль в 2012 г., тыс. руб.
ОАО «АвтоВАЗ»	211000
ОАО «Теплант»	80437
ОАО «Волгабурмаш»	57012
ОАО «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ»	47251
ОАО «Пластик»	28135
ОАО «Завод имени Тарасова»	15838
ОАО «Автозаводстрой»	12475
ОАО «Фармбокс»	1512

* Компании, раскрывшие информацию о решении не выплачивать дивиденды. Источник — СПАРК-Интерфакс, данные компаний



общества размером 26,94% (пакет обыкновенных акций – 10,18%) могла принести ему по итогам прошлого года около 10,7 млн рублей (8-е место). Впрочем, получил он их или нет, неизвестно в свете появившейся в апреле этого года информации об аресте его пакета акций. Сам Геннадий Кулаков отказался комментировать какие-либо вопросы, касающиеся «Авиаагрегата». Возможно, радоваться крупным дивидендам ему больше не придется. Главный акционер предприятия — государство в лице «Ростехнологий», с которым Кулаков находится в конфронтации, — планирует провести эмиссию на сумму более 500 млн рублей. Предполагается, что выкупать допэмиссию акционеры будут пропорционально своим долям в компании, но дадут ли Кулакову это сделать и хватит ли у него на это средств – большой вопрос. Эксперты склонны предполагать, что в итоге доля Кулакова на предприятии будет размыта.

При этом источник «Дела» на заводе говорит, что свой пакет планирует нарастить другой акционер «Авиаагрегата», глава группы «Техоборонпром» Алексей Леушкин (6,91% в УК), который также может находиться в напряженных отношениях с Кулаковым с тех пор, как они много лет назад боролся за контроль над предприятием. Сам Алексей Леушкин в беседе с «Делом», состоявшейся в середине августа, ушел от прямого ответа на вопрос о том, планирует он увеличивать пакет «Авиаагрегата» или нет. Алексей Леушкин пока на 12-м месте в рейтинге крупнейших получателей дивидендов. Уже упоминавшийся его пакет в «Авиаагрегате», а также доли в «Гидроавтоматике» (31,53%) и «Металлисте-Самаре» (24,99%) принесли ему в совокупности по итогам 2012 года чуть более 8 млн рублей дивидендов. Топ-менеджеры из команды Леушкина — генеральный директор «Металлиста-Самары» Валерий Родин (18,7% завода «Металлист-Самара», 9,93% «Гидроавтоматики»), заместитель генерального директора по стратегическому развитию «Гидроавтоматики» Сергей Пяткин (9,68% завода «Металлист-Самара»), а также Александр Усков (7,19% завода «Металлист-Самара») — заработали на дивидендах 3,6 млн, 2,1 млн и 1,5 млн рублей соответственно.

Новички рейтинга «Дела» — акционеры «ВолгаУралТранса», ранее не выплачивавшего дивиденды. Но пока они в хвосте рейтинга. Павел Добровольский, Марина Козлова, Екатерина Трофимова и Геннадий Третьяков получили по 327 тысяч рублей (4,7%).

Скромно выглядят дивиденды акционеров «Салюта»: генерального директора Николая Поролло (11,2% в УК) и Александра Юдина (7,8% в УК) — 303 тысячи и 210 тысяч рублей соответственно. Еще 400 тысяч рублей получило полностью подконтрольное Поролло общество «НАП».

Можно предположить, что по нескольким миллионам рублей дивидендов могли получить совладельцы группы ОАО «Автоком»: ее

КОМПАНИИ: КТО УВЕЛИЧИЛ ПРИБЫЛЬ

Место	Компания	Прибыль 2011 г., тыс. руб.	Прибыль 2012 г., тыс. руб.	Динамика 2012/2011 г., %
1	ОАО «Тольяттинская птицефабрика»	347	15429	4346,4
2	ОАО «СНГЕО»	6314	175266	2675,8
3	ОАО «Самарский хиркомбинат»	6782	93059	1272,1
4	ОАО «ДРСУ»	638	7923	1141,8
5	ОАО «МАК»	17896	179535	903,2
6	ОАО «Роза мира»	545	5144	843,9
7	ОАО «Витафарм»	875	6462	638,5
8	ОАО «Азотремаш»	4078	27431	572,7
9	ОАО «Автоком»	844	3181	276,9
10	ОАО «Завод им. Тарасова»	4352	15838	263,9
11	ОАО «Металлист-Самара»	60904	212609	249,1
12	ОАО «Коттедж»	35537	98214	176,4
13	ОАО «Завод «Продмаш»	39682	106561	168,5
14	ОАО «Самаранетехимпроект»	177012	464515	162,4
15	ОАО «Пластик»	10825	28135	159,9
16	ОАО «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ»	19994	47251	136,3
17	ОАО «Трансаммиак»	130764	299844	129,3
18	ОАО «НВП «ИПЦ АВТО»	6354	14212	123,7
19	ОАО «Порт Самара»	3796	7866	107,2
20	ОАО «Юго-Запад Транснефтепродукт»	709578	1354118	90,8
21	ОАО «Гипросвязь»	30735	57632	87,5
22	ОАО «ТЗТО»	118739	204395	72,1
23	ОАО «ЕПК Самара»	973823	1615796	65,9
24	ОАО «Теплант»	51381	80437	56,6
25	ОАО «Самаранетеплопродукт»	887837	1369290	54,2
26	ОАО «АВТОЗАВОДСТРОЙ»	8089	12475	54,2
27	ОАО «Челно-Вершинский машинозавод»	3983	6085	52,8
28	ОАО «Тяжмаш»	193906	292004	50,6
29	ОАО «Фармбокс»	1031	1512	46,7
30	ОАО «Сызранский НПЗ»	3294519	4241600	28,7
31	ОАО «ТоАЗ»	7273234	9122540	25,4
32	ОАО «ТЕВИС»	75104	94035	25,2
33	ОАО «Салют»	16315	20250	24,1
34	ОАО «ПКК «Весна»	18269	21681	18,7
35	ОАО «Сызранский мясокомбинат»	4273	4896	14,6
36	ОАО «Телерадиокомпания «ТЕРРА»	7376	8159	10,6
37	ОАО «Самаранетеплогаз»	30043779	32714059	8,9
38	ОАО «Цитадель»	8503	8900	4,7
39	ОАО «Электросеть»	63783	65728	3,0
40	ОАО «ГеРа и компания»	40941	41934	2,4
41	ОАО «Авиаагрегат»	114435	115973	1,3

КТО СОКРАТИЛ ПРИБЫЛЬ

1	ОАО «Самаранетеплопродукт-Автоматика»	4616	166	-96,4
2	ОАО «АвтоВАЗ»	3106000	211000	-93,2
3	ОАО «Лада-Сервис»	378259	41450	-89,0
4	ОАО «Порт Тольятти»	40509	9385	-76,8
5	ОАО «Самара-Лада»	31048	10411	-66,5
6	ОАО «Приволжскнефтепровод»	5265367	2180679	-58,6
7	ОАО «КуйбышевАзот»	5953000	2610000	-56,2
8	ОАО «Росскат»	145933	68952	-52,8
9	ОАО «Тольяттихлеб»	41086	20151	-51,0
10	ОАО «Новокуйбышевский НПЗ»	5301198	3117132	-41,2
11	ОАО «АвтоВАЗагрегат»	69550	41086	-40,9
12	ОАО «Гипровостокнефть»	30896	19637	-36,4
13	ОАО «Самарагаз»	9672	6319	-34,7
14	Самарское ОАО «Роспечать»	6320	4524	-28,4
15	ОАО «Инженерный центр энергетики Поволжья»	33183	24050	-27,5
16	ОАО «Самарский завод электроцит»	111656	92595	-17,1
17	ОАО «СвНИИ НП»	9696	8206	-15,4
18	ОАО «Гостиница «Россия»	8183	6937	-15,2
19	ОАО «Самаринвестнефть»	265610	226991	-14,5
20	ОАО «АвтоВАЗТранс»	23670	20714	-12,5
21	ОАО «Жигулевское пиво»	223347	196650	-12,0
22	ОАО «ВолгаУралТранс»	107070	101441	-5,3
23	ОАО «Куйбышевский НПЗ»	3174533	3063930	-3,5
24	ОАО «Гидроавтоматика»	10707	10687	-0,2

КТО ВЫШЕЛ ИЗ УБЫТКОВ В ПРИБЫЛЬ

1	ОАО «Волгабурмаш»	-61612	57012	118624*
2	ОАО «Тольяттинская энергосбытовая компания»	-87190	2995	90185*
3	ОАО «Строммашина-ЩИТ»	-5358	48020	53378*
4	ОАО «НИЦ Поволжья»	-19163	25423	44586*
5	ОАО «Хлеб»	-1227	13088	14315*

Источник — СПАРК-Интерфакс, отчетность компаний * Изменение 2012/2011 гг., тыс. руб.

президент, депутат Самарской губернской думы Вячеслав Малеев, и Валерий Николаев. Само ОАО «Автоком» не раскрыло информацию о выплате дивидендов. Малеев рассказал «Делу», что по итогам 2012 года на входящих в группу предприятиях дивиденды были, в частности они выплачивались компаниями ООО «Самара-Авиагаз» (78 млн рублей прибыли в 2012 году) и ЗАО «Электроконтакт» (23 млн рублей) из Ивановской области. Размер дивидендов Малеев не назвал, сказав лишь, что на них тратится не больше половины прибыли.

Основные дивиденды акционерных обществ Самарской области уходят юристам, в первую очередь входящей в структуру «Роснефти» фирме «Нефть-Актив», а также

завода Алексей Леушкин.

Чаше всего миноритарии соглашаются с общей позицией

даже в тех компаниях, где решается



«СМАРТС» к практике выплаты дивидендов или нет, возможно, будут решать уже какие-то другие акционеры. Как известно, Кирюшин ищет покупателя на компанию.

Однако прочерки в графе «дивиденды» — это не только неизбежность убыточных акционерных обществ, но и выбор большинства прибыльных компаний. Уже пятый год остаются без дивидендов акционеры АвтоВАЗа. В кризисные 2008 и 2009 годы производство было убыточным, с 2010 года у общества появилась прибыль, но она направлялась на развитие компании и покрытие убытков прошлых лет. Неудивительно, что дивидендов не было и по итогам 2012 года, когда прибыль резко снизилась с 3 млрд до 211 млн рублей.

Кроме АвтоВАЗа приняли решение не выплачивать дивиденды по итогам 2012 года прибыльные общества «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ», «Пластик», Завод имени Тарасова, «Автозаводстрой» и другие. Некоторые из них — «злостные неплательщики». Например, «Пластик», если верить данным «СПАРК-Интерфакса», последний раз выплачивал дивиденды по итогам 1999 года. Завод имени Тарасова последний раз осчастливил акционеров по итогам 2004 года. На Заводе имени Тарасова невыплату дивидендов «Делу» объяснили недостаточностью прибыли. «О будущих дивидендах не загадываем. Прибыль покажет», — сообщил представитель завода.

Преодолели черную полосу ранее убыточные компании «Волгабурмаш», сызранское ОАО «Хлеб», «Недвижимость ИЦ энергетика Поволжья», которые по итогам 2012 года вышли в прибыль. Впрочем, у «Волгабурмаша» дивидендов пока как не было, так и нет. Остальные компании не раскрыли информацию о выплате дивидендов.

Из самарских банков, как уже писало «Дело» в одном из своих последних номеров, дивиденды выплатил только «Фиа-Банк», и то лишь по привилегированным акциям, по которым у него существуют соответствующие обязательства перед акционерами.

Отказ от выплаты дивидендов прибыльными обществами официально чаще всего объясняется направлением прибыли на развитие бизнеса. Но у отдельных компаний мотивом, сдерживающим выплату дивидендов, может быть экономия на налоге с дохода, который пришлось бы заплатить получателям дивидендов. Гораздо выгоднее прибыль вывести из компании путем мнимых сделок и не остаться должным государству ничего. Стимул выплачивать дивиденды есть разве что у компаний вроде АвтоВАЗа и ВоТТК, участвующих на мировых фондовых рынках, которым это необходимо для повышения рейтингов, но это единицы. Аргументы в пользу того, чтобы устоявшееся положение дел с вялой выплатой дивидендов в Самарской области не менялось несколько ближайших лет, определенно сильнее. **D**

— Дарья Макушова

«МЫ ВСЕГДА РАДЫ, КОГДА ПРИХОДИТ КТО-ТО ИЗ МИНОРИТАРИЕВ», — ГОВОРIT АЛЕКСЕЙ ЛЕУШКИН

офшорам, немного достается и самарским организациям. К примеру, 61 млн рублей дивидендов «Тяжмаша» ушли компании «Промтяжмашинжиниринг», которая принадлежит Андрею и Сергею Трифоновым. Основная часть дивидендов «Куйбышев-Азота» досталась его дочерним и «внучатым» компаниям «Тольяттихиминвест», «Активинвест» и «КуйбышевАзот-плюс», собственниками которых выступают акционеры «КуйбышевАзота». Сам «КуйбышевАзот» получает большую часть дивидендов «Порта Тольятти» и так далее.

НА ВСЕ СОГЛАСНЫ

В большинстве компаний вопросы о выплате дивидендов в этом году решались или единогласно, или почти единогласно. Но были и исключения. Разделились голоса на собраниях акционеров «Тольяттиазота», где уже на протяжении нескольких лет разворачивается конфликт между миноритарным акционером «ОХК «Уралхим» (9,73%) и мажоритариями. Против принятого в итоге решения о выплате дивидендов в установленном объеме были 0,02% голосующих акций, еще 9,93% воздержались. Кто именно не согласился с большинством, неизвестно. Выплату дивидендов «ТоАзот» его оппонировавший миноритарий «Уралхим» оценивает как «положительную корпоративную новость», но считает, что будущую дивидендную политику надо строить с учетом необходимости модернизации оборудования.

На «Гидроавтоматике», где два года назад позиция государства, владеющего 25-процентным пакетом акций, разошлась с позицией большинства в сторону увеличения размера дивидендов, в итоге пришли к консенсусу. «Государство поняло, что предприятие надо развивать, и в этом вопросе противоречий нет», — сообщил «Делу» акционер

не выплачивать дивиденды, и лишь изредка предпринимают робкие попытки противостоять мнению большинства. Так, при решении вопроса о выплате дивидендов по итогам 2012 года в «Автоцентре-Тольятти-ВАЗ» и на Заводе имени Тарасова владельцы небольших пакетов высказывались против невыплаты дивидендов, но, как это практически всегда бывает в подобных случаях, их голоса оказались лишь каплей, потонувшей в море единогласия поскупившихся мажоритариев. Миноритариям бессмысленно биться за свои права: все равно их никто не слушает, поэтому они преимущественно или вовсе не приходят на собрания акционеров, или молча сидят в сторонке. «Мы всегда рады, когда приходит кто-то из миноритариев, обычно их бывает пять-десять человек работников. Приходят на собрания послушать, сами, как правило, ничего не говорят», — отвечает Алексей Леушкин на вопрос про «Авиаагрегат».

НА СУХОМ ПАЙКЕ

«Я надеюсь, что в ближайшие пару лет акционеры смогут получить дивиденды», — обещает основатель мобильного оператора ОАО «СМАРТС» Геннадий Кирюшин, которому лично принадлежат 34% акций фирмы (еще 30% — у членов его семьи и 31,9% — на двух офшорах). Последний раз ранее появлявшийся в рейтингах «самых щедрых» «СМАРТС» заплатил дивиденды по итогам 2010 года (это были 24 млн рублей, 25% от прибыли), после чего уже второй год подряд дивидендов нет. По итогам 2011 года прибыль в размере 751 млн рублей единогласно было решено направить на развитие компании, а в 2012 году взять средства на дивиденды было просто неоткуда — компания понесла 167 млн рублей убытка. Вернется



В Самаре продолжает свою успешную работу офис ВТБ24 Private Banking. Почему так востребован ВТБ24 Private Banking и в чем его отличие от обычного VIP-обслуживания, нам рассказала руководитель офиса ВТБ24 Private Banking в Самаре Ирина Полтавченко.

Особые условия для особых клиентов



ВТБ24

Private Banking

Безусловно, в настоящее время во многих банках существует такая категория клиентов как, VIP-клиенты. От некоторых потенциальных клиентов мы слышим, что они уже являются VIP-клиентами того или иного банка, что подразумевает и обслуживание вне очереди в отдельно выделенной зоне с чаем-кофе в комплекте, и закрепление персонального менеджера для осуществления клиентских операций. При этом набор розничных банковских продуктов стандартен, за исключением, в некоторых случаях, улучшения стандартных условий.

ВТБ24 Private Banking^{*} предлагает комплексный подход к обслуживанию особых клиентов — набор банковских продуктов и услуг, не уступающий по разнообразию и качеству европейским банкам.

Своим клиентам мы предлагаем продукты, разработанные специально для премиального сегмента: депозиты с повышенной доходностью и специальными условиями, уникальные программы кредитования, индивидуальные финансовые решения в управлении капиталом. Финансовое планирование, управление инвестиционным капиталом, включая всевозможные предложения на любой вкус. Структурированные ноты, инвестиционные стратегии с защитой капитала в условиях повышенной волатильности рынков, операции с ценными бумагами, в том числе еврооблигациями. Предложения формируются и индивидуально,

согласно пожеланиям клиентов, как для квалифицированных, так и для неквалифицированных инвесторов.

Одной из особенностей является карта высокого статуса «Прайм ВТБ24» с эксклюзивными предложениями и сервисом, куда входят персональный круглосуточный консьерж-сервис, уникальный страховой пакет, большой выбор клубных предложений. На усмотрение клиента выпускаются карты достоинства Visa Infinite / MasterCard World Elite.

Особое внимание уделяется услугам нефинансового характера или LifeStyle management[†]. Востребованной на сегодня является помощь в организации индивидуальных экскурсионных туров, индивидуальных праздников, подборе недвижимости за рубежом, подборе учебного заведения для ребенка, например, в Англии. Мы являемся для клиента «семейным офисом», стараемся быть в курсе интересов всех членов его семьи, чтобы вовремя и качественно выявлять потребности клиента и решать его задачи.

В настоящее время приобретают популярность консалтинговые услуги по финансовым и правовым вопросам, в том числе по оптимизации налогообложения, особое внимание уделяется вопросам наследования капитала клиента.

Основополагающее в нашей работе — обеспечение полной конфиденциальности. Вся информация

о счетах клиентов недоступна и закрыта для остальных сотрудников банка, непосредственно не участвующих в процессе обслуживания нашего клиента.

Специально для клиентов ВТБ24 Private Banking открыты респектабельные премиальные офисы с особым дизайном, позволяющие обеспечить комфорт и, одновременно с этим, конфиденциальность при их посещении. На сегодня такие офисы функционируют в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Екатеринбурге, Казани, Самаре, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде.

Отличительной чертой ВТБ24 Private Banking является высокий уровень сервиса. Учитывая, как ценно для нашего клиента его время, мы используем наши возможности и инструменты для решения вопросов клиента без его присутствия в офисе, в какой бы точке мира он ни находился.

Понимая, что от нас требуются предельная точность, внимание к деталям, взвешенные решения в авторском исполнении, наши услуги адресуются исключительно узкому кругу по-настоящему успешных и интересных людей.

г. Самара,
ул. Молодогвардейская, д. 204

Выделенная линия Private Banking:
+7 (846) 979-24-24

Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество).
Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.



