

Топ-40
самарских
рантье

Как
выбирали
губернаторов

К кому
прикатил
«Ульяновскавтодор»

Кто зарабатывает
на закрытых
заводах

Обозрение
САМАРСКОЕ

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 6/ИЮЛЬ/2014
| www.63media.ru | журнал о компаниях и людях

6
САМАРА-МОСКВА

РЕЛЬСЫ СУДЬБЫ
бывшего владельца
компаний
с миллиардными
оборотами



ВАГОНЧИК СОМОВА

ПО КАКИМ РЕЛЬСАМ ВИТАЛИЙ СОМОВ ДОЕХАЛ ДО МОСКВЫ
И КУДА ПОКАТИТСЯ ДАЛЬШЕ?



**ANMUT FLOWERS –
СЛОВНО БУКЕТ
СВЕЖИХ ЦВЕТОВ!**



WWW.VILLEROY-BOCH.RU

Салон Villeroy & Boch
г. Самара, ул. Садовая, д. 239
тел. +7 (846) 310-91-36



**ПРИДЕТСЯ
ДУМАТЬ**
Девелоперам
больше не обойтись
без оригинальных
концепций торговых
площадок стр. 16



ПРОЧЬ С ДОРОГИ стр. 12



ЛИНИЯ ОТРЫВА стр. 4

Главное

4 Линия отрыва

Какие исторические вопросы ждут кандидатов на пост главы региона в 2014 году?

Разведка

12 Прочь с дороги

Загадочная история продажи лидера ульяновского рынка дорстроя: зачем «Ульяновскавтодор» прикатился к «Новому Дону»?

16 Короли девелопмента

«Квадратные мэтры»: «Дело» представляет новый ежегодный рейтинг крупнейших владельцев коммерческой недвижимости Самары

22 Команда «Подъем!»

Открытие ТЦ, избавление от активов, суды с налоговой – самые крупные события в жизни самых успешных рантье Самары

28 Включить логику

Почему рынок логистических мощностей «тормозит», несмотря на высокий спрос?

34 Всеобщая демобилизация

Индустриальные парки помогут эффективнее использовать простаивающие цеха

38 «Гармония» для «Волгабурмаша»

Один из некогда крупнейших российских буровых заводов получил шанс вернуть утраченные позиции

42 Искушение «Родника»

Чем обернется для региона отзыв лицензии у крупнейшего производителя алкоголя

Кто есть кто. Story

46 Вагончик Сомова

По каким рельсам Виталий Сомов доехал до Москвы и куда покатится дальше?

ДЕЛО

Экономическое обозрение
№6 (815), ИЮЛЬ (21.07.2014)

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

РЕДАКТОР
Юлия Торгашева

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:
Полина Ермалюк
Сергей Столяров
Дарья Макушова
Александра Ланцова

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:
Михаил Новоселов
Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР
Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
Дмитрий Яранцев

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:
НАЧАЛЬНИК
Марина Деева
E-mail: deevamg@sr.smrmlc.ru
тел.: 334-69-23, 342-50-22,
342-50-27
E-mail: reklama_delo@delo.smrmlc.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.smrmlc.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 10.07.2014: 7450 экз.
Совокупный тираж 14450.

Отпечатано в РПБ «ЭФЕКТ»
(г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)
Сдано в печать 10.07.2014
Дата выхода в свет 21.07.2014

Цена свободная

САМАРСКОЕ 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

СПОНСОР НОМЕРА
ООО «Медиа-Самара»
более 10 лет
эффективного управления СМИ
тел. (846) 3-345-385 | medhold@sr.smrmlc.ru

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Явка, победы и поражения на выборах разного уровня в разных уголках Самарской области станут своего рода лакмусовой бумажкой для кандидатов в губернаторы, которые в этом году будут участвовать в борьбе



Политика

ЛИНИЯ ОТРЫВА

ЧУДЕСА ПОПУЛЯРНОСТИ И ЯВКИ.
КАКИЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ
ЖДУТ КАНДИДАТОВ НА ПОСТ
ГЛАВЫ РЕГИОНА В 2014 ГОДУ?

14

сентября 2014 года в Самарской области пройдут выборы губернатора — спустя 14 лет после предыдущих. По данным Самарского областного фонда социологических исследований, за это время электорат губернии обновился на 25%, и как избиратели поведут себя на выборах главы региона — сказать непросто. Несмотря на то, что скалькировать результаты прошлых выборных кампаний разного уровня на нынешнюю ситуацию невозможно, так или иначе победы и поражения разных кандидатов в разных уголках Самарской области, а также явка на выборы станут своего рода лакмусовой бумажкой для кандидатов в губернаторы, которые в этом году будут

участвовать в борьбе. Есть ли тенденции, которые сохраняются вне зависимости от режима и порядка избрания мэров и губернаторов, к каким рекордам тянуться и от каких антирекордов предстоит бежать?

ПЕРВЫЙ ПОШЕЛ

...1996. Выборы губернатора. Какой-то малый город, средний руки предприниматель открывает цех по лепке пельменей. Пельмени именные, в честь сына предпринимателя — «Максим». Титов-кандидат выступает с пламенной речью. В завершение ему демонстрируют того самого Максима. Юноша не преклонного возраста (лет шести-семи) плотно упа-

кован, как взрослый, в костюм-тройку с галстуком. Титов умиляется и решает дать ребенку слово.

— Максим, ты знаешь, что тебе продолжать дело отца и развивать отечественную экономику?..

— Да! — громко, на весь зал и по-пионерски звонко отвечает чадо. — Я знаю, что, когда папа умрет, все это будет мое!

Немая сцена. Штабисты на галерке забили под стулья и корчат там от смеха. Однако Титов не дает трагикомической паузе затянуться и как ни в чем не бывало «забывает эфир»:

— Но сперва тебе надо вырасти, хорошенько выучиться, потому что управ-

СБОР ПОДПИСЕЙ БЫЛ МОЩНЫМ АГИТАЦИОННЫМ ИНСТРУМЕНТОМ

РАЗМАХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПО РАЙОНАМ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
ВЕСЬМА ЗНАЧИТЕЛЕН. ПРИЧИНА – В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ
«РАССЛОЕНИИ» ТЕРРИТОРИИ





ление бизнесом требует знаний рыночной экономики... и так далее.

Константин Титов — первый в истории Самарской области губернатор, избранный народом. В воспоминаниях соратников «Титов 90-х» лишен пришедшей с годами лощености, а говорлив и убедителен настолько, что может сагитировать и табуретку. Стоя по щиколотку в навозе на какой-нибудь ферме, часами рассказывает об экономической теории Адама Смита, практическое воплощение которой прольется над Самарской областью золотым дождем... Неопохмелившиеся хмурые скотники Красноармейского района согласно кивают головами, подписываясь даже под асфальтированием выгона для скота — тут же придуманным предвыборным обещанием... Обещает Титов легко и много, иронизируя потом в кругу приближенных: «Обещанного три года ждут!»

Ему самому пришлось достаточно долго ждать, пока президент Ельцин выполнит свое обещание — подпишет указ, назначающий прямые губернаторские выборы.

ВЫБОРЫ-ВЫБОРЫ

...30 января 1996 года Самарская губернская дума приняла закон о выборах, который позволял Титову просить у администрации президента разрешения провести свои выборы. Но представитель президента Юрий Бородин довольно резко высказался с осуждением подобных намерений, подчеркнув, что нельзя выбирать губерна-

тора раньше указанного президентом срока — декабря 1996 года. «Титов очень переживал, что Ельцин не разрешает ему баллотироваться в апреле или хотя бы 16 июня, совместив президентские выборы и губернаторские, — вспоминает один из свидетелей тех событий, — но Борис Николаевич, благоволивший Титову, тут не то что был против... а долгое время спускал все на тормозах и указ не подписывал».