Господрядчики

ПРОСВЕТЛЕНИЕ ШАТИЛО

**ЧТО СТОИТ ЗА РОСТОМ КОМПАНИИ,
ПОДМЯВШЕЙ ПОД СЕБЯ МНОГОМИЛЛИАРДНЫЙ
РЫНОК ГОСЗАКУПОК МЕДОБОРУДОВАНИЯ
В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ И ПОБЕДНО
ШАГАЮЩЕЙ ПО СТРАНЕ?**

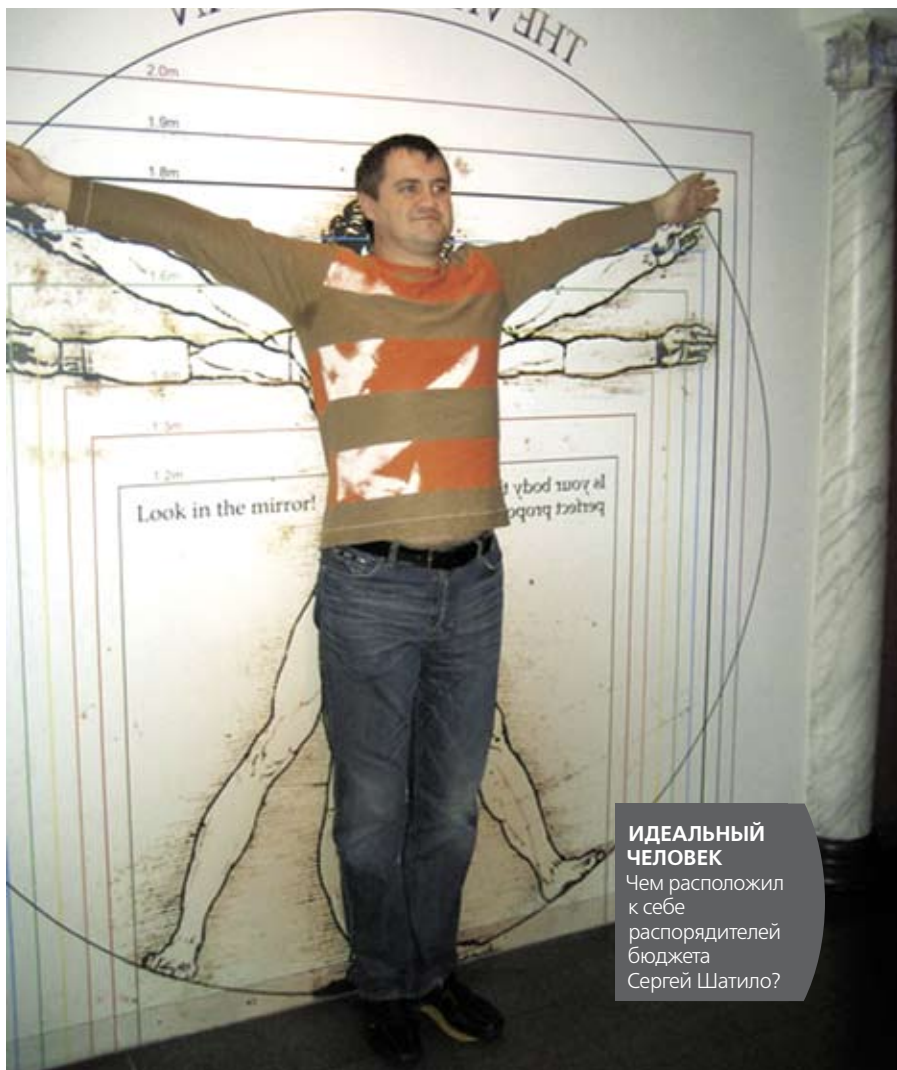
Офис компании «Современные медицинские технологии» — небольшое двухэтажное желтое здание на улице Некрасовской в

Самаре. Все, что происходит внутри, — «медицинская тайна». Директор и бенефициар компании Сергей Шатило, еще с конца 90-х начавший зарабатывать на поставках медицинского оборудования для государственных медучреждений Самарской области, — бизнесмен непубличный, и это понятно. Региональный рынок закупок медтехники, на котором крутятся миллиарды рублей из бюджета, всегда был закрытым и ангажированным. Физиологические особенности его функционирования стыдливо скрывает медицинская ширма за исключением редких транслируемых общественности фактов нарушений при осуществлении госзаказа, интерпретируемых как проявления коррупции. Но в последнее время бизнес Сергея Шатило стало невозможно не замечать. Накануне нынешнего года он неожиданно вышел из тени, став инициатором строительства нового крупнейшего кардиоцентра в Самаре. Это в сущности беспрецедентное для регионального рынка медицинских услуг событие произошло на фоне феноменального роста бизнеса Шатило: за последний год его компания «Современные медицинские технологии» увеличила выручку вдвое — почти до 2 млрд рублей. Откуда рост, и попыталось разобраться «Дело», рассматривая «рентгеновский снимок» бизнеса Сергея Шатило.

ДЕЛО ТЕХНИКИ

Встретиться с «Делом» Сергей Шатило отказался, сославшись на занятость. В сущности, это неудивительно: бизнесмен не общается с журналистами, не дает интервью и не позирует перед фотокамерами. На публике он стал изредка появляться лишь в этом году, после того, как презентовал проект строительства кардиоцентра в правительстве региона. На вопросы журналистов Шатило отвечал единственный раз, поучаствовав в круглом столе на тему здравоохранения, организованном этим летом газетой «Самарское обозрение». Средних лет бизнесмен в джинсах и щегольской рубашке с красными пуговицами, он отличался от своих коллег, стандартно одетых в «светлый верх, черный низ».

Официальная биография Сергея Шатило неизвестна, и предоставить ее хотя бы в виде биографической справки он также почему-то отказался. Таинственность, наверное, помогает на рынке



ИДЕАЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕК
Чем расположил к себе распорядителей бюджета Сергей Шатило?

госзакупок, но «Делу» пришлось восстанавливать картину роста карьеры этого предпринимателя по скупым обрывкам информации со слов знакомых бизнесмена, старых публикаций в СМИ и информации о нем в социальных сетях. В итоге нам приходится оперировать космическим наклонением. Судя по всему, родился Шатило в городе Жлобине, в Белоруссии. По образованию, возможно, экономист. Судя по личным данным одного из друзей Шатило в социальной сети «Одноклассники», находящегося в статусе «однокурсник», Шатило мог окончить Гомельский государственный технический университет имени Сухого, и ему может быть около 43 лет. В Самару Шатило приехал, вероятно, для службы в армии, а после демобилизации так здесь и осел. Не исключено, что родители и сестра бизнесмена и сейчас живут в Минске. Бывшие коллеги Шатило характеризуют его как практичного и рачительного бизнесмена.

По воспоминаниям ряда главных врачей самарских медучреждений, с которыми удалось поговорить «Делу», по-

ставками медицинской техники Шатило занялся еще в 90-е. Например, о том, что Шатило исполнял заказы для Самарского областного клинического кардиодиспансера, вспомнил его главный врач Сергей Хохлунов, который тогда был заведующим, а возглавлял кардиодиспансер Валентин Усенко. Как называлась первая компания Шатило, Хохлунов затруднился сказать.

Согласно данным агентства «СПАРК-Интерфакс», свою первую фирму по оптовой продаже медтехники «Современные медицинские технологии» (сейчас действует ее «клон») Шатило основал в 1999 году. На старте этого бизнеса он был не один. Его равноправными партнерами в первых «Современных медицинских технологиях» («СМТ») выступили Александр Волостников и фирма «Интермедсервис-Волга», на треть принадлежавшая более известному в Самаре бизнесмену Сергею Попову, который сейчас является генеральным директором компании «Технопарк», управляющей самарским бизнес-инкубатором. Также Сергей Попов известен как совладелец

нескольких фирм, которые занимаются программным обеспечением, в том числе для учреждений здравоохранения. Судя по тому, что Шатило и Попов и дальше продолжали создавать вместе компании, бизнесменов связывают тесные отношения, однако общаться с «Делом» Попов не захотел, лишь подтвердив, что является партнером Шатило.

Кто был первым заказчиком Шатило и кто завел его в нужное время в нужный кабинет, неизвестно. Но то, что какие-то отношения с тогдашним министром здравоохранения Самарской области Галиной Гусаровой у Шатило завязались, очевидно. По данным «СПАРКа», во второй половине 2000-х Шатило принадлежало 5% компании «Дионис» (располагает землями в национальном парке «Самарская Лука»), в числе учредителей которой была Гусарова. «Дионис» — коттеджный поселок на берегу Волги, в котором жили бок о бок представители элиты. Соседи — святое дело, да еще в закрытом поселке. Разве могут в нем оказаться люди, которые друг друга не знают?

Так или иначе, но за первые два года работы «СМТ» быстро набрала обороты. По итогам 2001 года выручка компании составила 242 млн рублей, а потом снизилась до 70 млн и держалась несколько лет примерно в этих же пределах. Но финансовый поток мог быть перенаправлен на другие фирмы Шатило. Уже в начале 2000-х он начал распределять бизнес по поставкам медоборудования на несколько юрлиц. Так, в 2001 году были учреждены фирмы «Респект+» (владельцы — Сергей Шатило, Сергей Попов и Екатерина Приходько, директор инвестиционной компании «Капитал-Инком» или ее полная «тезка») и «Медлайн» (директор — Сергей Шатило). Кроме того, было создано еще два «клона» «СМТ» в 2001 и



2004 годах: один был зарегистрирован в Смышляевке супругой Шатило Юлией, Сергеем Поповым и неким Дмитрием Логиновым, другой — Сергеем Шатило единолично в Самаре. Выручка этой, уже третьей по счету, «СМТ» в 2005 году составляла 115 млн рублей.

Еще одна созданная в 2001 году Сергеем Шатило и Сергеем Поповым компания, «Октябрь», была рентной и, судя по адресу регистрации на Некрасовской, совпадающему с местом расположения офиса «СМТ», могла фактически сама себе сдавать в аренду недвижимость, но позднее пригодилась и для участия в госзакупках. В «Октябре» в качестве совладельца проявился еще один партнер Шатило, тогдашний директор и акционер «Самарского кредита», ныне председатель правления банка «Приоритет» Денис Машков.

ПОД НАРКОЗОМ

Обширные связи, приобретенные Шатило в первые же годы работы на рынке поставок медоборудования, привели

его даже в банкинг. В начале 2000-х у Шатило были интересы практически одновременно в двух банках: «Самарском кредите», близком на тот момент главе холдинга «Волгабурмаш» Андрею Ищуку, и «Волгатрансстройбанке», ранее

НЕ ПРИОРИТЕТ

Предправления «Приоритета» Денис Машков причастен к фирме группы «СМТ», берущей госзаказы

служившем расчетно-кассовым центром корпорации «Волгатрансстрой» (позднее переименован в банк «Приоритет»). Но если в «Самарском кредите» Шатило был мелким

миноритарием (ему, а также его партнеру по медицинскому бизнесу Сергею Попову принадлежало всего по 0,7%), то в «Волгатрансстройбанке» Шатило с Поповым через собственную фирму «Респект+» приобрели в 2001 году 16% акций.

В «Волгатрансстройбанке», созданный, как считалось, в том числе группой лиц, имевших интерес к финансовым потокам государственного медицинского страхования, Шатило пришел вместе с целой околomedicalской тусовкой. Основными владельцами банка, контролирующими в нем 81%, на тот момент стали лица, близкие Территориальному фонду медицинского страхования Самарской области (ТФОМС), в том числе компания супруги главы фонда Игоря Ларионова Людмилы. Еще 14% принадлежало фирме Сергея Попова «Байкал». Тогда банки не стоили практически ничего. Купить 16% акций «Волгатрансстройбанка» Шатило с Поповым могли за сумму меньше 1 млн рублей, поскольку известно, что лица, близкие ТФОМС, приобрели 81% банка за 5,3 млн рублей. Если исходить из собственных средств банка, то на момент прихода в него Шатило и Попова его 16% могли стоить около 1,5 млн рублей. Банк превратился из строительного в медицинский, а потом был переименован в «Приоритет». По некоторой информации, вклад в изобретение нового бренда внес и Шатило.

По мнению источника, работавшего в банке в то время, Шатило в «Приоритете» не кредитовался, предпочитая делать это в «Самарском кредите». Но поскольку банк имел славу «карманного», Шатило, как и другие акционеры, мог использовать его под другие нужды собственного бизнеса.

Однако в банкира Шатило играл недолго. В 2004 году он вышел и из «Самарского кредита», и из «Приоритета». В «Самарском кредите» — следом за уходом его директора Дениса Машкова, а в «Приоритете» — на фоне требований Центробанка увеличить уставной капитал, для чего в банк пришли новые инвесторы, в том числе Машков. Компания «Респект+» Шатило и Попова могла выручить за про-



БОЕВОЙ ТОВАРИЩ

Глава самарского технопарка Сергей Попов (на фото) — давний партнер Шатило

УЧАЩЕНИЕ РИТМА

Как менялись позиции «СМТ» в пятерке крупнейших поставщиков медицинской техники

2010		2011		2012	
Компания	Сумма заказов, млн руб.	Компания	Сумма заказов, млн руб.	Компания	Сумма заказов, млн руб.
1 «ДРГ Техсистемс»	397	«РТ-Биотехпром»	956	«СМТ»	1443
2 «СМТ»	278	«ЦМТ Аналитика»	696	«Медицинские системы»	633
3 «Рус Медикал Технолоджи»	249	«СМТ»	595	«ЦМТ Аналитика»	451
4 «ЦМТ Аналитика»	106	«Интеграл МС»	380,3	«АРК»	374
5 «Интеграл медицинские системы»	53	«Медицинские системы»	380,1	«ДРГ Техсистемс»	351

Источник — рейтинги поставщиков медицинской техники, опубликованные в журнале «Дело» за 2010, 2011 и 2012 годы

дажу пакета «Приоритета» порядка 3,5 млн рублей, если цена рассчитывалась исходя из собственных средств банка.

Интересно, что с Денисом Машковым Шатило связывают не только банковские интересы. В середине 2003 года Шатило, Попов, Денис Машков (через Галину Машкову) с еще двумя лицами основали в Самаре компанию «ОДФ», которая производила алюминиевые конструкции. Одним из их партнеров был Юрий Чудаев, один из сыновей президента группы «БизнесСфера» Николая Чудаева, который, по информации источника, близкого к последнему, не общается с отцом уже лет десять. Как рассказал «Делу» Юрий Чудаев, компания «ОДФ» арендовала цех в здании бывшей «Фабрики-кухни» и производила алюминиевые конструкции по заказам небольших компаний и частных лиц. Производство приносило всего лишь по несколько миллионов рублей в год, а после 2008 года, по словам Чудаева, заглохло. В прошлом году компания ликвидировалась.

В 2003 году Шатило со своими партнерами Поповым и Машковым появился в составе акционеров Самарского механического завода (СМЗ), занимавшегося производством строительных конструкций и грузоподъемных механизмов и расположенного по соседству с Куйбышевским НПЗ. Еще в 90-е завод входил в состав Строительного треста №25, затем перешел частным лицам, пережил процедуру банкротства, после чего его активы и достались Шатило с партнерами. Завод показывал небольшую выручку (3,5 млн рублей в 2003 году), а потом был продан, судя по вывеске на здании и данным агентства «СПАРК-Интерфакс», ростовской группе компаний «ЕВРАЗ Металл Инпром». В ее самарском филиале подтвердили, что завод сейчас принадлежит им.

В 2006 году Шатило единолично учредил компанию «Магнит», род деятельности которой в регистрационных данных был обозначен как оптовая торговля отходами и ломом. Если это отражает то, чем занималась компания на самом деле, то на поприще металлолома

к состоянию Шатило могли прибавиться неплохие капиталы. В 2008 году выручка «Магнита» составляла более полумиллиарда рублей. Узнать подробности этого бизнеса «Делу» не удалось. «Магнит» в этом году ликвидирован. Опрошенные «Делом» участники самарского рынка металлолома о «Магните» не слышали. Впрочем, о том, что с металлоломным бизнесом «Магнит» был действительно как-то связан, можно судить по найденным «Делом» судебным искам компании к своим контрагентам в сфере торговли ломом — «Метапром» и «Интермет-С», причем во втором случае говорится о том, что «Магнит» поставлял товар московской компании «Комета», занимающейся торговлей ломом. Не исключено, что деятельность «Магнита» была каким-то образом связана с утилизацией медицинского оборудования.

Также Шатило вложился в земли национального парка «Самарская Лука». Он обзавелся небольшими долями в компаниях «Волжские сосны» и «Волжское раздолье» (вместе с Поповым), а также в фирме «Дионис», которые известны как арендаторы участков «Самарской Луки». Первые две, в которых Шатило и Попов присутствуют до сих пор, являются соучредителями фирмы «Вольница», в аренде у которой находится 15 га, на которых расположена турбаза «Вольница». У «Диониса» в аренде около 14 га. Сейчас Шатило вышел из этой фирмы, но, как уже упоминалось, в ней он соседствовал с непростыми партнерами: экс-министром здравоохранения Самарской области Галиной Гусаровой, а также экс-министром культуры Элеонорой Куруленко, сыном экс-руководителя департамента туризма Дмитрием Антимоновым, совладельцем фирмы «МЕГАстрой-XXI век» и попутно зятем Гусаровой Александром Лашкиным. В числе множества других партне-

ров, в числе которых акционер АвтоВАЗ-банка Николай Таран, Сергей Шатило является соучредителем лодочной станции «Мастрюково-1» на Мастрюковских озерах.

Судя по некоторым данным, Сергей Шатило в стремлении пополнения оборотного капитала практиковал даже что-то вроде ростовщичества. В 2008 году «СМТ» ссудила 15 млн рублей московской компании «Фрегат», которой ранее предоставляла лекарственные средства, а поручителем по кредиту был тольяттинский бизнесмен Дан Ройтбург. Более странными выглядят займы на общую сумму 1 млн рублей, выданные «СМТ» в том же 2008 году компании «Волга-Нефть» Ольги Дубровской и Антона Джаловяна из Приволжского района. О фактах займов стало известно из материалов дел Арбитражного суда Самарской области, через который «СМТ» пыталась вернуть долги в случае с «Волга-Нефтью» через инициацию ее банкротства.

Были ли это настоящие займы или задолженность, возникшая по каким-либо причинам, — гадать.



БЛИЗКИЕ ШАТИЛО ФИРМЫ ЗА ГОД ПОДНЯЛИ НА ГОСКОНТРАКТАХ ОКОЛО ДВУХ МИЛЛИАРДОВ

СВОИ ЛЮДИ

Эксперименты с инвестициями, по большей своей части неудачные, не свернули Шатило с основного пути – поставок медтехники. Из года в год он брал стабильные объемы госзаказа, исчисляемые десятками и сотнями миллионов рублей. В «СПАРК-Интерфаксе» содержится информация о заключенных Шатило госконтрактах с 2007 года. Они числятся на той «СМТ» из трех одноименных фирм, которая была зарегистрирована второй по счету. Компания появилась на свет в пригороде Самары – поселке Смышляевка - в 2001 году, а в числе ее учредителей значились Юлия Шатило, Сергей Попов и Дмитрий Логинов. Сегодня, кстати, эта ориентированная на госзаказчиков компания уже несколько лет является бизнесом Шатило: его партнеры из фирмы вышли, осталась одна супруга. На остальных двух «СМТ» госконтрактов не было, причем первое юридическое в прошлом году ликвидировалось.

В 2007 году, по которому сохранились первые официальные данные о госконтрактах «СМТ», компания получила два заказа общей стоимостью 331 млн рублей. Интересно, что основной из контрактов, на 329 млн, был заключен на поставку именно кардиологического оборудования – для тольяттинской больницы имени Баныкина сроком до 2015 года. В последующие годы эта компания держалась в прежних объемах. В 2008 году контрактов было заключено на 275 млн, в 2009-м – на 262 млн, в 2010-м – на 280 млн рублей. Практически все они, за исключением пары миллионов рублей, были заключены в Самарской области. Примечательно, что за эти четыре года «СМТ» выиграла все торги, в которых принимала участие. Основными заказчиками стали Самарский областной клинический кардиологический диспансер, Самарская областная клиническая больница имени М.И. Калинина, Самарский областной клинический онкологический диспансер, позже к ним присоединилась ГКУ «Самарафармация».

Ни для кого не секрет, что в сфере госзакупок без нужных связей особых успехов добиться сложно, если вообще возможно. Несмотря на неоднократную смену власти в регионе, Сергей Шатило все время оставался в числе лидеров, не потеряв «свою долю» ни при одном из трех министров здравоохранения Самарской области (Галина Гусарова, Вадим Куличенко, Геннадий Гридасов), при которых он работал. Скорее всего, при каждых новых властных пертурбациях приходилось договариваться заново. Подробности этих соглашений (если они, конечно, были) останутся, скорее всего, тайной. Лишь иногда конкурентные бури выбрасывают на берег обломки каких-то кораблей-призраков с сокровищами ин-

формации. И если в случае с «Дионисом» и соседкой-министром все желающие могли строить одни версии, то при следующем министре строили другие – в качестве лоббиста компании упоминался один из сибирских врачей-менеджеров, который якобы мог влиять на определение пула поставщиков медоборудования в рамках госзакупок в регионе. И сейчас, наверное, строят третьи – на улице новое время, новый губернатор и иной министр.

Версии версиями, а бизнес Шатило рос быстрыми темпами. В 2011 году объемы бюджетного заказа «СМТ» в Самарской области, не достигавшие раньше и трехсот миллионов рублей в год, выросли почти до 600 млн рублей. Кульминационным для Шатило стал 2012 год, по итогам которого его «СМТ» получила в Самарской области госконтрактов на 1,443 млрд рублей, став безусловным лидером по поставкам медтехники в регионе с отрывом от своего ближайшего конкурента в два с лишним раза.