Впрочем, это касалось всех назначенцев Ельцина в регионах: президент хотел подстраховаться за счет консолидации губернаторских административных ресурсов. Так губернаторы, личный рейтинг которых в большинстве случаев превышал рейтинг самого президента, были просто вынуждены «ковать победу» Бориса Николаевича. Собственно, история губернаторских выборов в России и началась с торга: губернаторы помогают Ельцину остаться президентом, а он, в свою очередь, разрешает им избраться. Но выборные интересы Президента России конфликтовали с интересами губернаторов-назначенцев, горящих желанием обрести настоящую легитимность. Причем в максимально комфортных условиях. В итоге первые свои выборы Титов провел, как и хотел президент, в декабре. Набор кандида-

тов был сиротским: сам Титов, глава областной организации КПРФ Валентин Романов и технический кандидат Белого дома «эколог» Чупшев. Как гласят белодомовские легенды, мэру Самары Олегу Сысуеву, чтобы не составил конкуренцию, обещали «интересную работу в Москве». А экс-предоблисполкома Тархов еще не оправился от обвинений в пособничестве ГКЧП.

По словам Сергея Юрина, который занимался агитацией и оргвопросами и курировал сбор подписей в штабе Титова на выборах 1996 года, первый этап выборов губернатора был очень конкурент-

ВМЕСТЕ ВЕСЕЛО
Соратники Титова сыграли большую роль в его победах

ным. Все кандидаты должны были собирать подписи. «Я был участником одной из инициативных групп по движению Констан-

тина Титова, и мы собрали тогда около 300 тысяч подписей. Более 100 тысяч сдали тогда в облизбирком. Запомнилось, как мы катим по Белому дому тележку, полную мешков, в которых прошитые и пронумерованные папки с подписями избирателей», — говорит он. Сама процедура сбора подписей была самым мощным агитационным инструментом.

Крепнувший на местах административный ресурс становился устойчивой валютой в договорных отношениях между федеральным центром и регионами. Однако когда в 2000 году Президентом РФ стал Владимир Путин, чей личный рейтинг не нуждался в услугах местных элит и позволял «строить» губернаторскую фронду на счет раз-два, валюта эта девальвировалась. Началась новая политическая эпоха.

«До 2002-2003 годов все выборное законодательство, включая местное, шло по пути более подробного прописывания процедуры. Объем выборного законодательства вырос. А после 2004 года законодательство о выборах стало лихорадить... То отказываемся от выборов губернаторов вообще, то их возвращаем, — размышляет Сергей Юрин. — Почему? А почему переходим полностью на партийные списки и вдруг опять возвра-

ЧЕМ ВЫШЕ УРОВЕНЬ ВЫБОРОВ, ТЕМ ВАЖНЕЕ ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ



МНОГО ВОПРОСОВ
задавали
кандидату Титову
на выборах
губернатора

щаемся к смешанной системе? Думаю, это попытки получить конкурентные преимущества для правящей партии».

СГЛАЗ НАРОДА

...2 июля 2000 года, 17.00. В областной избирательной комиссии раздаются звонки:

— Добрый вечер! Это вас из Хворостянской ТИК беспокоят... Можно мы уже домой пойдем?

Облизбиркомовцы теряют дар речи. На другом конце провода жалобно нюют:

— Ну, у нас же все уже проголосовали. Все... Мы уже и протокол оформили... Можно по домам?

— ?!

— Ну я же объясняю: проголосовали ВСЕ!