НЕ ВЛЕЗАЙ, УБЬЕТ!

Судя по ежегодным рейтингам крупнейших подрядчиков бюджета Самарской области, «СМТ» из года в год находилась в числе лидеров в сфере поставок медоборудования в регионе. По итогам 2010 года она со своими почти 280 млн рублей контрактов уступила только московской «ДРГ Техсистемс», «улов» которой в Самарской области был 523,66 млн рублей. В 2011 году компанию «СМТ» (595,5 млн рублей) обогнали фирма «РТ-Биотехпром» (956 млн), и самарская «ЦМТ Аналитика» (Ми-Игорь Анатолий Рыжен-



ков), входящая в группу «ЦМТ» (696 млн). Триумфальным для «СМТ» стал, как уже упоминалось выше, 2012 год, когда она набрала в Самарской области больше, чем кто-либо еще, заказов в своей сфере, оставив позади себя «Медицинские системы» (633 млн) и лидировавшую годом ранее «ЦМТ Аналитику» (451 млн). Кстати, один участник рынка обозначил «Делу» как основного самарского конкурента «СМТ» на рынке госзаказа именно группу «ЦМТ», которую последнее время сильно потеснил Шатило.

Другими крупными игроками рынка госзаказа региона 2010-2012 годов, уступившими компании «СМТ» по объемам контрактования, были московская фирма «Рус МедикалТехнолоджи», местные «Медицинские системы» Михаила Китайкина и компания «АРК», в составе учредителей которой в свое время был замечен Владислав Романов, ставший позднее руководителем департамента здравоохранения Самары, а через некоторое время заместителем министра здравоохранения Самарской области, руководителем департамента фармации, медицинской техники и материально-технического обеспечения министерства.

Представитель одного из региональных лидеров в сфере поставок медтехники считает, что сейчас компании Шатило занимают около 80% рынка госзаказов в своей сфере в Самарской области. По более осторожным оценкам «Дела», доля Шатило в регионе могла превысить половину от всех госзаказов в своей сфере.

Очевидно, что положение Шатило на рынке является привилегированным. Например, судя по «СПАРК-Интерфаксу», в большинстве торгов, где «СМТ» побеждала, она была единственным участником. Директор одной компании, также занимающейся поставкой медтехники в Самаре, поделился наблюдениями, что такой штиль наблюдается только в тех конкурсах, на которые нацелилась компания Шатило.

Впрочем, как обнаружило «Дело» в ходе анализа торгов с участием компании «СМТ», все же есть несколько фирм, которые регулярно выставляются с ней на одни и те же конкурсы, но большинство из них оказалось псевдоконкурентами. Одна из таких компаний – «ФармБиоЛаб». «Дело» попыталось найти директора и совладельца «ФармБиоЛаба» Ва-

«ПОСЛЕДНЕЕ СЛОВО БЫЛО ЗА ГЕННАДИЕМ ГРИДАСОВЫМ», – ГОВОРИТ ИГРОК, КОТОРОМУ НЕ УДАЛОСЬ УВЕСТИ КОНТРАКТ У «СМТ»

дима Лазарева, но по контактному номеру телефона фирмы «Делу» посоветовали обратиться по другому телефону, набрав который, корреспондент «Дела» услышал «Вас приветствует фирма «Современные медицинские технологии». Вот вам и конкуренция!

В некоторых других таких же фирмах, которые «конкурируют» с «СМТ» на одних и тех же торгах, присутствие Шатило прочитывается более четко. Так, компания «Медлайн» принадлежит Владимиру Абдурашитову, который вместе с Шатило выступает соучредителем в двух компаниях, «МедИнКом» и «СМЗ». Кроме того, одно время Сергей Шатило был директором «Медлайна». Еще одного «конкурента», компанию «СитиМед», возглавляет Наталья Шалыгина, которая стала совладельцем фирм «Респект+» и «Магнит» после Шатило. И, наконец, в этом году госконтрактами занялась еще одна фирма, к которой Шатило относится уже напрямую, – это его с партнерами рентная фирма «Октябрь», уже выигравшая в этом году восемь контрактов по линии регионального минздрава.

Все эти фирмы, которые так или иначе близки Шатило, тоже выигрывают конкурсы в Самарской области и за ее пределами. Так, результат на площадках госзакупок «ФармБиоЛаба» был 42 млн рублей в 2011 году, 99 млн - в 2012-м и 37 млн – за неполный 2013 год. «Медлайн» выиграл за те же периоды 221 млн, 151 млн и 44 млн рублей соответственно. У «СитиМеда» было 1,7 млн, 6,3 млн и 5,8 млн рублей соответственно. «Октябрь» в 2013 году набрал контрактов на 23 млн рублей.

В общих чертах «кухня» госзакупок медоборудования в Самарской области, на которой царит последнее время Шатило, может выглядеть так. Заказчики, составляя конкурсное задание, уже знают, какое именно оборудование они хотят, и делают это под конкретную марку и конкретного поставщика. При этом большинство врачей и больниц привержены конкретным производителям. Каждый из игроков рынка работает в основном с пулом определенных производителей, что происходит чаще через представителей последних в Москве, реже – напрямую. «Дело», проанализировав сайты компаний, выигрывающих господряды по поставке медтехники в Самарской области, пришло к выводу, что фирмы-производители, указанные на сайтах как партнеры, практически ни у кого не пересекаются. Так, «СМТ» работает с компаниями Richard Wolf, Olympus, Philips, Maquet, Medtronic и другими, которых «Дело» не обнаружило в списках партнеров ее конкурентов. Как говорят конкуренты «СМТ», у Шатило налажены хорошие отношения с московскими дистрибьюторами, в том числе с фирмой

«ДРГ-Техсистемс», которая сама по себе одно время контрактывалась в Самарской области успешнее остальных.

Конкурсному заданию, составленному под конкретное оборудование конкретной марки, как правило, может соответствовать только какой-то один участник кон-

последнее слово было за Геннадием Гридасовым (на момент событий министр здравоохранения Самарской области – Ред.).».

Если верить этому источнику, то оборудование, поставленное тогда «СМТ», могло стоить примерно на 20 млн



«ДИОНИС» – КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК, В КОТОРОМ БИЗНЕСМЕН ЖИЛ БОК О БОК С ГАЛИНОЙ ГУСАРОВОЙ

курсных процедур, под которого по сути оно и составляется. Так, представитель компании «ВМВ-Сервис-ТТ» рассказал «Делу», как однажды боролся с «СМТ» за контракт на поставку урологического оборудования для больницы Калинина стоимостью 32 млн рублей, который в итоге выиграла «СМТ». «ВМВ-Сервис-ТТ» тогда предложил оборудование французского производителя, а «СМТ» – немецкой фирмы Richard Wolf, которое, по ощущениям конкурента, уже могло быть на складе «СМТ». Якобы «ВМВ-Сервис-ТТ» сначала даже выиграл тендер, но уже перед заключением контракта обнаружилось, что по нескольким параметрам французское оборудование не подходит, а подходит только Richard Wolf, которое «СМТ» в итоге и поставила. «Заведующий отделением урологии Сергей Пикалов уже согласился, – передает подробности источник «Дела». – Французские представители доказали ему, что это оборудование не хуже. Но

рублей дешевле, чем сумма заключенного контракта, но это могут быть просто домыслы обиженного конкурента.

Существующие договоренности поставщиков с компаниями-производителями и их представителями играют более важную роль, чем может показаться на первый взгляд. Если, к примеру, госконтракт выигрывает каким-то случайным образом «неправильная» компания, то ей вряд ли удастся поставить оборудование: просто не получится договориться с дистрибьютором о нормальных условиях. Например, одним из редких случаев, когда у «СМТ» подряд увела другая компания, был контракт на поставку оборудования для неонатологии (заказчик - ГКУ «Самарафармация») на 25 млн рублей. Выигравшая его фирма «ВМВ-Сервис-ТТ», представитель которой и рассказал «Делу» эту историю, не



Д КЛИНИЧЕСКИЙ СЛУЧАЙ

Близкие Шатило компании с 2007 года заработали на госзаказах около 5 млрд рублей

	СМТ	Медлайн	ФармБиоЛаб	СитиМед	Октябрь
2007	331 млн	-	-	-	-
2 контракта	-	-	-	-	-
2008	275 млн	27 млн	-	-	-
12 контрактов	-	7 контрактов	-	-	-
2009	262 млн	11 млн	-	-	-
9 контрактов	-	12 контрактов	-	-	-
2010	31 млн	12 млн	-	-	-
14 контрактов	-	3 контракта	-	-	-
2011	997 млн	221 млн	42 млн	1 млн	-
221 контракт	-	39 контрактов	22 контракта	1 контракт	-
2012	1714 млн	151 млн	99 млн	6 млн	-
170 контрактов	-	72 контракта	65 контрактов	5 контрактов	-
2013	648 млн	44 млн	37 млн	5 млн	23 млн
99 контрактов	-	28 контрактов	35 контрактов	4 контракта	8 контрактов

Источник – данные агентства «СПАРК-Интерфакс»



ЖЕНА МУЖЕМ КРАСНА

Супруга Сергея Шатило Юлия является владелицей основной компании его группы

смогла заказать оборудование у московского посредника американского производителя, с которым должна была это сделать «СМТ». «Обычно срок поставки составляет 60 дней, и скидка может достигать 25%, но нам представители московской фирмы сказали, что скидки на оборудование делать не будут, а срок поставки назначили 180 дней, тогда как срок исполнения контракта составляет 90 дней», — рассказывает представитель «ВМВ-Сервис-ТТ». По его словам, заказчик сразу предупредил руководство его компании, что зря оно полезло в этот конкурс и что у них ничего не выйдет. Кто-то бы в такой ситуации отказался от контракта, и он бы достался следующему за победителем в конкурсе претенденту, то есть «СМТ», которая бы уже в Москве непременно все решила. Но не в этот раз: «ВМВ-Сервис-ТТ» повез оборудование напрямую из Америки.

КОРОЛЕВСКИЙ ВЫЕЗД

С 2010 года «СМТ» стала постепенно выходить за пределы Самарской области, выиграв в Тюменской, Саратовской и Пензенской контрактов на 2,8 млн рублей. В 2011 году улов был уже намного жирнее, что в общем-то перекликалось с успехами компании в Самарской области: только за год в Астраханской и Саратовской областях ей достались контракты более чем по 100 млн рублей, в Тюменской области и Татарстане — по 83 млн, в Республике Коми — 78 млн рублей. По несколько миллионов «СМТ» выиграла в Краснодарском, Ставропольском краях, Ульяновской, Пензенской, Владимирской, Ростовской, Архангельской областях и Мордовии, меньшие суммы — в Московской области и Республике Марий

Эл. Инорегиональный «портфель» Шатило в 2011 году пополнили также компания «Медлайн» (73 млн рублей в Тюменской области, 35 млн — в Астраханской, 20,7 млн — в Ростовской и небольшие заказы в других областях) и «ФармБиоЛаб» (3,9 млн рублей в Ульяновске).

В 2012 году «СМТ» успешно проявила себя в Новосибирской области, где ее основным заказчиком выступил НИИ патологии кровообращения имени Мешалкина (ННИИПК). В 2012 году сумма таких заказов составила более 177 млн рублей, за неполный 2013 год — более 14 млн.

Всего в 2012 году, кроме Новосибирской области, «СМТ» получила контракты на сумму более 70 млн рублей в Ульяновской, 82 млн — в Тюменской, 50 млн — в Астраханской, 33 млн — в Краснодарском крае, 29 млн — в Саратовской области. «Медлайн» в 2012 году отметил в Саратовской (24 млн) и Астраханской областях (более 15 млн). Небольшие контракты были и в портфелях «ФармБиоЛаба» и «СитиМеда».

Можно сказать, что Шатило обзавелся регулярным пулом инорегиональных заказчиков. Кроме новосибирского НИИ, к его услугам часто прибегали, например, в туберкулезном и онкологическом диспансерах Астраханской области, в детской краевой больнице в Краснодаре, в кардиохирургическом центре в Саратове.

Триумфальное шествие по площадкам госзаказов привело Шатило к миллиардам. Общий размер бюджетных контрактов, заключенных «СМТ» в Самарской области и за ее пределами, составил 997 млн рублей в 2011 году и 1,7 млрд рублей в 2012 году. В совокупности с суммами контрактов других фирм, в которых удалось обнаружить связи с бизне-

сом Шатило («ФармБиоЛаб», «СитиМед», «Медлайн» и «Октябрь»), это еще больше: 1261 млн рублей в 2011 году и 1,97 млрд рублей в 2012 году.

Как оказалось, в сфере госзакупок медоборудования закладывается приличная рентабельность для поставщиков. Выручка «СМТ» росла в 2010, 2011 и 2012 годах до 827 млн, 1,15 млрд и 1,98 млрд рублей соответственно. При этом прибыль за эти годы составляла 52 млн, 30 млн и 89 млн рублей. Бизнес этот довольно закредитованный: кредиторская задолженность «СМТ» за последние три года выросла с 536 млн до 1,06 млрд рублей. Еще одна компания, близкая Шатило, «Медлайн», раскрывает финансовые показатели. Ее результат в 2010 и 2011 годах — 398 млн и 596 млн рублей выручки и 47,5 млн и 64,8 млн рублей прибыли. Нетрудно подсчитать, что за три года совокупная прибыль этих двух компаний могла составить более 300 млн рублей. Прибыль, косвенно отражающая эффективность бюджетных расходов.

Особых нареканий к исполнению «СМТ» своих контрактов «Дело» в официальных источниках не нашло. Были единичные случаи, когда заказчики судились с компанией Шатило за мелкие нарушения, в частности Самарский областной клинический онкологический диспансер и министерство здравоохранения Самарской области. Хотя от конкурентов «Дело» услышало рассказы о том, как поставленную «СМТ» медтехнику периодически не удавалось установить в медучреждения по каким-то техническим причинам.

КАРДИО- СТИМУЛЯЦИЯ

В прошлом году Шатило вышел на новый уровень отношений с властью. Он заявил о планах построить кардиоцентр в Самаре стоимостью 3 млрд рублей. Проект был поддержан на самом высшем региональном уровне. Правительство пообещало помочь с выделением земли. Как рассказал «Делу» главврач Самарского областного клинического кардиологического диспансера Сергей Хохлунов, новый кардиоцентр планируется возвести на территории действующего диспансера на условиях частно-государственного партнерства. Шатило помогут землей и коммуникациями и обеспечат государственным заданием. Услуги для пациентов будут оплачиваться из средств ОМС. Как объяснил Хохлунов, в новом кардиоцентре будет диагностика, операционный блок, реанимация. Планируется работать в тесной связке с действующим кардиоцентром, который будет заниматься подбором пациентов и послеопе-

рационной реабилитацией. Судя по опыту других крупных частных медицинских клиник Самары, обороты кардиодиспансера могут составить сотни миллионов рублей в год.

Пока все упирается в получение документов на участок под диспансер. По прогнозам Сергея Хохлунова, все разрешения будут у партнеров на руках к середине декабря. Хотя еще недавно министр Геннадий Гридасов говорил о том, что на площадке начнется движение уже в октябре. Определенно судьба нового проекта Шатило во многом зависит именно от Геннадия Гридасова, являющегося хорошим знакомым бизнесмена и активным сторонником строительства кардиоцентра, а также прочности его положения в областном правительстве. Если случится так, что министерство возглавит кто-то другой, Шатило, скорее всего, придется скорректировать свои планы относительно кардиоцентра, равно как и стратегию своего основного бизнеса по поставкам медоборудования.

Однако что ни говори, а пока Сергею Шатило не на что жаловаться. По раскрытым на август 2013 года данным, за неполный текущий год «СМТ» уже получила контрактов на 684 млн рублей, из которых 493 млн рублей - в Самарской области, более 20 млн - в Пензенской,



СИМВОЛ МИРА

Долго ли еще продлится безмятежное положение Шатило на рынке?

14 млн - в Новосибирской, 12 млн - в Краснодарском крае. С учетом других фирм, близких Шатило, его совокупный портфель за неполный 2013 год составляет 757 млн рублей.

Хороший задел для того, чтобы и в этом году стать лидером в сфере госза-

купки медоборудования в Самарской области. С той лишь разницей, что теперь гарантий, что этот год не станет последним, нет. **Д**

- Дарья Макушова

ЗАЧЕМ СТРАХОВАТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ?

Случай из нашей жизни

Женщине из Екатеринбурга по имени Марина в возрасте 45 лет поставили диагноз «рак молочной железы». Установлена инвалидность I группы бессрочно. У нее двое детей, младший из которых - в возрасте 9 лет. Что меняет диагноз «рак» и «инвалидность I группы» в жизни семьи?

За 3 года до болезни женщина позаботилась о финансовой стабильности своей семьи - заключила договор накопительного страхования жизни на сумму 2 500 000 рублей и сроком на 15 лет. Когда у Марины обнаружили рак, страховая компания полностью освободила ее от уплаты ежемесячных страховых взносов, растянутых на 15 лет накопительного страхования. Это значит, что ее накопления теперь будет формировать компания, и ее ребенок получит 2 500 000 рублей и положенный инвестиционный доход (по прогнозу еще около 705 000 рублей) к концу срока действия договора. При этом на момент обнаружения болезни Марина уплатила всего 350 000 рублей*.

Интересно, что это не такой уж и редкий случай: каждый день в России рак диагностируют у 1 500 человек, а всего на онкологическом учете в нашей стране - около 2 500 000 чело-

век, и это только раковые заболевания. Знала ли Марина эти цифры или руководствовалась просто любовью и заботой о будущем своих детей - вопрос к ней самой. Главное же то, что такая защита в дополнение к накоплению действительно существует - это накопительное страхование жизни.

Сейчас, возможно, лучшее предложение на рынке накопительного страхования - у компании «РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ» по новой специальной линейке продуктов «Престиж 2», где помимо выгодных стандартных страховых условий клиент получит в подарок защиту по особым условиям и серьезные бонусы.

Кредитная карта «РОСГОССТРАХ БАНК**»

Данная карта послужит надежным помощником в любых ситуациях. Интернет-банк и SMS-информирование предоставляются бесплатно.

Карта РАТ***

Благодаря карте РАТ (Российское автомобильное товарищество) вы сможете в любой момент получить качественный и оперативный сервис помощи на дорогах в течение года с момента активации услуги.

Страхование для выезжающих за рубеж

Страховой полис со страховой суммой 30000

евро обеспечит надежную защиту от непредвиденных расходов на медицинскую помощь, как бы далеко от дома вы ни находились.

«Медицинский консерджер»

Уникальная услуга по выбору клиники, оказывающей медицинскую помощь при диагностировании смертельно опасного заболевания с качественным сервисом мирового уровня в России и за границей.

Накопительное страхование жизни - это уникальная возможность для решения множества жизненно важных вопросов, с которыми может столкнуться каждый человек. Благодаря страховым программам вы и ваши близкие можете эффективно планировать будущее и быть уверенными в завтрашнем дне.

Обратитесь в ближайший офис:
8 (800) 200 68 86
(звонок по России бесплатный)
www.RGS.ru

ООО «СК «РГС-Жизнь» Лицензия С №3984 77 ФССН от 11.11.2005 года.
* Величина дополнительного инвестиционного дохода не гарантируется и зависит от состояния финансовых рынков и эффективности инвестиционной деятельности компании. ** Подробная информация о продуктах и услугах РОСГОССТРАХ БАНКА - по телефону 8 800 700 11 99 (звонок по России бесплатный) или на сайте Банка www.rgsbank.ru. ОАО «РГС Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №3073. ***Услуга оказывается ЗАО «АВТОАССИСТАНС», являющимся партнером ООО «СК «РГС-Жизнь».

Реклама

Календари перекидные, настенные

Наименование	Размер, мм	Цвет	Плотность бумаги	Стоимость за единицу, в рублях				
				Тираж				
				100	200	300	500	1000
Настенный, 12 листов + обложка, спираль, ригель	A2	4/0	130/250 г	710,00	440,00	320,00	225,00	155,00
Настенный, 12 листов + обложка, спираль, ригель			200/300 г	865,00	480,00	350,00	250,00	175,00
Настенный, 6 листов + обложка, спираль, ригель	A2	4/4	130/250 г	765,00	405,00	275,00	199,00	130,00
Настенный, 6 листов + обложка, спираль, ригель			200/300 г	780,00	425,00	295,00	215,00	140,00
Настенный, 12 полос + обложка, спираль, ригель	A3	4/0	130/250 г	445,00	245,00	175,00	125,00	90,00
Настенный, 12 полос + обложка, спираль, ригель			200/300 г	475,00	265,00	195,00	140,00	99,00
Настенный, 6 полос + обложка, спираль, ригель	A3	4/4	130/250 г	410,00	220,00	160,00	110,00	71,00
Настенный, 6 полос + обложка, спираль, ригель			200/300 г	430,00	230,00	170,00	120,00	81,00



Календари перекидные, настольные

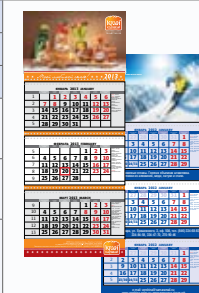
Наименование	Размер, мм	Цвет	Материал	Стоимость за единицу, в рублях				
				Тираж				
				250	500	1000	2000	4000
Перекидной, 12 полос + обложка + подставка, спираль	150x300	4/0	Бумага 200 г + картон 270 г	110,00	70,00	49,00	41,00	
Перекидной, 6 листов + обложка + подставка, спираль	200x200	4/4	Бумага 200 г + картон 270 г	113,00	66,00	44,00	33,00	
Перекидной, 12 листов + обложка + подставка, спираль	200x100	4/0	Бумага 200 г + картон 270 г	85,00	55,00	35,00	25,00	
Перекидной, 12 листов, + обложка + подставка, спираль	230x130x80	4/0	Бумага 200 г + картон 270 г	98,00	60,00	40,00	30,00	
Шалаш	200x100	4/0	Картон 220 г односторонний, полуглянцев	25,00	13,50	7,50	4,70	3,50



Календари со стандартными блоками и датойказателем

Наименование	Размер, мм	Цвет	Материал	Стоимость за единицу, в рублях				
				Тираж				
				100	200	300	500	1000
Трехблочный (3 блока 340x160 мм, на 3 спиралях), датойказатель, люверс	348x790	Шапка 4/0, блоки 2/0	Картон, бумага	145,00	105,00	90,00	75,00	65,00
Дополнительно: ВД-лакировка «шапки» и подложки				22,00	16,50	14,00	10,00	9,00

В настоящие цены входят: стандартный блок, печать шапки и подложки по ФАЙЛАМ ЗАКАЗЧИКА!!!!
Без разработки макета.



Календари карманные

Наименование	Размер, мм	Цвет	Материал	Стоимость за единицу, в рублях				
				Тираж				
				5000	10000	15000	20000	матовая пленка
Карманный, ламинированный глянец 32 мкм	70x100	4/4	Бумага 300 г	1,9	1,3	1	0,95	+0,6 руб./шт.
Карманный, ламинированный глянец 75 мкм	70x100	4/4	Бумага 300 г	2,4	1,75	1,5	1,45	+1,2 руб./шт.

Изготовление оригинальных штампов, вырубка, склейка и прочие дополнительные работы калькулируются и оплачиваются отдельно



Все цены даны с учетом НДС

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

РОССИЯ

САМАРА

24

В ЭФИРЕ

РОССИЯ

24

ВКЛЮЧИ ТЕЛЕВИЗОР!



Оценщики

НАЛЕТАЙ – ПОДЕШЕВЕЕТ

КРУПНЫЕ СОБСТВЕННИКИ НЕДВИЖИМОСТИ РЕГИОНА ПОСПЕШИЛИ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВОЗМОЖНОСТЬЮ СЭКОНОМИТЬ НА НАЛОГАХ ПУТЕМ ПЕРЕОЦЕНКИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ СВОИХ ОБЪЕКТОВ. КТО ИЗ ОЦЕНЩИКОВ НА ЭТОМ ЗАРАБОТАЛ И СКОЛЬКО?



Не может быть столько ошибок по результатам кадастровой оценки. Это тогда сажать оценщиков надо», — кипятился один из руководителей крупной оценочной компании Самары, упрекая своих коллег в том, что они некрасиво раздувают ажиотаж вокруг оспаривания результатов кадастровой оценки. Действительно, за то время, как с прошлого лета по февраль этого года в Самарской области были утверждены результаты государственной кадастровой оценки (ГКО) объектов капитального строительства и земельных участков, для которой привлекались оценщики, рынок сразу наполнился призывами к владельцам объектов оспорить ее результаты в сторону уменьшения. Для оспаривания, что очевидно, снова понадобились оценщики. Такова ироничная реальность: сами посчитали для государства, теперь пересчитывают для народа, и все это, разумеется, не бесплатно. Пока новая ниша оценочного рынка, образованная шумихой вокруг ГКО, скромна, но потенциал у этого рынка большой. С начала 2014 года в стране должен быть введен единый налог на недвижимость (соответствующий законопроект уже согласован), который будет рассчитываться исходя не из инвентарной, как раньше, а из кадастровой стоимости, что по определению выше. Тогда владельцы квартир, домов, офисных и торговых центров, промышленных помещений получат налоговые извещения, в которых размер налога может оказаться в несколько раз выше прежнего. Результат: за оспариванием ГКО пойдут уже не по три человека в месяц, как сейчас, а вереницей. Кто из оценщиков уже застолбил перспективную нишу оспаривания ГКО? Почему многие из игроков относятся к ней скептически? И кто зарабатывает на ГКО больше всех?

ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ

На оспаривание кадастровой оценки по простой, внесудебной, процедуре было отведено полгода. Поскольку по разным категориям объектов ГКО была проведена в разное время, начиная с лета прошлого года, то и срок внесудебного оспаривания для некоторых категорий истек еще несколько месяцев назад, а для последних — 26 августа 2013 года. Теперь добиваться пересмотра ГКО собственники земли и недвижимости могут только в суде, а это усложнение и удорожание процедуры.

Успешных вскопчить на поезд внесудебной оценки было немного. Основная причина в том, что простые люди и орга-

ТОП-6 САМЫХ КРУПНЫХ ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ САМАРЫ

Место	Компания	Владельцы	Выручка за 2011 г., млн руб.	Выручка за 2012 г., млн руб.	Динамика 2012/2011, %
1	ГК «Поволжский центр развития»	Валентин Лобанов	53	60	13
2	Grand Estate, «Технология управления»	Алексей Ульянин	19,53	21,7	11
3	ГК «Институт оценки»	Алексей Гурьянов	18,6	21,1	13
4	«Институт оценки и управления»	Николай Кондюрин	13,05	17,07	31
5	«Волгострой»	Дмитрий Глубоков	9,6	10,2	6
6	Агентство оценки «Интеллект»	Денис Шевяков	8,3	8,8	6

Источник — данные компаний и рейтингового агентства «Эксперт РА»

низации в своем большинстве просто еще не задумываются о ГКО и ее последствиях в виде повышенных налогов. По данным сайта Управления Росреестра по Самарской области, в комиссию по рассмотрению споров ГКО в Самарской области (внесудебное оспаривание) с ноября прошлого года по август этого обратилось всего 33 заявителя по 53 объектам. Для сравнения: в Башкортостане в аналогичную комиссию за тот же период поступили заявления более чем от 200 организаций. Причем решаются на переоценку своей недвижимости и земли пока в основном юридические лица, которые сражаются за десятки и сотни миллионов рублей. Частных клиентов в комиссию с ноября прошлого года пришло всего четверо. Эффективность оспаривания, конечно, не абсолютная, но довольно высокая. Из 53 объектов комиссия отказала только 17, а оставшиеся 36 добились снижения кадастровой оценки в среднем на 36%, а по ряду объектов — до 80%.

Обезопасить себя от дутых налогов в будущем одним из первых пожелал известный бизнесмен и политик, депутат Самарской губернской думы Олег Борисов. Заявления о пересмотре кадастровой стоимости от близких парламентарии фирм «Рось» и «Онид» легли на столы членов экспертной комиссии еще в прошлом году. Все вопросы решились в пользу Борисова. «Онид» добился снижения стоимости БЦ «Капитал Хаус» с 679,5 млн до 339 млн рублей, а здания на Куйбышева, 94 — с 14,5 млн до 5,5 млн рублей. «Рось» по двум павильонам на пересечении Московского шоссе и улицы Георгия Димитрова и вовсе сбила цену почти на 80% (с 11,1 млн до 2,8 млн рублей).

Самое интересное, что независимым оценщиком, которого в ходе оспаривания привлекали фирмы, близкие Борисову, оказалось некое ООО «Мониторинг национального рынка недвижимости» («МНРН»). Интрига в том, что совладельцем этой оценочной компании выступает самый известный и крупный оценщик Самары, глава консорциума «Поволжский центр развития» Валентин Лобанов (на сайте Поволжского центра развития «МНРН» указан как партнер), который в процедуре оспаривания находится, что называется, по другую

сторону баррикад. Лобанов участвовал в проведении ГКО, а сейчас является членом комиссии по оспариванию при областном Управлении Росреестра. Оценщик сам недавно объяснял «Делу», что его специалисты не готовили отчеты для оспаривания, потому что он «аффилирован процессу». Возможно, или Валентин Лобанов, или «Дело» что-то перепутали, но близкий ему «МНРН» привлекался не только Борисовым. Компания подготовила 13 независимых отчетов из 53 объектов Самарской области, ГКО по которым оспаривалась. Это самый крупный «улов» среди оценщиков. Причем по всем объектам, оцененным «МНРН», было принято решение в пользу снижения ГКО. В среднем оценку удалось снизить на 53,5%. Это один из самых высоких показателей среди оценщиков.

Вторым крупным клиентом «МНРН», кроме Олега Борисова, был Алексей Шаповалов, который успешно оспорил кадастровую стоимость нескольких своих объектов: ЦУМа «Самара» (заявки на оспаривание подавались по трем помещениям в рамках ЦУМа, общая стоимость которых была снижена с 619,1 млн до 311,8 млн рублей); офисного здания «Самарского делового мира» на улице Советской Армии (со 154,5 млн до 115,2 млн рублей); зданий, входящих в комплекс Самарского дома печати (с 267,7 млн до 120,2 млн рублей); офисного центра на Антонова-Овсенко, 44 (с 204 млн до 68,8 млн рублей).

Вторым по популярности среди владельцев недвижимости, решивших оспорить ГКО, после «МНРН» стала оценочная фирма «Трио» Андрея Попова. К ней обратились семь компаний за оценкой восьми объектов, в том числе тольяттинское ОАО «МИС», Самарская кабельная компания, ТЦ «Муравейник», Чапаевский рынок, Судоходная компания «ИН Флот». Все отчеты «Трио» комиссия также одобрила. В среднем снижение составило 40%, что уже ниже, чем по объектам «МНРН».

Третьей по числу обращений стала группа Алексея Гурьянова «Институт оценки» (ООО «Институт независимой оценки» и ООО «Институт независимой оценки и аудита»), которая подготовила отчеты для трех организаций по пяти объектам, по



СЧЕТНАЯ ПАЛАТА

Кто из оценочных компаний застолбил нишу оспаривания ГКО*

Оценочная компания	Заявитель	Объект	Кадастровая стоимость, млн руб.	Рыночная стоимость, млн руб.	Рыночная стоимость от кадастровой, %	Решение комиссии
ООО «Мониторинг национального рынка недвижимости»	ООО «Рось»	Павильоны на пересечении Московского шоссе и ул. Георгия Димитрова	4,7	0,98	79,1	👍
	ЗАО «Онид»	БЦ «Капитал Хаус»	6,04	1,2	79,4	👍
		Здание на Куйбышева, 94	679,5	339	50,1	👍
	ООО «Лири», ООО «Торнадо», ООО «Эллипси»	Офисный центр на Антонова-Овсеенко, 44	14,5	5,5	62	👍
	ООО «Бриз»	Помещение ЦУМ «Самара»	204	68,8	66,3	👍
	ООО «Офисный центр»	Офис «Самарского делового мира» (ул. Сов. Армии, 251а)	62,4	40,9	34,4	👍
	ООО «Альянс»	Помещение ЦУМ «Самара»	154,5	115,2	25,4	👍
	ООО «Лидер»	Помещение ЦУМ «Самара»	416,2	182,6	56,11	👍
	ООО «Консенсус»	Здания Самарского дома печати: Редакционно-издательский корпус	140,5	88,3	37,1	👍
		Ремонтно-механический цех и оперативный склад	57,8	35,5	38,5	👍
		Газетный корпус	23,1	12,9	43,8	👍
		Книжный корпус, тамбур	64,7	26,3	58,3	👍
ООО «Трио»	ОАО «МИС»	Здания преобразовательных устройств (Тольятти, ул. Громова, 35)	122,1	45,5	65,1	👍
		Участок (Тольятти, ул. Громова, 35)	296,5	140,5	52,6	👍
	ЗАО «Самарская кабельная компания»	Участок (Самара, ул. Кабельная, 9)	116,4	83,8	27,9	👍
	ООО ТЦ «Муравейник»	Участок (Самара, ул. Запорожская, 19а)	435,5	306,7	29,6	👍
	ООО «Консул»	Участок (Тольятти, ул. Юбилейная, 31)	39,4	31,1	21,1	👍
	ООО «Чапаевский рынок»	Участок (Чапаевск, ул. Гражданская, 7)	16,4	12,7	24,35	👍
	ООО «Судоходная компания «ИН Флот»	Участок (Чапаевск, ул. Народная, 21)	69,9	25,5	63,4	👍
	Понькин Сергей Александрович	Участок (Самара, ул. Народная, 21)	8,7	6,3	27,9	👍
		Участок (Самара, территория промзоны аэропорта «Самара-1»)	29,9	9,4	68,3	👍
	ООО «Автомобилист»	Участок (Тольятти, ул. Боровская, 40)	17,7	3	17	👎
ООО «Институт независимой оценки»	ООО «Звента»	Участок (Тольятти, ул. Мичурина, 27а)	5,3	1,7	68,5	👍
	ДОСААФ России	Участок (Самара, пр. Кирова, 73в)	87,2	22,8	73,7	👍
		Участок (Нефтегорск, ул. Нефтяников, 3)	19,5	8,2	58	👍
ООО «Институт независимой оценки и аудита»	Участок (Самара, ул. Авроры в пойме р. Самары)	Участок (Самара, ул. Авроры в пойме р. Самары)	422	106	74,8	👍
		Участок (Самара, ул. Авроры в пойме р. Самары)				
		Участок (Самара, ул. Авроры в пойме р. Самары)				
ООО «Институт оценки и управления»	ЗАО «Тольяттинский хладокомбинат»	Участок 1 (Тольятти, ул. Коммунальная)	144	3,8	73,2	👍
		Участок 2 (Тольятти, ул. Коммунальная)	311,3	44,9	85,6	👍
	ДОСААФ России	Участок (Сызрань, ул. Нефтяная, 2а)	173,3	43,8	74,7	👍
ООО «Рыночная оценка собственности»	НАЧОУ ВПО «Самарская гуманитарная академия»	Участок (Тольятти, ул. Индустриальная, 2)	200,4	23,7	88,1	👎
ООО «НПО «Азимут»	ООО «СВГК»	Бытовой корпус (Самара, Стромиловское шоссе, 11)	41,8	8,1	80,6	👍
ООО «ПКФ «Кедр»	ОАО «Бодрость»	Участок (Тольятти, ул. Карбышева, 19)	28,5	21,6	24,2	👍
ООО «Атлант-Оценка»	ООО «Поволжская инвестиционная компания»	Участок (Тольятти, ул. Громова, 31г)	43,6	26,8	38,4	👎
ООО «Исследовательский центр судебных и негосударственных экспертиз»	Захаров Игорь Валерьевич	Участок 1 (Самара, Аэропортовское шоссе)	7,8	2,9	62,4	👍
		Участок 2 (Самара, Аэропортовское шоссе)	30	7,7	74,1	👍
ООО «Аудит. Консалтинг. Оценка»	ООО «СВГК»	Участок (Самара, Стромиловское шоссе, 11)	345	125,5	63,6	👍
ЗАО «АКГ» «РБС» (Москва)	ОАО «Куйбышев-Азот»	Участок (Тольятти, ул. Новозаводская, 11)	33,8	9,1	72,99	👍
ООО «Юг-Регион-Оценка»	ЗАО «Тандер»	Участок (Самара, ул. Партизанская, 17)	99,1	48,1	51,4	👎
		Участок (Самара, пр. Кирова, 308)	297,9	244,4	17,9	👍
		Участок (Новокуйбышевск, ул. Дзержинского, 1)	61,5	33,9	44,7	👎
		Участок (Тольятти, Московский пр., 30)	185	83,2	55,11	👎
		Участок (Тольятти, Московский пр., 30)	87,6	39,3	39,3	👎
		Участок (Сызрань, ул. Челюскинцев, 18)	69,9	25,2	64	👎
		Участок (Чапаевск, ул. Куйбышева, 25)	31,5	9,3	70,4	👎
		Участок (Кинель, ул. Чехова, 5)	29,3	8,7	70	👎
ООО «Юг-Регион-Оценка»	ЗАО «Тандер»	Участок (Тольятти, ул. Громова, 40)	8,7	6,3	27,8	👎
		Участок (Тольятти, ул. Громова, 40)				

*Оценочные компании, привлекавшиеся для внесудебного оспаривания ГКО в Самарской области с ноября 2012 года по август 2013 года. Источник — сайт Управления Росреестра по Самарской области

Условные обозначения: 👍 одобрение 🗑️ отказ

трем из которых заказчиком выступил ДО-СААФ России. У Института оценки был уже не безоговорочный успех: по одному объекту комиссия отказала в снижении, впрочем, по остальным четырем у Гурьянова один из самых высоких показателей оспаривания ГКО — снижение на 68,75%. Неплохая экономия для собственников.

Коллега Гурьянова Николай Кондюрин из Института оценки и управления, судя по данным Росреестра, выполнил три отчета: два для Тольяттинского хладокомбината и один для ДОСААФа, хотя Кондюрин говорит, что их было четыре. Комиссия приняла все, причем у Кондюрина самый высокий результат по сбиванию стоимости — на 77,8% в среднем.

Остальные оценочные компании (Исследовательский центр судебных и негосударственных экспертиз Ульяны Солдаевой, ПКФ «Кедр» Ольги Сафоновой, «Аудит.Консалтинг.Оценка», тольяттинская фирма «Рыночная оценка собственности», московские фирмы «АКГ» «РБС» и «Атлант-Оценка») приобрели только по одному клиенту. Все их отчеты, за исключением отчета московской компании «Атлант-Оценка», выполненного для Поволжской инвестиционной компании по оценке участка в Тольятти, были одобрены комиссией.

Главным неудачником оказалась краснодарская оценочная компания «Юг-Регион-Оценка», которая готовила отчеты о рыночной стоимости девяти площадок ЗАО «Тандер» в Самарской области (сеть супермаркетов «Магнит»). Из них одобрен был только один, причем снижение произошло только на 17,9% (участок на проспекте Кирова, 308 в Самаре, кадастровая стоимость которого — 297,9 млн рублей).

Несколько лиц обратились в комиссию без привлечения оценщиков. Их заявления касались того, что при ГКО были использованы недостоверные сведения. Но из семи обратившихся (по девяти объектам) комиссия отказала шестерым.

Сколько заработали на всех этих оспариваниях оценщики? Если судить по их официальным прайсам, — немного, десятки тысяч рублей по каждому объекту. Но, возможно, им полагалось и какое-то дополнительное вознаграждение за успешное рассмотрение отчета комиссиями, ведь при их участии порой удавалось снизить кадастровую оценку на десятки и сотни миллионов рублей.

ИГРА НА ПОНИЖЕНИЕ

Рыночными отчетами оценщиков для комиссии по внесудебному оспариванию эта ниша не ограничивается. Владельцы недвижимости и земельных участков уже пошли в суд, что прибавило работы оценщикам, и таких случаев, судя по данным ряда оценоч-



ных компаний, уже больше, чем внесудебных. Например, как рассказал «Делу» Алексей Ульянин, его агентство оценки «Гранд Истейт» и компания «Технология управления», которые не привлекались во внесудебные процессы, уже выполнили около 10 отчетов по оспариванию ГКО. «Часто получается, что опасения клиента напрасны, и кадастровая стоимость завышена», — говорит Ульянин. По словам Алексея Гурьянова, его Институт оценки выполнил 13 заказов, из них только пять были для комиссии по внесудебному оспариванию.