Это не анекдот, а реальная ситуация, свидетелем которой был, по его собственным словам, политтехнолог, а тогда журналист Александр Шереметьев. Сегодня социологи, истоптавшие на губернских электоральных полях не одну пару ботинок, уже прекрасно осведомлены о феномене Хворостянского и, пожалуй, еще Исакинского районов — здесь традиционно голосуют действительно все. И за кого надо. На выборах

всех уровней. Явка — под 80-90%. Уже в 2010 году, когда на выборы разных уровней в Самарской области наскребали едва 35-40% явки, на муниципальные выборы Хворостянского района явилось больше 70% избирателей. Чудеса избирательской сознательности и любви к начальству — отражение административных талантов и высокого личного рейтинга глав этих районов Василия Потякина и Виктора Махова. Так, в 1996 году на первых прямых всенародных выборах губернатора явка избирателей в Хворостянском районе составила 79%, а число голосов, отданных за лидера гонки Константина Титова, тогда назначенца Ельцина, — 73%.

Для сравнения: Клявлинский — явка 79%, Шигонский — 73%, Пестравский — 70%. Соответственно, голосов, отданных за Титова — 59%, 66% и 70%. При явке в 78% за действующего губернатора проголосовало 73% избирателей в Сергиевском районе. Но абсолютный рекорд тех выборов принадлежит, несомненно, Исакинскому району: явка — 83%, голосов, отданных за Титова — 73%. Насколько официальные цифры протоколов соответствуют реальности? Настолько, насколько вы готовы в это верить.

Впрочем, оптимисты считают, что первые губернаторские выборы проходили в реально жесткой конкурентной борьбе, где ставки делались на тех, кто голосует, а не на тех, кто голоса подсчитывает. По отдельным признаниям, областная избирательная комиссия могла «корректировать» результаты выборов тогда лишь в объеме 4-5%. Поэтому неудивительно, что стратегии выборных кампаний тех лет строились на активных коммуникациях с электоратом. По выражению политтехнолога Александра Шереметьева, тот же Титов буквально «пылесосил область, обрабатывая в день по четыре района». А Светлана Жданова, тогда входившая в креативно-идеологическую группу штаба Константина Алексеевича, говорит об этом так: «Это была не кампания, а изнурительные марш-броски по области, поскольку Титов-кандидат действительно доходил до каждого двора».

Однако административный ресурс оттачивался уже тогда. И весьма жестко. Так, например, по итогам голосования на президентских выборах 16 июня 1996 года (предшествовавших первым выборам Титова) в Самарской области, как и по России в целом, Борис Ельцин обошел



**СТРАННЫЕ
АЛЬЯНСЫ**
политики 90-х
сейчас уже
трудно
представить

Геннадия Зюганова на эфемерный 1% (!). Ему удалось одержать победу за счет населения городов Самары и Тольятти. «Сглазили» президента в основном в малых городах и сельских районах — здесь оказался наибольший процент сторонников Зюганова.

«Радоваться нечему, но и рвать волосы на голове не стоит», — заявил Титов по итогам первого тура. И приступил к оргвыводам. Постановлением главы администрации Самарской области были освобождены от занимаемой должности главы администраций трех сельских районов — Похвистневского, Кинельского и Шенталинского. Глава Похвистневского района Лев Колпаков — за неудовлетворительное выполнение указа президента «О реализации конституционного права граждан на землю». Главы Шенталинского и Кинельского районов — за неправильное использование бюджетных средств, которое имело место в 1995-1996 годах. Нужно ли пояснять, что наказание постигло именно тех руководителей районов, где количество проголосовавших за лидера коммунистов было неприлично высоким?..

ТОЛЬЯТТИ – ЭТО Я И ТЫ

Тольятти – другое дело. Здесь всегда были проблемы с волеизъявлением масс. В 2004 году выборы в Тольяттинскую городскую думу поставили антирекорд по явке — при необходимых 20% на избирательные участки явились менее 15% избирателей. А в 2008 году на выборах Президента России Тольятти оказался с одной из самых низких явок в стране – 46,7%.