По данным ряда оценщиков Самары, объем заказов ряда самарских оценочных фирм в связи с оспариванием ГКО уже вырос на 5-10%. Например, то, что изменение фискальной нагрузки после введения единого налога на недвижимость стимулирует интерес собственников к пересмотру кадастровой стоимости, «Делу» подтвердили директор ГК «Поволжский центр развития» Валентин Лобанов и директор оценочной компании «Волгострой» Дмитрий Глубоков. «Сейчас пока только первая волна по оспариванию кадастровой стоимости, поэтому рынок оценки значительно не увеличился, но в дальнейшем это должно его стимулировать», — считает Алексей Ульянин.

Игроки оценочного рынка расходятся во мнениях в отношении того, насколько еще может вырасти рынок в этом сегменте. Кто-то делает на него ставку, а кто-то — нет. В частности директор «Агентства оценки «Интеллект» Денис Шевяков и директор ГК «Институт независимой оценки» Алексей Гурьянов считают, что массового оспаривания результатов ГКО ждать не стоит. Одна из причин — затратность процедуры оспаривания, которая в ряде случаев нивелирует выгоду, которую можно будет получить, сократив стоимость налогооблагаемой базы.

Есть и обратная сторона медали. По словам некоторых экспертов, многие объекты в регионе по результатам кадастровой оценки были недооценены, что с точки зрения использования этих данных для расчета налогов выгодно их владельцам. «В Самарской области идет серьезная недооценка земель складского, промышленного назначения. В среднем недооценка составляет 40-50%. Если в Казани удельный показатель кадастровой стоимости по землям под производственно-складскую функцию составил порядка 8 тысяч рублей за кв. м, в Уфе — 4,5 тысячи рублей, то в Самаре и Тольятти — по полторы тысячи», — приводит пример Валентин Лобанов.

«Актуальность для оспаривания сохраняется у 10-15% собственников земли и недвижимости», — прогнозирует Гурьянов. Фактически они и могут тот максимум, на который может подрасти самарский рынок оценки в ближайшие два года.

Развитие рынка пересмотра ГКО сдерживает ряд нерешенных правовых вопросов. Например, до конца еще не ясно, как

будет исчисляться единый налог на недвижимость, в основу которого ляжет кадастровая оценка: пока даже не утверждена его ставка. Во-вторых, областное министерство имущества решило провести повторную оценку земель населенных пунктов (по другим категориям земель и по капитальным строениям повторной ГКО пока не ожидается). Новые результаты, которые планируется получить как раз к введению единого налога — 1 января 2014 года, — могут перечеркнуть усилия и затраты некоторых владельцев земли, уже добившихся оспаривания ГКО.

Денис Шевяков называет оспаривание кадастровой оценки опасным инструментом. «По многим объектам кадастровая стоимость является фактически единственным фактором для определения их рыночной стоимости. Это сельхозугодья, земли лесного фонда, по которым очень мало сделок. Собственники, пожелавшие предоставить свой участок в залог, могут остаться без кредита, если банковские специалисты посчитают кадастровую оценку завышенной», — говорит Шевяков.

Однако главный «хлеб» для оценщиков, конечно, не оспаривание результатов кадастровой оценки. Основная работа держится на оценке залогов, решении имущественных споров, судебной экспертизе, оценке при конкурсном производстве, которые остаются самими доходными. И хотя основные игроки оценочного рынка Самары — Поволжский центр развития, Институт независимой оценки, Grand Estate, Институт оценки и управления, «Интеллект» — показывают небольшой рост выручки, сопоставимый в большинстве случаев с размером инфляции, считается, что отрасль стагнирует, и новых толчков для ее развития нет. Некоторые оценочные компании в такой ситуации решаются на диверсификацию. Например, «Агентство оценки «Интеллект» и Институт независимой оценки развивают направление бизнес-управления объектами недвижимости.

Крупные заказы достаются единицам. Так, Валентин Лобанов надеется снова получить значительные контракты, связанные с ГКО: его ГК «Поволжский центр развития» примет участие в аукционе на проведение новой ГКО по землям населенных пунктов. Лобанов — самый крупный игрок на рынке. Выручка его группы, по его данным, в 2012 году увеличилась с 53 млн до 60 млн рублей, и не последнюю роль в этом сыграли госзаказы по ГКО.

Способны ли процессы, связанные с кадастровой оценкой, дать новое дыхание умирающему рынку оценки, можно будет судить, когда в следующем году владельцы недвижимости начнут получать новые налоговые извещения. Не исключено, что последствия этого удивят самих оценщиков, не болно-то верящих пока в подъем своего рынка. **Д**

— Валентина Сидирякова

Комментарий



**ЕЛЕНА
ЗУБКОВА**

директор
Федеральной
лаборатории
судебной
экспертизы

НЕ ОТКЛАДЫВАЙТЕ ОСПАРИВАНИЕ ГКО

Кадастровая оценка земель проводилась методами массовой оценки, в связи с чем стоимость не всех участков соответствует их рыночной стоимости, а следовательно, и доходам от их использования. Являясь базой для налоговых платежей, высокая кадастровая стоимость может привести к увеличению налоговой нагрузки на собственников земель. Эта проблема в первую очередь актуальна для юридических лиц, владеющих землями большой площади. Устранить сложившиеся несоответствия возможно в судебном порядке. Для этого необходимо обратиться в оценочную компанию за отчетом о рыночной стоимости объекта недвижимости, получить положительное заключение эксперта саморегулируемой организации (СРО) оценщиков, членом которой является оценщик, составивший отчет об индивидуальной рыночной оценке объекта на предмет соответствия отчета требованиям законодательства РФ об оценочной деятельности.

Полный пакет документов для оспаривания можно получить в Федеральной лаборатории судебной экспертизы (ФЛСЭ), которая накопила положительный опыт по этому направлению работы. Специалисты ФЛСЭ по обращению клиентов добивались в судебном порядке 300% экономии по налогам на земли. ФЛСЭ принимает участие как в полном сопровождении оспаривания, так и частично — по оценке рыночной стоимости земли. Высокая квалификация специалистов обеспечивает положительное заключение СРО оценщиков в короткие сроки.

Оценка рыночной стоимости для внесения ее в качестве кадастровой в реестр просто необходима, если вновь утвержденная величина удельного показателя кадастровой стоимости влечет значительное увеличение налогов, если неиспользуемые земли, не приносящие дохода, переоценены ГКО. Если кадастровая стоимость участка существенно отличается от рыночной, неадекватная сумма налога на протяжении нескольких лет может в совокупности составить большую сумму, поэтому откладывать оспаривание ГКО не нужно.



г. Самара, ул. Авроры, 150а, оф. 301
Тел. (846) 231-21-81
www.federallab.ru

Реклама

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

Самарские оценщики подстраиваются под новые реалии рынка



В связи с рецессией, наметившейся в экономике страны, сложилось мнение о невосстановлении услуг

оценочных компаний. Во многом это объясняется тем, что большая часть бизнесменов занимает выжидательную позицию, откладывая сделки на лучшие времена. Но они не совсем правы. Почему сейчас — лучшее время для приобретения объектов недвижимости, развития бизнес-проектов и как в этом могут помочь оценочные компании? Директор компании «Агентство оценки «Интеллект» Денис Шевяков ответил на эти вопросы, разувив ложные стереотипы.

— Как общеэкономические факторы повлияли на рынок оценочной деятельности?

— Сегодня сохраняется определенный кризис доверия. Если раньше рынок недвижимости был «перегрет» и все понимали, что цены на объекты недвижимости завышены, то сегодня цены серьезно упали, а кризис доверия остался. В частности эту тенденцию подтверждают результаты по ипотечному кредитованию. Заемщики рассчитывают на комфортные условия кредита, а банки ориентированы на получение процентов при минимальных рисках. При этом особое значение приобретает оценка залогового имущества, определение его реальной рыночной стоимости. Если четыре года назад цены на недвижимость были настолько высоки, что вложения в них не окупались, то сегодня ситуация прямо противоположная. Сегодня выгодно вкладывать деньги в недвижимость, но в связи с тем, что привлечение финансов затруднительно, возникает диссонанс. В этом случае просто необходима помощь независимого оценщика, способного определить реальную рыночную стоимость того или иного объекта.

— Почему же среди собственников недвижимости сложилось противоположное мнение?

— Дело в том, что сегодня экономика находится в глубочайшей рецессии. Хотя на уровне государственных органов это не признается, ведущие экономисты говорят именно об этом. Рецессия характеризуется тем, что уровень цен практически не меняется, на рынке очень мало сделок. В такой ситуации возникает ощущение, что оценка не нужна. Зачем нанимать оценщика для мониторинга цен, если они не меняются на протяжении 1-3 лет? Однако это впечатление обманчиво. Говоря о рецессии, мы предполагаем, что все замерло на одном уровне, но рост инфляции никто не отрицал. С одной стороны, оценивать ничего не надо, а с другой — надо, так как приобретение активов в это время по ценам, устоявшимся «на дне», оправдано. Главное, правильно рассчитать конечную выгоду.

**ОЦЕНЩИК — ЭТО
НЕЗАВИСИМЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ**

— Как это сделать?

— Есть несколько устойчивых стереотипов. Первый — привлечение кредита дешевле собственных средств, но если вы берете кредит под 15%, то с этого же дня ваш объект должен обеспечить вам прирост прибыли минимум 7,5%, но таких гарантий нет. В связи с этим сделка становится невыгодной. Возникают вопросы: какой объект нужно купить, по какой цене. Их можно решить с помощью применения инвестиционных механизмов, нужен анализ инвестиционной привлекательности объекта, расчет его макроэкономических критериев. Именно эти услуги, которые позволяют определить эф-

фективность вложений в те или иные объекты, проекты, сегодня предлагает наше «Агентство оценки «Интеллект».

— Как это реализуется на практике?

— Например, банковские специалисты, оценивающие ваш объект под залог, понимают, что при неисполнении обязательств по кредиту реализовать залог будет сложно. Во многом это обусловлено высокой степенью риска при кредитовании. Минимизировать риски невозврата кредита можно только за счет стоимости объекта — это самый простой и очевидный вариант. Причины этой проблемы в том, что в российском законодательстве, в отличие от зарубежного, нет понятий «стоимость для целей кредитования» и «справедливая стоимость», которая помогает иностранным коллегам ответственной подходить к оценке залогов. Мы же вынуждены работать в рамках российского законодательства, которое несколько отстает от реалий рынка. В этом же правовом поле вынуждены работать и банки, поэтому обвинять их в такой политике нельзя. Что остается делать собственникам в этой ситуации? Есть только один выход — бизнес-моделирование, которое помогает определить уверенное будущее этого объекта, чтобы он окупал привлеченные, заемные средства и в конечном итоге формировал рыночную цену.

— Насколько сегодня востребована эта услуга?

— Очень активной услугой пользуются не очень активно, потому что у бизнесменов остается психологический страх. Портрет современного бизнесмена таков: это человек, который научился жить за счет собственных средств, который за все четыре кризисных года сумел удержать бизнес и продолжает его развивать. Когда он вынужден обращаться в банк за заемными средствами, ему приходится уходить без кредита, ведь банк оценивает его имущество исходя из своих принципов минимизации рисков. С одной стороны, банк сохранил свои средства, но и не преумножил их. Сейчас появляются новые проекты, но их очень немного, люди осторожничают. Но



чтобы просчитать риски, как раз и нужно обращаться в оценочные компании. К нам приходят люди, которых можно назвать «золотым запасом нашей страны», потому что они, невзирая ни на что, пытаются развивать свой бизнес, причем делают это прагматично.

— Насколько в этом случае оценщики независимы от банков?

— Работа с банками — это наше все, мы понимаем условия, в которых они находятся, но в то же время сохраняем свою независимость. Во время рецессии традиционные оценщики не нужны. Зачем нужен статист, который будет из года в год переписывать одну и ту же стоимость? Сегодня нужен оценщик, который в первую очередь может и хочет говорить правду, но в то же время хорошо знает работу кредитных организа-

ций. Умеет работать, как я сказал ранее, на стыке российских законов и современных требований бизнеса. Это своего рода требование к финансовой устойчивости.

— Насколько перспективны направление независимой оценки и бизнес-моделирование?

— Считаю, что это очень перспективные направления, причем уже есть результаты, хотя называть проекты я не буду, соблюдая интересы заказчиков. Сегодня сложилась ситуация, когда необходим независимый оценщик, который разбирается не только в вопросах ценообразования, но и в финансовых механизмах, в финансово-кредитных организациях, который может как судья со стороны оценить объект и способствовать поиску компромисса, поиску справедливости. Сегодня оценка в традиционном виде,

когда просто определяется рыночная стоимость, не нужна. Нужно вместе с клиентом искать механизмы получения выгоды.

— Что еще изменилось в работе компании «Агентство оценки «Интеллект» за этот год?

— Мы повысили сервис обслуживания. В первую очередь мы добились этого за счет создания клиентской службы, которая является отдельным подразделением и полностью занимается обслуживанием клиентов, вплоть до доставки отчетов клиенту. Я считаю, что комфортное обслуживание просто необходимо, чтобы наши клиенты были довольны деятельностью агентства. За время работы наш клиент сильно изменился. Сегодня это очень требовательные люди, умеющие считать свои деньги, требующие сервиса высокого уровня.

— Менялись ли цены на ваши услуги последние несколько лет?

— Мы не меняли свой прайс с 2010 года. Не секрет, что цены на наши услуги несколько выше, чем у наших конкурентов, но суть в том, что сегодня есть потребность именно в нестандартных услугах оценщиков, которые выражаются в финансовом консалтинге, бизнес-моделировании, а мы готовы выполнить их профессионально и на высоком уровне.

— Как сейчас изменился самарский рынок оценки?

— Многие наши коллеги пытаются по-разному строить свой бизнес: кто-то демпингует, опираясь на «экономного» клиента, а кто-то приобретает статус аффилированной компании, работая на одного-двух крупных клиентов. Все эти способы понятны и имеют право на жизнь, но не способствуют развитию честных отношений с партнерами и клиентами. Мы выбрали третий вариант — возможность продолжать работать на свободном рынке как независимые оценщики, способствуя устойчивому развитию наших клиентов. Думаю, что умные бизнесмены, которые научились жить за счет собственных средств, меня поймут. У независимой оценки есть потенциал для развития. Я предпочитаю работать по реалиям рынка, быть честным с клиентом и своим интеллектом способствовать поиску справедливых решений. Это, если хотите, мое кредо. И мы не потеряли свои позиции. Нужно понять, что оценщик — это не просто «писатель бумаг», это независимый финансовый консультант.

ОАО Банк АББ предлагает новую линейку кредитных продуктов для субъектов малого и среднего бизнеса: Бизнес-помощь, Бизнес-капитал, Бизнес-стандарт, Бизнес-ипотека, Бизнес-универсал, Бизнес-овердрафт. С полным перечнем и условиями кредитных продуктов можно ознакомиться в офисах, по телефону или на сайте ОАО Банк АББ - abb.rf

простые
аbb-бизнес
кредиты

Кредит «Бизнес-стандарт»

Целевое назначение
пополнение оборотных средств,
финансирование текущей деятельности

Сумма

от 1 до 10 млн рублей

Срок

до 2 лет

Ставка

от 14% годовых

Целевое назначение • пополнение оборотных средств, финансирование текущей деятельности

Форма предоставления • кредит, возобновляемая кредитная линия

Срок кредита • до 2 лет, с графиком погашения начинающая не позднее, чем с 6 месяца пользования кредитом • Срок кредитной линии • до 2 лет, с траншами от 30 дней до 6 месяцев
Ставка годовых • первый год – при сроке кредитного договора до года включительно – 14%, свыше года – 15%, второй год – ставка рефинансирования ЦБ РФ плюс разница между первоначальной ставкой по кредиту и ставкой рефинансирования ЦБ РФ, действующей на день выдачи кредита • при отказе от страхования залога ставка по кредиту увеличивается на 0,3% для недвижимости, на 1% для иного обеспечения • при предоставлении кредита в форме возобновляемой кредитной линии ставка увеличивается на 0,5% • при направлении всех средств, поступающих в пользу заёмщика, на расчётный счёт, открытый в ОАО Банк АББ, ставка снижается на 0,8% • при наличии у руководителей и/или собственников заёмщика и/или родственников данных лиц вкладов в ОАО Банк АББ в совокупной сумме не менее 10% от суммы кредитного продукта ставка снижается на 0,2% • при наличии в обеспечении векселя, депозита или вклада ставка рассчитывается как ставка залога, увеличенная на 4%, но не менее 2/5 ставки рефинансирования ЦБ РФ • при наличии смешанного залога ставка рассчитывается как средневзвешенная величина

Комиссия • по соглашению сторон, но не менее 0,8% от суммы кредита / лимита задолжности / лимита выдачи, взимается единовременно либо равными долями в течение первых 3 месяцев пользования кредитом

Страхование • отдельных предметов залога (при необходимости)

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

Обеспечение по кредиту • залог имущества, принадлежащего заёмщику или третьему лицу, поручительство руководителя и/или собственников общества

Дополнительные условия • выдача кредита возможна до момента государственной регистрации договора залога недвижимости, при этом взимается единовременная комиссия в размере 5000 рублей

Условия погашения • график погашения кредита и сроки траншей в рамках кредитной линии устанавливаются с учётом целевого использования кредита и специфики бизнеса заёмщика, досрочное погашение без ограничений, взимания комиссии и штрафных санкций

Штрафные санкции • при несвоевременном возврате суммы кредита – 0,1% от непогашенной в срок суммы кредита за каждый день просрочки, в случае несвоевременной оплаты процентов за пользование кредитом – 0,1% от суммы неуплаченных в срок процентов за каждый день просрочки, в случае несвоевременного внесения комиссии – 0,1% от суммы неуплаченной в срок комиссии за каждый день просрочки

Указанные условия действительны по состоянию на 04.07.2013

БАНК
АББ

25

(846) 276 42 42

(84635) 77 000

Самара Московское шоссе, 17, ТОЦ «Вертикаль»; Советской Армии, 127; пр-т Кирова, 147,

ТРК „ВИВА ЛЭНД“, ул. Молодежная, 10 Новокуйбышевск ул. Милонова, 17 | abb.rf

ОАО Банк АББ, ген. лицензия №23 ЦБ РФ. Реклама.

ЦЕНА КАЧЕСТВА

Институт независимой оценки запустил бизнес-консалтинг

ООО «Институт независимой оценки» работает на самарском рынке оценки уже больше 16 лет. За это время компания подготовила тысячи отчётов об оценке. В её клиентской базе — почти все крупнейшие предприятия региона. Как сегодня развивается Институт независимой оценки? Что изменилось в его работе? На эти и другие вопросы ответил генеральный директор Института независимой оценки Алексей Гурьянов.

— Что из себя сегодня представляет Институт независимой оценки?

— Это профессиональная группа компаний с многолетним, успешным опытом работы. На данный момент она объединяет две организации, оказывающие полный спектр оценочных услуг: Институт независимой оценки и Институт независимой оценки и аудита. Мы можем помочь определить рыночную стоимость любых объектов недвижимости для самых разных целей — от обычного залогового обеспечения до решения крупных корпоративных споров, оцениваем оборудование, транспортные средства, ущерб, ценные бумаги и интеллектуальную собственность, а также целые предприятия (бизнес). Проводим оценку в любых регионах России.

— Изменился ли спектр услуг группы компаний в этом году?

— Сегодня мы предлагаем нашим клиентам новую услугу — бизнес-консалтинг. В узком понимании под этой услугой подразумевается консультирование по определению стоимости бизнеса при его покупке или продаже. В широком понимании под бизнес-консалтингом понимается целый спектр услуг по проектированию бизнеса, включающий в себя серьезные мар-



МЫ ДЕРЖИМ КАЧЕСТВО РАБОТ НА ДОЛЖНОМ УРОВНЕ

кетинговые исследования, выявление контрольных точек, факторов, влияющих на стоимость бизнеса. Для выполнения такой работы оценщик должен использовать весь свой багаж знаний. Компания развивается, и мы стараемся соответствовать запросам и ожиданиям клиентов.

— Какие из оценочных услуг сегодня наиболее востребованы?

— Традиционные услуги по оценке недвижимости, в том числе для залогового обеспечения, продолжают пользоваться активным спросом, правда, сегодня многие банки имеют свои залоговые отделы. В связи с этим процесс оценки усложнился, он становится более дорогим и длительным, у оценочных компаний увеличивается затратная часть. Сейчас также появилось новое

направление в оценке — оспаривание кадастровой стоимости.

— Как процедура проведения государственной кадастровой оценки отразилась на вашей деятельности?

— Мы изнутри знаем, как проводится кадастровая оценка, так как неоднократно выполняли подобные государственные контракты, готовили отчеты для оспаривания кадастровой оценки. Оспаривание кадастровой оценки, закрепление этого понятия в законодательстве привели к увеличению рынка оценочных услуг. Однако подготовка отчетов для оспаривания требует высокой квалификации, поэтому этим занимаются далеко не все компании. Для клиентов, обращающихся к нам за помощью в оспаривании, мы проводим экспресс-анализ, который выявляет целесообразность этой процедуры.

— Какова ситуация на современном рынке оценки и положение Института независимой оценки на этом рынке?

— На пике развития рынка оценки в 2006-2008 годах в оценочную деятельность пришло много молодых оценщиков, без какого-либо опыта работы. А после кризиса, когда объем заказов сократился, рынок оценки столкнулся с переизбытком трудовых ресурсов и серьезным демпингом цен. Мы рассматривали прайсы на свои услуги в сторону снижения, но всегда работали по тем ценам, которые позволяют поддерживать качество работ на должном уровне. Положение ООО «Институт независимой оценки» на этом рынке мы считаем стабильным — 16 лет работы говорят сами за себя.

— Валентина Сидирякова

Россия, Самара, Московское шоссе, 4
стр.15, офис-центр «Скала», офис 610
Тел. (846) 97-97-225
www.instocenka.ru



Бизнес-образование

ЛАБИРИНТЫ ОСОЗНАНИЯ

**МВА: УЧИТЬСЯ ИЛИ НЕ УЧИТЬСЯ? «ДЕЛО»
ОПРОСИЛО КРУПНЕЙШИХ РАБОТОДАТЕЛЕЙ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ О ТОМ, НУЖНЫ ЛИ ИМ
СОТРУДНИКИ С ДИПЛОМАМИ МВА**

Один из руководителей нашей дочерней компании, выпускник МВА, не оправдал возложенных на него надежд, поэтому мы были вынуждены с ним расстаться», — поделился неприятным опытом с «Делом» директор по персоналу «КуйбышевАзота» Константин Рачин. Его выводы не уникальны: к похожим результатам при оценке профессиональных качеств обладателей дипломов МВА приходят многие работодатели. Между тем в

последние несколько лет обладание «заветной» степенью МВА стало чем-то вроде моды. Оправданы ли надежды на заграничную «игрушку», стоит ли тратить время и деньги на ее приобретение и есть ли у управленцев с дипломами МВА какие-то особые преимущества на рынке труда?

ДИПЛОМЫ НА ПОЛКУ

«Дело» пригласило к участию в опросе о ценности образования МВА 30 компаний из числа крупнейших работодателей Самар-

ской области, а также 20 банков, работающих на территории региона. В итоге ответы предоставили АвтоВАЗ, «Самаранефтегаз», «КуйбышевАзот», «Самарские коммунальные системы» («СКС»), «Теплант», ГК «Волгатрансстрой», Средневолжская газовая компания (СВГК), Самарский завод Coca-Cola, банк «Хоум Кредит». Некоторые компании и банки отказались отвечать на вопросы, сославшись на то, что у них не работают специалисты с дипломами МВА и поэтому они боятся выглядеть бледно на фоне остальных участников опроса. Побоялись напрасно...

Оказалось, что среди опрошенных ком-



паний сотрудников с дипломами MBA нет фактически у половины: в СВГК, ГК «Волгатрансстрой», «Тепланте», на Самарском заводе Coca-Cola. Работают обладатели MBA на АвтоВАЗе, где они занимают различные должности от линейного персонала до высших руководящих позиций. В высшем звене «КуйбышевАзота» есть два выпускника MBA. В «СКС» нашелся только один такой сотрудник. Больше всего популярны дипломы MBA в банке «Хоум Кредит», где среди менеджеров среднего звена обладателей таких дипломов не менее 40%, а среди высшего звена — абсолютное большинство, причем, конкретного количества таких сотрудников по Самарской области в московском офисе банка не назвали.

Несколько компаний, принявших участие в опросе, дали понять, что MBA для них не играет роли: специалисты с дипломами MBA у них не работают, а значение уделяется профессиональному или корпоративному образованию. Так обстоят дела в СВГК, где сейчас 37 сотрудников получают высшее профессиональное образование, половину стоимости которого оплачивает компания. В СВГК предположили, что отсутствие сотрудников с MBA и программ компании по софинансированию получения такого образования может быть связано с отраслевой спецификой деятельности организации.

На Самарском заводе Coca-Cola (международная корпорация, где, по идее, MBA

должно цениться выше, чем у исконно местных работодателей) «Делу» ответили, что наличие диплома MBA не является основанием при приеме на работу и что таких сотрудников у них нет. Важным же для Coca-Cola является обучение внутри компании: у корпорации есть свой собственный Корпоративный Университет, обучение в котором и обеспечивает движение по карьерной лестнице. Так, Александр Ведоменко, начинавший карьеру в компании с должности помощника водителя в Челябинске, дорос до того, что возглавил Самарский завод Coca-Cola, занимая позицию коммерческого менеджера самарского филиала. И MBA тут ни при чем.

Оказалось, что ни в одной из опрошенных «Делом» компаний нет должностей, занять которые могут только специалисты, имеющие дипломы MBA. В большинстве компаний наличие диплома MBA даже не является определяющим при приеме на работу сотрудников, если выбрать надо из двух практически равных соискателей вакансии, у одного из которых есть такой диплом, а у другого нет. Так, в частности, дела обстоят на «Тепланте», «КуйбышевАзоте», «СКС». «Как правило, при рассмотрении кандидатур на вакантные должности все соискатели рассматриваются по целому ряду деловых, образовательных, личностных и других критериев. В этом плане соискатель выпускник MBA не будет иметь у нас каких-либо существенных преимуществ», — говорит Константин Рачин с «КуйбышевАзота». По словам директора по управлению персоналом «СКС» Любови Колпиковой, в компании при назначении на управленческие должности больше внимания уделяется предыдущему успешному опыту работы, нежели наличию диплома MBA.

Начальник управления по работе с персоналом «Самаранефтегаза» Лада Матюшкова сообщила, что у них значение придается профессиональным достижениям, опыту и сформированности основных управленческих компетенций, не выделив при этом диплом MBA как аргумент в пользу соискателя вакансии. На АвтоВАЗе и в банке «Хоум Кредит» сказали, что наличие диплома MBA учитывается при приеме на работу, но не является определяющим требованием для соискателей.

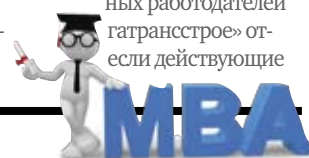
О том, что при прочих равных качествах соискателей вакансии наличие диплома MBA будет иметь значение, «Делу» сообщили только в ГК «Волгатрансстрой». Заместитель генерального директора ЗАО «Волгатрансстрой» по стратегии и организационному развитию Илья Майзлер дополнил также, что в штатном расписании компании появилась позиция руководителя строительных проектов, на которую может понадобиться специалист с дипломом MBA. «Эта позиция по своим характеристикам должна совмещать как высокую строительную квалификацию, так и высокий уровень управленческих навыков», — объяснил Майзлер.

НИЧЕГО НЕ СТОИТ

Отдельный вопрос — повышение капитализации выпускника программы MBA, о чем в бизнес-школе обязательно упомянут при перечислении преимуществ, которые дают дипломы MBA. Опрошенные «Делом» работодатели этого не подтверждают. В банке «Хоум Кредит», «Тепланте», «СКС», «Самаранефтегазе», АвтоВАЗе сказали, что уровень зарплаты в их компаниях не зависит от наличия или отсутствия диплома MBA. «На уровень заработной платы влияют исключительно профессиональные и деловые качества сотрудника», — пояснили на АвтоВАЗе, отразив, пожалуй, позицию большинства.

На вопрос о том, повлияет ли получение сотрудником компании диплома MBA на его карьерный рост, ответы разошлись. На АвтоВАЗе сказали, что не повлияет. На «Тепланте» тоже считают, что диплом не может быть определяющим при движении по карьерной лестнице. «Наличие диплома MBA как отдельно рассматриваемый параметр не гарантирует быстрого карьерного роста», — вторит коллегам Лада Матюшкова из «Самаранефтегаза». Константин Рачин с «КуйбышевАзота» также отметил, что наличие MBA не является приоритетным для карьерного роста и может положительным образом сказаться на перспективах карьеры при условии наличия и других, необходимых для этого качеств специалиста и руководителя.

Из местных работодателей только в «Волгатрансстрое» отметили, что, если действующие



ДАЛЕКО НЕ ХОДИТЬ

В Самаре MBA стоит от 150 тысяч до 1 млн рублей

Вуз	Программа MBA	Срок обучения	Стоимость обучения, тыс. руб.
Самарский институт делового образования	«Стратегия»	2,5 года	427
	«Стратегия», диплом Международного института менеджмента ЛИНК	Около 2,5 лет	427
	Программа и диплом Открытого университета Великобритании	4 года	Около 1000
Высшая школа менеджмента СГЭУ	Executive MBA	2 года	880
	«Маркетинг и продажи»	1 год	150
	«Финансы»	1 год	150
Высшая школа международного бизнеса СГЭУ	«Общий менеджмент»	2 года	300

Источники: официальные сайты Самарского института делового образования, Высшей школы международного бизнеса СГЭУ.



сотрудники получают степень MBA, это станет одним из важных факторов карьерного роста, прежде всего для линейных руководителей и руководителей строительных проектов. По словам Кирилла Попова из банка «Хоум Кредит», диплом MBA способствует карьерному росту, но, опять же, конкретных примеров из самарской практики не привел. «Степень MBA дает среди прочего своим обладателям стратегический взгляд на происходящее. Этой способности часто не хватает менеджерам среднего звена при рассмотрении их на вышестоящие должности», — пояснил Попов.

Все опрошенные «Делом» работодатели считают, что наличие диплома MBA не является гарантией высокого профессионализма управленца. И только Кирилл Попов из банка «Хоум Кредит», согласившись с коллегами, дипломатично добавил, что наличие диплома MBA «указывает на серьезный управленческий потенциал у его обладателя». Только «потенциал», которые еще надо развивать. Кроме «КуйбышевАзота», в том, что сталкивались с тем, что обладатель диплома MBA проявлял себя как посредственный специалист, признались также на «Тепланте».

ПУСТЬ МЕНЯ НАУЧАТ

Далеко не все дипломы MBA вызывают доверие у работодателей. «Мне встречались специалисты, для которых степень MBA была просто «корочкой». Особенно это касается ряда дистанционных курсов или программ MBA, созданных в основном для сбора денег с клиентов и допускающих посещения занятий подчиненными обучающегося руководителя под обязательства потом все ему передать и рассказать», — признался Илья Майзлер из ГК «Волгатрансстрой».

Доверия у большинства работодателей больше к западным дипломам. Директор по персоналу «Тепланта» Марина Хоккая сообщила, что обращает внимание на то, где получен диплом MBA, и что ей важно, чтобы это был диплом американской или европейской бизнес-школы. «MBA, полученный за границей, больше ценится, чем российский. Это связано с большей экспертизой, накопленной на западе в рамках проводимых программ MBA. О чем говорить, если программы MBA в том или ином виде начали проводить на Западе на 100 лет раньше, чем в России. Тем не менее MBA в России очень быстро сокращает дистанцию с западными аналогами», — говорит Кирилл Попов из банка «Хоум Кредит».

У Илья Майзлера из ГК «Волгатрансстрой» доверие вызывают дипломы бизнес-школ, открытых при традиционных управленческих и экономических университетах России, например, АНХ или дипломы лидеров международного рынка. Любовь Колпикина из «СКС» сказала, что с выпускниками зарубежных

ВЫСШИЙ КЛАСС

В большинстве самых популярных зарубежных бизнес-школ образование MBA будет стоить более 1 млн рублей

Вуз	Страна	Примерная стоимость обучения, тыс. руб.
European University	Испания (г. Барселона) Германия (г. Мюнхен) Швейцария (г. Монте и г. Женева)	726
Business School Lausanne	Швейцария (г. Лозанна)	1620
Business & Hotel Management School	Швейцария (г. Люцерн)	1548
Swiss Hotel Management School	Швейцария (г. Монте и г. Лейзин)	2178
Hotel Institute Montreux	Швейцария (г. Монте)	932,4
Hult International Business School	Китай (г. Шанхай) ОАЭ (г. Дубай) США (г. Бостон, г. Сан-Франциско)	1435 13375 1316
Schiller International University	Англия (г. Лондон) США Германия Франция Великобритания Испания	1489 844,8
Harvard Business School	США	3009
Fontys University of Applied Sciences	Нидерланды (г. Венло)	452
European University of Cyprus	Кипр	451
London School of Business & Finance	Англия (г. Лондон, г. Бирмингем, г. Манчестер) Канада (г. Торонто) Сингапур	1211

Источник — «Международный образовательный центр ОПТИМА СТАДИ»

бизнес-школ ей работать не приходилось и что наиболее высокие результаты в работе, на ее взгляд, показывают выпускники АНХ при Президенте РФ, в том числе и по программам мини-MBA.

На «КуйбышевАзоте» управленцы с дипломами MBA проходили обучение в зарубежных бизнес-школах (США, Австралия). В «Самаранефтегазе» сообщили, что предприятие сотрудничает и планирует продолжать сотрудничество с ведущими бизнес-школами, но с какими именно, не конкретизировали.

О самарских бизнес-школах в своих ответах не упомянул никто из числа опрошенных крупнейших работодателей Самарской области.

Несколько работодателей отметили, что готовы помогать оплачивать своим сотрудникам любое бизнес-образование, в том числе MBA, или уже это делают. На АвтоВАЗе сказали, что работникам компании, занимающим лимитирующие позиции либо готовящимся для их замещения, оказывается финансовая поддержка для получения бизнес-образования, в том числе MBA. Частично или полностью оплачивает бизнес-образование для своих сотрудников — менеджеров и специалистов —

«КуйбышевАзот», хотя конкретно об MBA речи не идет. «Например, в нашей компании работают выпускники Президентской программы (25 человек), обучение по которой оплачивалось со стороны государства, предприятия и самими обучаемыми. Есть сотрудники, бизнес-образование которых целиком было оплачено работодателем», — говорит о «КуйбышевАзоте» Константин Рачин. В «Самаранефтегазе» отметили, что предприятие сотрудничает с бизнес-школами, но приоритет в подготовке профессиональных кадров отдает профильным вузам. «Теплант», как сказали в компании, оказывает финансовую поддержку менеджерам, решившим получить бизнес-образование, но какое именно и касается ли это MBA, уточнять не стали. В банке «Хоум Кредит» ответили, что у них действуют программы по получению менеджерами степени MBA как в России, так и за ее пределами, но о том, воспользовались ли ей сотрудники банка в Самарской области, «Делу» неизвестно.

Илья Майзлер из ГК «Волгатрансстрой» сообщил, что сейчас у них в компании нет такой практики, но в перспективе будет возможно оплатить обучение тем менеджерам, для которых компания сочтет это необходимым. На «СКС» пока не готовы финансировать обучение менеджеров по программам MBA.

Что в итоге? Диплом MBA большинством компаний не учитывается при приеме на работу и не влияет на карьерный рост. Нигде не зависит от него и уровень дохода. Это может быть, конечно, неполная картина, поскольку «Дело» проанализировало опыт лишь некоторых работодателей. В любом случае решение о получении диплома MBA принимают не они. Это личное дело каждого. И в Самарской области есть много известных менеджеров, которые обучались и за границей, и в Москве, и в Самаре. Среди выпускников самарских бизнес-школ можно вспомнить, например, генерального директора «Автовокзалов и автостанций СО» Фёнолю Хакимову, генерального директора ГТРК «Самара» Елену Крылову, бывшего регионального директора X5 Retail Group и супермаркетов «Магнит» Владимира Рыжкова (все они выпускники Высшей школы международного бизнеса СГЭУ), а также вице-президента КБ «Солидарность» Сергея Харских, заместителя управляющего директора ГК «Электрощит-ТМ Самара» Евгения Шептунова, начальника Сызранского линейного производственного управления филиала «Газпром трансгаз Самара» Николая Тихонова (выпускники «СИДО»). Значит, им это было зачем-то надо. Возможно, такие, как они, просто опережают запросы работодателей. **D**

- Валентина Сидирякова

САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Менеджмент

MBA - General Management*

MBA

MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION**

Маркетинг
Коммерция
Продажи

MBA - Financial Management***



Финансы

MBA - Marketing Management*****



Продуктовая пирамида
Высшей школы
международного бизнеса



* Карьера

- G1 - MBA - General Management
- G2 - Управление развитием организации
- G3 - Стратегический менеджмент
- G4 - Семинары по управленческим технологиям
- G5 - Управленческие тренинги

- M1 - MBA - Marketing Management
- M2 - РИМА А+В (Тактический и стратегический маркетинг)
- M3 - Внедрение современных маркетинговых технологий в практику управления предприятием
- M4 - Современные маркетинговые технологии
- M5 - Семинары по маркетингу и продажам
- M6 - Тренинги по продажам

- F1 - MBA - Financial Management
- F2 - Управление финансами и капиталом
- F3 - Финансовый менеджмент
- F4 - Стратегический финансовый менеджмент
- F5 - Семинары по финансовым технологиям

МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

* Генеральное управление, *** Финансовое управление, **** Финансы MBA Добавят к вашему успеху, ***** Маркетинговое управление, ***** MBA в маркетинге.
Лаз. на право ведения образовательной деятельности, рег. номер №1877 от 27.08.11г. Реклама

443090, САМАРА, ул. Советской Армии, 141
Учебная часть (846) 933-87-87, 933-87-88
e-mail: sambis@mail.ru ; www.sambis.ru

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Только собственные автозаправки «Розы мира» занимают 15% рынка Самары, а с учетом еще и находящихся в управлении компаний — 22% рынка



Story

ЗАПРАВКА АНИСИМОВА

ЗА ДВА ГОДА АВТОЗАПРАВОЧНЫЙ БИЗНЕС АЛЕКСЕЯ АНИСИМОВА, СЫНА НЕКОГДА МОГУЩЕСТВЕННОГО НЕФТЯНИКА ПАВЛА АНИСИМОВА, ПЕРЕРОС 2 МЛРД. КАК СНАЧАЛА ЧУТЬ НЕ УВЯЛА, А ПОТОМ СНОВА РАСЦВЕЛА ИХ СЕМЕЙНАЯ «РОЗА МИРА»?

Высотка на 3-й просеке в Самаре — чуть ли не единственная в округе. Отдельный подъезд в двухэтажном пристрое к ней принадлежит семейной компании «Роза мира» Алексея Анисимова, сына бывшего генерального директора «Самаранефтегаза» времен «ЮКОСа» Павла Анисимова. Миноров препятствие в виде домофона и охранника, попадаешь в обстановку, навеянную музейно-театральными интерьерами: мраморные ступени, помпезная, хоть и небольшая приемная и кабинет под стать: портьеры на окнах, мебель из красного дерева, венские кресла с мягкой обивкой, стеллажи с фотографиями семьи... В этом кабинете, куда можно было бы организовывать экскурсии, словно чужим смотрит его хозяин, 35-летний бизнесмен Алексей Анисимов. Молодой мужчина со смущенным взглядом, он все никак не мог понять, кого может заинтересовать его история. Скорее всего, просто не хотел ворошить прошлое, в котором главное действующее лицо не он. История бизнесмена

Алексея Анисимова — это история сына отца, успевшего побывать и нефтяным генералом, и заключенным. Отца, благодаря которому была создана крупная семейная компания, из-за которого она чуть было не рухнула и на связях которого в итоге поднялась и развилась вновь. Основной бизнес семьи Анисимовых, публичным лицом которого является сегодня именно Алексей, — оператор автозаправок «Роза мира» («РМ»). За последние два года ее оборот вырос в пять (!) раз — с 400 млн рублей до 2 млрд. Алексей Анисимов определился и с судьбой своего недостроенного офисного центра на пересечении улицы Молодогвардейской и Студенческого переулка: на базе замороженной «коробки» решено построить гостиницу Holiday Inn Express по франшизе мирового отеля. Что делал полувивший все и сразу Алексей Анисимов, когда накачанный нефтяными деньгами

его отца бизнес сдулся? Какие ошибки совершал? И как в итоге стал миллиардером?

ЧЕРНАЯ СИЛА

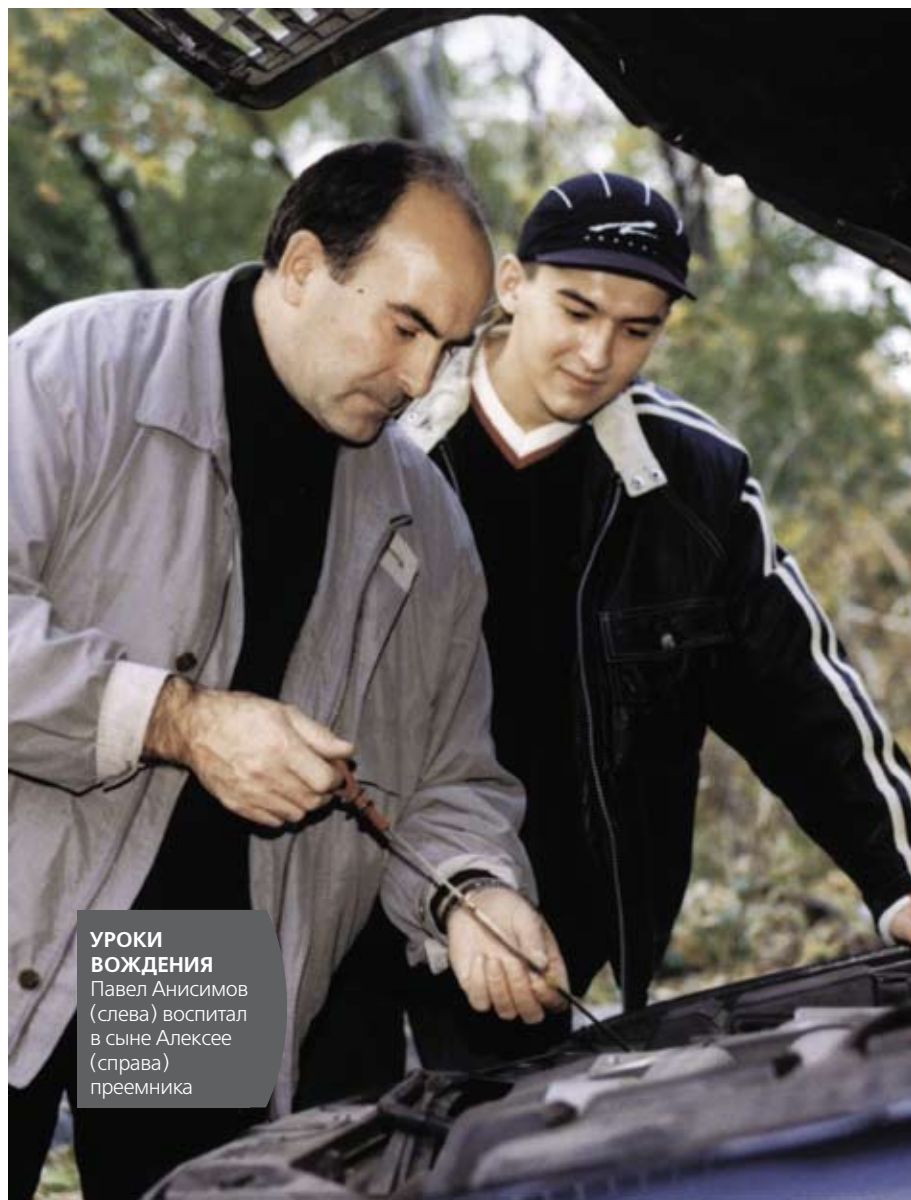
Путь Алексея Анисимова, родившегося в семье нефтяного начальника, был предначертан. Если бы он рос в городе, его можно было бы отнести к «золотой молодежи», но он провел детство в поселке Суходоле Сергиевского района, поэтому для него подошло бы определение «сельской золотой молодежи», если такое возможно. Его отец Павел Анисимов был начальником НГДУ «Сергиевскнефть», входившего в структуру крупнейшей нефтяной компании России «ЮКОС». Алексей учился в суходольской школе №2. Период окончания школы в 1995 году и поступления в самарский политех на династический для нефтяников региона факультет «Эксплуатация нефтяных и газовых месторождений»

НА БАЗЕ ЗАМОРОЖЕННОЙ «КОРОБКИ» РЕШЕНО ПОСТРОИТЬ ГОСТИНИЦУ HOLIDAY INN EXPRESS ПО ФРАНШИЗЕ

ЧТО ДЕЛАЛ ПОЛУЧИВШИЙ ВСЕ И СРАЗУ АЛЕКСЕЙ АНИСИМОВ, КОГДА НАКАЧАННЫЙ НЕФТЯНЫМИ ДЕНЬГАМИ ЕГО ОТЦА БИЗНЕС СДУЛСЯ? КАКИЕ ОШИБКИ СОВЕРШАЛ? И КАК В ИТОГЕ СТАЛ МИЛЛИАРДЕРОМ?

**СЫН ЗА ОТЦА**

Алексей
Анисимов –
публичное лицо
семейного бизнеса



УРОКИ ВОЖДЕНИЯ

Павел Анисимов
(слева) воспитал
в сыне Алексее
(справа)
преемника

совпало со знаковым для семьи событием — переходом отца в «Самаранефтегаз» на должность технического директора. Пока Алексей сидел за партой, утоляя жажду знаний, его отец превратился в самого влиятельного нефтяника региона, возглавив в начале 1997 года «Самаранефтегаз» на целых десять лет. Именно это событие, как нетрудно догадаться, во многом и определило судьбу сына, ставшего позднее лицом семейного бизнеса. Но создавалась нефтяная мини-империя без его участия...

По странному или не очень странному стечению обстоятельств во второй половине 1990-х годов, когда Павел Анисимов закрепился в «Самаранефтегазе», присутствие членов его семьи стало обнаруживаться в нефтедобывающей компании «Самаринвестнефть», расположенной в Суходоле (месторождения Шунгутское, Борское, Буз-Башское, Валентиновское и Чесноковское). Эта фирма стала правопреемником компа-

нии «Шунгутнефть», выведенной в свое время, еще до «ЮКОСа», из структуры «Куйбышевнефти» (затем «Самаранефтегаз»). Как говорит сейчас Алексей Анисимов, компания «Самаринвестнефть» во второй половине 90-х контролировали его родной дядя Александр Анисимов и Николай Булохов. Булохов был известен как генеральный директор ОАО «Самаралестопром» — общества, которое было 100-процентным владельцем «Самаринвестнефти», но официальной информации о ее акционерах на тот момент не сохранилось. Известно лишь, что в состав совета директоров «Самаралестопрома» входили Алексей и Андрей Анисимовы — сыновья Павла и его родного брата Александра Анисимовых. Алексей тогда еще был студентом. Одно время владельцы «Самаринвестнефти» планировали развивать компанию вместе с канадскими и американскими инвесторами, но проект забуксовал.

Чуть позже, в 1999 году, Анисимовы вошли также в нефтеторговую компанию «Роза мира», одним из учредителей которой еще до этого был известный самарский банкир и бизнесмен Валерий Лотин. Как рассказывает Алексей Анисимов, его семья купила акции общества сначала у самарского предпринимателя Виталия Гандина, а позже докупила еще ценных бумаг у Константина Солкина, Геннадия Копершмидта и Владимира Кисличного, консолидировав тем самым контрольный пакет в компании. Кто именно из семьи Анисимовых стал приобретателем акций, неизвестно, но сейчас ОАО «Роза мира» почти на 100% (за исключением одной акции) принадлежит Алексею Анисимову, его родной сестре Екатерине Черняковой и матери Татьяне Анисимовой.

«Когда-то давно «Роза мира» была создана сибиряками, которые планировали добывать нефть. Позже состав учредителей неоднократно менялся. На базе этой компании планировалось создать холдинг полного цикла, то есть добывать нефть, перерабатывать ее и реализовывать нефтепродукты на своих АЗС», — вспоминает источник «Дела», знакомый с бывшими совладельцами компании.

К моменту, когда в бизнес вошли Анисимовы, «РМ» реализовала не все свои замыслы, но уже располагала четырьмя автозаправками, нефтебазой в Суходоле, транспортным подразделением и заводом по производству коленчатых валов «Аверс» в Похвистневе. С приходом Анисимовых в «Розе мира» произошел раздел. По версии Алексея Анисимова, тогда действующий генеральный директор и совладелец компании Сергей Мерзляков не нашел общего языка с новыми акционерами, и имущество пришлось разделить. «Мы получили четыре АЗС в Самаре и офис на улице Льва Толстого. Мерзлякову достался завод «Аверс», впоследствии проданный РЖД для организации ремонтного депо, и нефтебаза (позднее вернулась Анисимовым. — *Ред.*), — рассказывает Анисимов «Делу». Стоит ли уточнять, что на автозаправках «Розы мира» продавался бензин «ЮКОСа», под брендом которого они и работали?

В работе «Самаринвестнефти» и «Розы мира» во второй половине 90-х Алексей Анисимов, который тогда был еще студентом, конечно, не принимал реального участия. На него просто была записана часть семейного бизнеса. Как рассказывает Алексей Анисимов, он вообще был занят другим делом: со второго курса вуза работал в одном самарском автосалоне менеджером по продажам Lada. Переломный момент наступил в 2000 году, когда Алексей окончил вуз. Тогда погиб в автокатастрофе его дядя Александр Анисимов, стоявший у руля семейного бизнеса. Правопреемником его доли стала



вдова Наталья Анисимова, но она дистанцировалась от бизнеса, а через несколько лет, получив долю от продажи «Самараинвестнефти», окончательно перестала каким-либо образом быть связана с бизнесом семьи Анисимовых. Тогда же, в 2000 году, оперативное управление «Самараинвестнефти» из Суходола было переведено в Самару, компания на 100% перешла другой, но также подконтрольной семье Анисимовых и Николаю Булохову фирме «Самараростопром». Сам Алексей Анисимов был уже по-настоящему интегрирован в семейный бизнес, став сначала коммерческим директором ЗАО «Самараростопром», а спустя три-четыре года в возрасте 26 лет возглавив его. Ему пришлось заниматься и делами «Розы мира», в которой он вскоре также стал директором.

БИЗНЕС В КЛЕТОЧКУ

В 2005 году над семейным бизнесом, для которого высокое положение Павла Анисимова в нефтяной отрасли и областной элите были важнейшей опорой, нависла угроза.

В то время он оказался в эпицентре большой бури, разыгравшейся на просторах «ЮКОСа» в результате жесткого конфликта государства с владельцем корпорации Михаилом Ходорковским. Уголовное дело в отношении руководителя «Самаранефтегаза» («СНГ») было возбуждено в ноябре 2003 года. Одно из крупнейших добывающих предприятий «ЮКОСа» обвинили в том, что, добывая чистую нефть, «СНГ» платил налог с добычи нефтесодержащей жидкости (это была так называемая «схема Ходорковского» по реализации «скважинной жидкости»). Кроме налоговых претензий за 1999-2000 годы компании под руководством Анисимова предъявили требования еще на 24,7 млрд рублей за период с 2001 по 2003 годы. Анисимов обвинялся в организации мошеннической схемы и причинении ущерба государству в размере 29,2 млрд рублей. В итоге в 2006 году главу «СНГ» приговорили к двум с половиной годам лишения свободы (впоследствии реальный срок переквалифицирован в условный).

Неудивительно, что у семейного бизнеса, лицом которого к тому моменту уже окончательно стал Алексей Анисимов, возникли финансовые проблемы. Поползли слухи, что бизнес будет продаваться. Отчасти эти слухи оправдались.

Во-первых, стала неопределенной судьба «Розы мира», автозаправки которой работали под брендом «ЮКОСа». В 2005 году война вокруг корпорации привела к тому, что все джобберские контракты со сторонними операторами АЗС, в том числе с «Розой мира», были прерваны.

Компания Анисимовых, лишившись почвы под ногами, стала в спешке искать поставщика. Поговаривают, что поставлять бензин им стала «Башнефть». По легенде, такой выход из патовой ситуации обеспечили экс-подчиненные Павла Анисимова, которые ушли работать в «Башнефть». Автозаправки Анисимовых были переименованы в «Розу мира».

Пребывание в опале Павла Анисимова привело еще к одной трансформации их семейного бизнеса. В 2006 году была продана компания «Самараинвестнефть» («СИН»). По словам Алексея Анисимова, на момент продажи в активе компании было несколько нефтяных месторождений, фонд скважин – 50 штук. Незадолго до своей продажи «СИН» заявила свое участие в аукционе на получение Иргизского месторождения, подняв цену с 20 млн до 420 млн рублей, однако внести заявленную сумму уже не смогла или не захотела. «Самараинвестнефть» была продана компании, близкой корпорации «БазЭл»

Олега Дерипаски. Сумма сделки составила порядка 1,1 млрд рублей. Половина этих денег могла достаться семье Анисимовых, поскольку на момент продажи им принадлежало около 50% компании.

Выйдя в конце 2006 года из мест лишения свободы, но отбывая все же наказание условно, Павел Анисимов официально ушел из большого бизнеса. Он перестал появляться на публике, занявшись своим давним увлечением – живописью, а также семьей. Вот тогда на передовую и вышел его сын Алексей Анисимов.

Впрочем, немногие верили тогда в то, что молодой парень был самостоятельным руководителем, и это понятно: к созданию бизнеса стоимостью в несколько миллионов долларов он действительно не имел никакого отношения. Однако прошлые годы, а Анисимов-младший все еще у руля семейного бизнеса. Его отец так и не вышел из тени, хотя очевидно, что многое до сих пор держится на его связях и опыте. Тем не менее все это время бизнес разви-



РОДНЫЕ ЛЮДИ

Семейный бизнес Павла Анисимова записан на сына Алексея, супругу Татьяну и дочь Екатерину



**МОЛОДЫЕ
ДА РАНИЕ**
Друг и партнер Алексея
Анисимова Станислав
Серов (на фото)
за рабочим столом
своего отца,
известного бизнесмена

вался, и этот новый этап и новые начинания теперь уже напрямую ассоциируются с Алексеем Анисимовым...

ДЕКАДАНС «РЕНЕССАНСА»

Главным начинанием Алексея Анисимова стало строительство, переживавшее в Самарской области после 2005 года настоящий бум. Инвестировали в этот «пузырь» многие. Кто-то удачно (в основном путем легкого мошенничества), кто-то — не очень. В числе последних оказался Алексей Анисимов. Все началось с проекта коттеджного поселка «Ренессанс» на Третьей просеке в Самаре.

Шел 2007 год. Павел Анисимов, напомним, отбывал условный срок. К мод-

ному увлечению строительными проектами Алексея Анисимова подтолкнул его институтский друг Станислав Серов — сын Александра Серова, основного владельца компании по строительству трубопроводов «Волгауралспецстрой» и тогдашнего акционера банка «Приоритет». «Как-то раз ко мне пришел Станислав Серов с предложением что-нибудь построить на участке на 3-й просеке. Этим участком владели акционеры банка «Приоритет», а Серов тогда входил в наблюдательный совет банка», — вспоминает сегодня Алексей Анисимов. Реализовывать проект взялась строительная компания «СПК «Абсолют», в которой по 40% принадлежало Алексею Анисимову и его родной сестре Екатерине Черняковой, а 20% — Станиславу Серову. Но с первых дней дела не заладились. Снача-

ла был разработан проект строительства клубного шестизэтажного дома с парковкой на 100 машин, но «Абсолют» не смог поменять назначение земельного участка с зоны застройки ИЖС на зону застройки многоэтажных жилых домов, и проект пришлось перерабатывать. Новая идея, которая в итоге и была реализована — коттеджный поселок бизнес-класса, — тоже оказалась, мягко говоря, не лучшей. Окончание строительства пришлось как раз на экономический кризис в стране: покупателей для домов площадью более 400 кв. м по 30 млн рублей, располагавшихся к тому же по соседству с многоэтажной гостиницей, практически не было. Кроме того, слишком затратным оказалось строительство коммуникаций. Как рассказал «Делу» Анисимов, затраты на землю и коммуникации составили 60% от стоимости проекта. По оценкам экспертов «Дела», в проект могло быть вложено 200-250 млн рублей.

«Сейчас я понимаю, что мы чуть-чуть ошиблись с проектом, вернее, он получился несвоевременный», — говорит о «Ренессансе» Алексей Анисимов, раздумывая над тем, что лучше было бы реализовать что-нибудь эконом-класса. Цены на коттеджи пришлось снизить до 23 млн рублей, что, по словам Анисимова, означало до себестоимости. Если верить Анисимову, из 11 коттеджей семь сегодня проданы. Но ввиду отклонений от бизнес-плана и затяжной реализации проекта говорить о каком-либо доходе затруднительно.

Строительство не стало основным бизнесом Анисимовых. Когда страсти вокруг главы семейства улеглись, семья попыталась направить свои капиталы в более знакомый бизнес — нефтедобычу. В 2009 году ООО «Актан» Алексея Анисимова, его сестры Екатерины Черняковой и их матери Татьяны Анисимовой получило в разработку Дроздовский участок (Красноармейский и Волжский районы). На нем не было подтвержденных нефтяных запасов, поэтому участок достался компании бесплатно. Из чего исходили искатели черного золота — неизвестно, но, потратив, по данным Анисимова, порядка 100 млн рублей на строительство одной скважины, нефти не обнаружили. Бизнесмен рук не опускал и привлек весьма влиятельного инвестора, бывшего губернатора Самарской области, члена Совета Федерации РФ Константина Титова — доказательство того, что бизнес семьи Анисимовых до сих пор держится на связях Павла Анисимова. По словам Алексея Анисимова, инвесторами также выступили сын экс-губернатора, председатель совета директоров банка «Солидарность» Алексей Титов и его партнер Алексей Кочетков. Официально причастность новых инвесторов к бизнесу Анисимовых проявилась в том, что Константин Титов приобрел долю размером



**САМАРСКИЕ
ЗАМКИ**
Дома в КП
«Ренессанс»
Анисимов
продавал
по 30 млн рублей

10% в их семейном ООО «Актан-Ойл», которое продолжило попытки освоить Дроздовский участок. Но проект провалился. Продлевать лицензию Анисимовы не стали и окончательно «завязали» с нефтедобычей. Сейчас ООО «Актан-Ойл» проходит процедуру ликвидации, а ООО «Актан» используется под нужды автозаправочного бизнеса.

ХУДОЖЕСТВА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Сомнительные успехи «Ренессанса» не остановили порывов записавшегося в строители Алексея Анисимова. В 2010 году он все в том же партнерстве с сестрой и мамой купил у экс-сотрудника группы RBE Сергея Кажаява строительную компанию «Репер» (позднее преобразована в «Репер-Т»). На тот момент она являлась владельцем площадки во дворе дома художников на пересечении Студенческого переулка и улицы Молодогвардейской. Анисимов решил возвести здесь 13-этажный офисный центр класса А «Роза мира». Но имевшихся площадей под застройку было мало, и Анисимовы договорились с Союзом художников России о том, что они передадут в проект свое здание и площадку, для чего был заключен инвестиционный договор. Инвестиционный взнос Союза художников России составил 37,7 млн рублей (25 млн – земля, 12,7 млн – здание). За это «Репер-Т» должен был рассчитаться с художниками площадями в новом офисном центре (часть 2-го и 3-5-й этажи), эквивалентными полученному от последних имуществом. Эксперты оценивали объем инвестиций в строительство в 160 млн рублей. Но проекту было не суждено осуществиться.

Возведя полностью коробку, Анисимов внезапно понял, что у проекта есть очень большой изъян: отсутствие достаточной парковки. Такое запоздавшее прояснение кажется странным, но именно этот факт в беседе с «Делом» бизнесмен обозначил как основную причину того, почему проект был заморожен. «Пересмотрев проект, мы сочли его нецелесообразным. Подземный паркинг очень маленький, он не смог бы покрыть потребность будущих клиентов», — говорит Анисимов. Все, что осталось от проекта, — это серая, «безглазая» башенка вместо первоклассного офисного центра, которая смотрится довольно убого в окружении презентабельных жилых комплексов в одном из самых престижных районов города. По мизерному двору несостоявшегося офисного центра невозможен не то что подъезд автомобилей, но даже проход значительной группы людей. Определенная польза от нереализованного проекта все же есть: Анисимовы используют его как

КРАСОТА, ДА И ТОЛЬКО

Дочери Павла
Анисимова
Екатерине
принадлежит часть
семейного бизнеса



обеспечение для банков. Злопыхатели из числа соседей начали распускать слухи, что фундамент у здания слабый, рушатся перекрытия, но Павел Анисимов называет это выдумками, уверяя, что разрушений на объекте нет, а фундамент был заложен очень прочный, допускающий надстройку еще трех этажей. Но даже этой «коробке» угрожали сносом...

Все дело в том, что ректор расположенного по соседству Самарского областного университета Наянова Марина Наянова считала, что проект затронул часть территории ее вуза, и подала на застройщика в суд иск с требованием снести недостроенный офисный центр. Судя по документам суда, «Репер-Т» действительно вел застройку на участке, находящемся

в бессрочном пользовании университета Наяновой. Из общей площади застройки, равной 2161 кв. м, оказались «чужими» 422 кв. м. В версии обстоятельств конфликта с Мариной Наяновой, изложенной «Делу» Алексеем Анисимовым, есть несколько любопытных нюансов. «Когда строительство началось, с соседями, в том числе Мариной Наяновой, план был согласован (в суде был предъявлен соответствующий документ с подписью Наяновой.

— Ред.). Мы действительно залезли на участок вуза парковочным помещением на 21 кв. м (якобы остальные 400 кв. м заняты забором, огораживающим стройку, но лишь временно), и Наянова об этом знала и была не против, так как на этом участке была свалка», — рассказал Анисимов. «Вообще позиция Марины Наяновой нам слегка непонятна, — продолжает бизнесмен. — Когда началась стройка, Наянова побоялась, что шум будет отвлекать ее студентов, и мы поменяли все окна в вузе, которые выходят во двор, заодно сделали ремонт в ее кабинете и приемной. Соседствовали всегда дружно. Но в прошлом

ВЫСОКО ЗАМАХНУЛИСЬ

Вместо «коробки»
здесь будет
гостиница Holiday
Inn Express

году ее представители вышли с предложением, чтобы мы построили какое-то сооружение для нужд университета, тогда они не пойдут в суд. Если честно,

то это напоминает шантаж». Стороны не договорились, после чего и начались суды.

В суде истец утверждал, что «Репер-Т» не просто залез на чужую территорию, но еще и снес некую постройку вуза. Алексей Анисимов в беседе с «Делом» сказал, что



никаких строений они не сносили. В суде ответчик ссылался на генеральный план участка на момент покупки его первыми владельцами, где на соседней территории вуза, действительно, не было указано никаких строений. Пока представителям Наяновой ни в арбитражной, ни в апелляционной инстанции не удастся убедить суд в существовании какой-то снесенной постройки. Но главное было все-таки не это, а споры за территорию, а в этой части удача на данном этапе — на стороне Наяновой. В конце августа текущего года 11-й арбитражный апелляционный суд встал на сторону главы университета, обязав застройщика снести недостроенное здание.

Могут ли стороны прийти к мировому соглашению? «Я не вправе принимать решения такого уровня, потому что земля государственная», — дистанцировалась от темы в беседе с «Делом» Марина Наянова. «Мы будем отстаивать свою позицию в Казани. Если кассационная жалоба не найдет отклика, мы передвинем стену паркинга, так как именно он залез на территорию университета, но никаких зданий для Наяновой строить не будем», — уверяет «Дело» Алексей Анисимов.

Еще один конфликт у «Репера-Т» возник с самарским предпринимателем, владельцем ЗАО «Объединение 163» (впоследствии переименовано в ООО «Рубикон») Виктором Радохлебом, с которым компания Анисимовых проводила немало времени в долгих судебных тяжбах в разных судах со взаимными исками. Радохлеб требовал с «Репера-Т» 3,7 млн рублей за поставку бетона. В свою очередь Алексей Анисимов требовал с него 17,7 млн рублей. В делах фигурировала также попытка Анисимова расторгнуть заклю-



ченный некогда с Радохлебом договор купли-продажи участка с расположенным на нем коттеджем (речь могла идти об одном из домов коттеджного поселка «Ренессанс»). В итоге произошел взаимозачет, после которого Радохлебу пришлось признать свой долг в 15 млн рублей. Но на этом дела не закончились. Радохлеб пытался переиграть решение, обратившись в другой суд с иском о признании банкротом «Репера-Т», исходя из которого следовало, что Анисимов якобы должен был те самые 3,7 млн рублей, которые участвовали во взаимозачете, не Радохлебу, а некоему Виктору Тонких, которому якобы последний переуступил право требования долга. Но суд отказал истцу, и Радохлеб отступился. По словам Анисимова, Радохлеб так и не вернул ему долг. Связаться с Радохлебом «Делу» не удалось.

ПОЛНЫЙ БАК

Нахлебавшись проблем с разными бизнес-проектами, Анисимовы решили сконцентрироваться на самом стабильном бизнесе, который у них был изначально, — автозаправках. Их было всего четыре, но они не подводили. Было решено расширять сеть и обзавестись поддержкой

серьезного бренда.

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ «ЮКОСА»

После заключения Павел Анисимов не появляется на публике

В 2010 году «Роза мира» заключила пробный джобберский договор на год, который потом два раза продляла. «РМ»

начала активно наращивать количество АЗС, увеличив за три года число заправок до двадцати (17 — в Самаре и 3 — в области) и превратившись тем самым из мелкого оператора в одного из крупнейших игроков Самары. По словам Анисимова, собственными силами было построено три заправки (две в Самаре, одна в Суходеле), а остальные покупались. «Рынок перепродажи АЗС постоянно очень активен. Просто потому, что в черте города нет подходящих участков для строительства АЗС», — объясняет Анисимов. Последняя сделка по покупке «Розой мира» АЗС состоялась в конце прошлого года. Это были пять автозаправок «Чин», которые Анисимовы купили у главы группы «Бизнес-Сфера» Николая Чудаева. «Довольно забавно получилось. Мы встречались с Чудаевым еще в 2011 году, обсуждали возможное приобретение его заправок. Он нам отказал. Прошел год, и на нас вышла компания из разряда «купи-продай», предложила нам купить эти заправки по той же цене, которую мы озвучивали Чудаеву», — с улыбкой рассказывает Алексей Анисимов. По его словам, автозаправки «Чин» вместе с транспортом они купили за 200 млн рублей.

По оценкам экспертов «Дела», всего в расширение сети Анисимовы могли вложить порядка 800 млн рублей. «Заправки в Самаре в основном продаются по 30-70 млн рублей, но иногда цены доходят и до 150 млн. Самостоятельное строительство АЗС обойдется в 30-50 млн рублей, но это очень проблематично: нет подходящих площадок, а процесс согласования и получения разрешительной документации может затянуться на год-два», — рассказывает «Делу» один игрок самарского рынка торговли топливом.

Но расширением собственной сети автозаправок «Роза мира» не ограничилась. С того же 2010 года, когда «РМ» подписала джобберский договор с «Башнефтью», Анисимов начал вести переговоры с мелкими частниками, которые не хотели продавать собственные АЗС, о том, чтобы объединиться с ними в группу, которой бы управляла «Роза мира» и все АЗС которой



«КОРОЛИ» БЕНЗОКОЛОНК
У Анисимовых уже 20 собственных заправок и еще 15 — в управлении



бы, соответственно, работали под брендом «Башнефти». «Первым партнером в построении группы стал «Тап-Инвест». В дальнейшем к нам присоединились операторы АЗС «Возрождение ГорумПетролиум», «Роял», «Люкс 94», «Фавор», — рассказал «Делу» Алексей Анисимов. Таким образом, к собственным автозаправкам «Розы мира» добавилось еще 15 заправок партнеров, из которых 8 — в Самаре, 7 — по области. Всего в группе их сейчас 35 (25 — в Самаре, 10 — по области). Каковы отношения между партнерами внутри группы, до конца не ясно. Анисимов объясняет, что автозаправки партнеров просто находятся в управлении «РМ» и входят в джобберский договор с «Башнефтью». Но, судя по данным «СПАРК-Интерфакса», как минимум с одной компанией, «Тап-Инвест», у «Розы мира» более близкие отношения. В 2011 году «Роза мира» вошла в капитал ООО «НПФ «Тап-Инвест» (50%) и ООО «Тап-Инвест-1» (50%), выручка которых была 19 млн (2010 год) и 656 млн рублей (2011 год). Другими владельцами компаний являются Вадим Эльконюк, Ринат Ганеев и Игорь Горбунов. Анисимов объясняет это тем, что «Роза мира» и «Тап-Инвест» совместно инвестировали средства в расширение сети автозаправок.

«Думаю, договориться с разрозненными владельцами АЗС было несложно. Автозаправки перестали быть сверхприбыльным бизнесом. Федеральные сети вытесняют мелких игроков, которые неизвестны рынку. На мелкой заправке у клиента нет гарантии в том, что топливо будет качественным и что тебя не обчистают», — говорит источник на рынке.

В этом году джобберский договор «Розы мира» с «Башнефтью» заканчивается, и Анисимовы планируют перейти на франчайзинговые отношения с нефтяной компанией, которые последняя начала выстраивать со сторонними операторами начиная с этого года. В «Розе мире» и «Башнефти» «Делу» подтвердили, что в этом году они заключат франчайзинговый договор. По словам представителя пресс-службы АНК «Башнефть», требования к их партнерам по франчайзингу следующие: гарантированный объем продаж, роялти за пользование торговой маркой, оформление АЗС в соответствии с корпоративным стилем и соблюдение стандартов в области качества топлива и обслуживания потребителей. Представитель одного федерального оператора АЗС на самарском рынке, пожелавший остаться инкогнито, сообщил, что роялти за пользование торговой маркой для каждой АЗС свое, в зависимости от ежегодного трафика, но, как правило, составляет до 2 млн рублей в год для городских станций и от 200 тысяч до 800 тысяч рублей — для областных.

Работа под известным брендом, с одной стороны, дает очевидные плюсы в

НЕ ПОДВЕЛ ОТЦА

За два года Алексею Анисимову удалось увеличить оборот в пять раз



виде притока клиентов, но также сопряжена с затратами. Сейчас, например, на всех АЗС «Розы мира» ведутся ремонтные работы для того, чтобы соответствовать новому стилю компании «Башнефть». По словам Анисимова, для этого необходимо потратить 5-10 млн рублей на каждой АЗС, и до конца компания вложит всего в этот ремонт около 200-250 млн рублей. «У мелких частных гораздо меньше издержки. Сетевики оплачивают обучение сотрудников, униформу, новые технологии и прочее. В итоге если рентабельность частного — около 8 рублей с литра, то у сетевика может быть на несколько рублей меньше», — оценивает источник «Дела».

О стремительном расширении сети АЗС «Розы мира» можно судить и по финансовому прорыву компании. Согласно данным «СПАРК-Интерфакса», за два года выручка «Розы мира» выросла в пять раз: с 412 млн рублей (2010) до 2,131 млрд рублей (2012). Однако, если верить официальным данным, ее чистая прибыль при этом пока остается очень скромной для такого масштабного бизнеса — всего 5 млн рублей по итогам 2012 года. Впрочем, эта цифра не отражает реальной рентабельности. По словам Алексея Анисимова, среднегодовая рентабельность их автозаправок составляет порядка 10%. Это значит, что размер чистого дохода от работы его собственных 20 АЗС может составлять порядка 200 млн рублей в год. Подтверждают это и оценки экспертов «Дела». «АЗС, находящаяся на хорошем трафике, должна приносить чистыми от 800 тысяч до 1 млн рублей в месяц», — говорит эксперт «Дела». Расхождение цифр Алексей Анисимов объясняет тем, что сейчас из прибыли компании оплачивается ряд мини-проектов. В их числе — компания «АЗС Медиа Самара» (устанавливает видеозащиты на АЗС «Розы мира», на кото-

рые планируется привлекать рекламодателей) и «АЗС Маркет Самара» (магазины при АЗС). В ближайших планах компании — покупка передвижной экспресс-лаборатории (стоит 15 млн рублей), в которой клиенты смогут проверять состав и качество топлива на АЗС.

У «Розы мира» разработана и действует собственная дисконтная система «РМ Карт» (ООО «РМ Карт»), которая включает в себя дисконтные карты для частных лиц и топливные карты для государственных структур и юрии. «Роза мира» вложила в проект «РМ Карт» 20 млн рублей (покупка и содержание процессингового центра — удовольствие не из дешевых) и планирует окупить его через восемь лет. Кроме собственных автозаправок «Розы мира» ее дисконтная система «РМ Карт» действует и на АЗС других операторов. Сейчас в проекте участвуют около 40 АЗС по Самаре, 60 АЗС по области и более 1000 АЗС по стране. По итогам 2012 года «РМ Карт» заключила госконтрактов на 11,7 млн рублей, а за неполный 2013 год — на 29,6 млн рублей.

По данным портала Benzin-price на текущий год, в Самаре работают 114 АЗС. Исходя из этих данных, только собственные автозаправки «Розы мира» занимают 15% городского рынка, а с учетом еще и находящихся в управлении «Розы мира» — 22% рынка. «Башнефть» представлена в Самаре как собственными АЗС («Башнефть-Самара»), так и автозаправками партнеров («Роза мира», «Автодорстрой»).

Сейчас «Роза мира» сбавила темпы по расширению сети, но не планирует останавливаться на достигнутом. «Мы постоянно отслеживаем предложения по продаже АЗС и ищем площадки для строительства новых станций», — говорит Анисимов.

ГОСТИ ИЗ БУДУЩЕГО

Распустившаяся миллиардами рублей «Роза мира» дает новые «побеги». Анисимов нашел и неожиданное решение развития недостроенного офисного центра на Молодогвардейской. Как сообщил бизнесмен «Делу», в этом году «Репер-Т» заключил франчайзинговый договор с InterContinental Hotels Group — управляющей компанией, которая осуществляет руководство несколькими сетями отелей по всему миру, в том числе Holiday Inn. По условиям этого контракта, «Репер-Т» перестроит несостоявшийся офисный центр в гостиницу Holiday Inn Express. «Комиссию, которая приезжала с проверкой из Лондона, объект устроил», — уверяет Анисимов. По словам бизнесмена, начать строительство планируется уже в этом году, а к началу 2015 года — ввести в эксплуатацию. По словам Анисимова, договор франчайзинга подписан на 15 лет, а расчетная окупаемость объекта — около восьми лет. Предполагается, что площадь гостиницы составит около 5,5 тысяч кв. м, а номерной фонд — 155 комнат. Формат «экспресс» предполагает, что это будут сравнительно недорогие и небольшие номера. В компании рассчитывают на поток гостей в связи с Чемпионатом мира по футболу 2018 года. Таким образом, Анисимов может преодолеть камень преткновения в виде отсутствия нормальной парковки: по его замыслу, имеющаяся небольшая подземная парковка будет перекрывать необходимость отеля и его постояльцев. Правда, с учетом претензий Наяновой, возможно, придется немного передвинуть стену парковки. Выход из гостиницы будет осуществляться через бывший «Дом художника» на улице Молодогвардейской.

В Самаре уже есть одна гостиница Holiday Inn, более традиционного формата. «Если мы этим занимаемся, значит, в этом есть какой-то смысл», — отделяется скупым ответом на просьбу оценить выгодность бизнеса управляющий самарским «Холидеем» Юрий Трахтенберг, отказываясь раскрывать обороты и условия франчайзинга со ссылкой на коммерческую тайну. Однако в пике будущим конкурентам Трахтенберг отмечает, что действующая гостиница Holiday Inn по номерному фонду больше (177 номеров), чем планирующаяся к строительству.

Что касается отношений с Союзом художников России, с которым «Репер-Т» должен был рассчитаться площадями в офисном центре, то стороны, по словам Анисимова, пришли к согласию. Вместо площадей в офисном центре, о чем изначально была договоренность, Союз художников выступит как соинвестор строя-



щейся гостиницы. К слову, в мае этого года Союз художников России обратился в суд с требованием признать право собственности на 1,3 тысяч кв. м (те самые часть 2-го и 3-5-й этажи). Анисимов называет этот иск технической процедурой. «По закону установить право собственности на незавершенном объекте можно только через суд, что, в общем-то, художники и сделали. Это, в свою очередь, им нужно было для того, чтобы узаконить инвестиционную долю в новом проекте», — говорит Анисимов.

ОТЕЦ И СЫН

Сейчас основные активы семьи Анисимовых, компании «Роза мира» и «Репер-Т», официально принадлежат Алексею Анисимову, его сестре и матери, супруге Павла Анисимова. Кроме автозаправок, кстати, «Роза мира» располагает транспортным подразделением и нефтебазой в поселке Суходоле, которая принадлежит семье еще с 90-х.

Совокупный оборот группы Алексей Анисимов оценить затрудняется. Судя по данным «СПАРК-Интерфакса», кроме «Розы мира», обороты которой превысили 2 млрд рублей, примечательна выручка также ее 50-процентной «дочки» ООО «Тап-Инвест-1» (656 млн рублей в 2011 году). Глава семейства Павел Анисимов в публичную плоскость так и не вышел: его нет ни среди учредителей, ни среди руководителей каких-либо компаний. Встретиться с «Делом» он не нашел возможности, ссылаясь на постоянные командировки, наличие которых само по себе несколько странно для человека, якобы не участвующего в бизнесе.

Еще один член семьи Анисимовых, о котором стоит сказать отдельно, — дочь бывшего главы Сергиевского района

Анатолия Шипицина Наталья, которая замужем за Андреем Анисимовым, родным племянником Павла Анисимова. Как рассказывают в Сергиевском районе, с Анатолием Шипициным у Павла Анисимова своеобразные отношения. Родствен-

СЕМЕЙНОЕ ГНЕЗДЫШКО

Офис «Розы мира» находится в престижной части города, где отдыхают, а не работают

ники практически не общаются, чему могла предшествовать ссора. Павел Анисимов и Анатолий Шипицин пару лет назад подтвердили, что практиче-

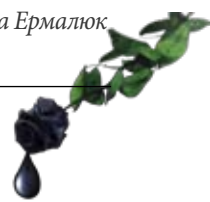
ски не видятся и плохо друг друга знают. По слухам, Шипицин якобы отказывался помогать в решении вопросов, связанных с близкими семье Анисимовых автозаправками. Злые языки говорят даже, что Шипицин отобрал у Анисимовых какую-то нефтебазу в районе, что, скорее всего, просто домыслы: нефтебаза в Суходоле Анисимовым принадлежит до сих пор, а нефтебаза в Кабановке, числившаяся на балансе «Розы мира», если верить Анисимову, перестала принадлежать компании еще до того, как ее купила его семья.

На то, что у Анатолия Шипицина и Павла Анисимова нетипичные для сватов отношения, указывает то, что последние годы «Роза мира» несколько раз заявлялась на муниципальных торгах в районе, но ни разу ничего не выиграла. Так, в 2011 году она безрезультатно приняла участие в девяти муниципальных аукционах (1,6 млн рублей), в 2012 году — в 12 (2 млн рублей) и в двух — в январе этого года. Впрочем, почему-то другой компании Анисимовых, «РМ Карт», везет в Сергиевском районе больше: здесь она выиграла несколько муниципальных контрактов.

С развитием бизнеса и выходом на топовые позиции среди крупнейших региональных компаний ответственность публичного лица семейной бизнес-группы Анисимовых, очевидно, будет только расти. Сегодня об Алексее Анисимове его знакомые говорят немногословно, но не без уважения: «У него нет понтов и рисовки, он совсем не тусовочный». Скромный глава компании, основанной Павлом Анисимовым, предпочитает автомобили Porsche Panamera, Mercedes Gelendwagen, ведет вполне активный образ жизни, увлекается горными лыжами, охотой, рыбалкой.

Станет ли Алексей Анисимов настоящим бизнесменом и продолжателем дела своего именитого отца и удастся ли семейству Анисимовых пройти через испытания, традиционные для многих богатых семейств Самары, где подросли наследники, — вопрос ближайших лет. **D**

- Полина Ермалюк





БАНКОВСКИЕ КАРТЫ

Быстро!

ВАШ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖЕР


Новое поколение банковских карт «Солидарность» –
это Ваш надежный финансовый менеджер. С его помощью
Вы можете управлять денежными средствами
с постоянным контролем над проводимыми операциями.

ЗВОНКИ ПО РОССИИ
БЕСПЛАТНО **8 (800) 700-8-846**

 **БАНК
СОЛИДАРНОСТЬ**

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

ОАО КБ «Солидарность»
Генеральная лицензия ЦБ РФ №554 от 05.06.2000
Реклама. 18+

A man with long hair and a beard, wearing a dark pinstriped double-breasted suit, a white shirt, and a patterned tie, is sitting on a large, dark, textured block. He is looking directly at the camera with a serious expression. His hands are clasped in his lap. He is wearing a watch on his left wrist and dark leather shoes with patterned socks. The background is a dark, textured wall.

Bosco & Liliagi
FAMILY

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

Ermenegildo Zegna