В 1996 году явка в Центральном и Комсомольском районах едва-едва смогла перевалить за весомые 50%, а в Автозаводском районе не дотянула до них, остановившись на 48%. Любопытно, что выборы 1996 года «зеркалили» основной конфликт и сценарий выборов президентских, и противостоянию Ельцин-Зюганов на региональном уровне соответствовала интрига Романов-Титов. Однако итоги, если анализировать именно протестное голосование, оказались диаметрально противоположными. Так, на выборах губернатора коммунисты были шокированы результатами голосования в малых городах и сельских районах. В политических предпочтениях «своего» электората

они были уверены на 100%. (Их грел результат состоявшихся 16 июня президентских выборов, продемонстрировавший, что наибольший процент сторонников Зюганова — в сельских районах, а электорат Ельцина почти в два раза малочисленнее.) Между тем доля избирателей, проголосовавших за коммуниста Романова, здесь оказалась меньше, чем в Самаре с ее лежащими на боку предприятиями ВПК... Даже в традиционно симпатизирующих коммунистам районах области на этот раз предпочтение было отдано Титову.

Ельцину удалось одержать победу за счет населения городов Самары и Тольятти, политические настроения которых весьма благоприятным для Ельцина образом коррелировались с его подавляющим численным преобладанием в электорате области. Наиболее убедительным было лидерство Ельцина в Тольятти — втором по численности населения городе области. Жители малых городов поддержали лидера коммунистов. В свою очередь губернатор Титов победил за счет дружного консолидированного голосования и промышленной самарско-тольяттинской агломерации, и «крестьянско-

депрессивной» части региона.

Тольятти-96 продемонстрировал практически безусловную поддержку Президента России. 70% горожан проголосовали за Ельцина, против — 24%, отдавших голос Зюганову — абсолютный рекорд в области. В Самаре Ельцин опередил лидера коммунистов на 16,24%. Сравнительный анализ этих двух выборных кампаний лишний раз подтверждает тот факт, что федеральные и региональные выборы имеют для избирателя разное значение: чем выше уровень, тем сильнее выбором руководят идеологические предпочтения. Ниже — рулит набор личностных и «хозяйственных» качеств кандидата.

Следует отметить, что, хотя в целом результаты выборов по Самарской области соответствуют общероссийским, размах политических предпочтений по районам весьма значителен. Причина — в социально-экономическом «расслоении» территорий. Так, Новокуйбышевск, Отрадный, Чапаевск — центры химической и нефтеперерабатывающей промышленности. Города Чапаевск и Похвистнево в 90-х экономически депрессивны, весьма неблагополучны и в социально-демографическом плане. Чапаевск — зона экологического бедствия. Ряд сельских районов на севере области не имеют конкурентоспособных предприятий, слабо развиты.

Кстати говоря, 1 декабря 1996-го выбирали не только губернатора, но и глав администраций, а также депутатов местных дум. И здесь еще один «рекордный факт» за всю историю выборов в Самарской области: большинство партий и общественных организаций проигнорировало выборы или не сумело провести своих кандидатов (для сравнения: на выборах в Госдуму РФ 17 декабря 1995 года приняло участие более 25 партий и выборных блоков). И это при отсутствии в законодательстве жестких фильтров! Фактически в городских и районных парламентах оказались представлены только две политические партии — КПРФ и «Наш дом — Россия».

ЧУДЕСА НА ВИРАЖАХ

Мог бы стать всенародно избранным губернатором Самарской области кто-

ЖИВУЧЕСТЬ
политического
образа Титова
в 90-х казалась
безусловной



то иной, а не Титов? К примеру, Олег Сысуев, блистательно победивший на выборах мэра Самары-96, набрав 73% голосов. Или Владимир Каданников, вернувшийся на АвтоВАЗ волею Кремля. Или «тяжеловес» Виктор Тархов, несправедливо пострадавший как «пособник ГКЧП»...

«В 1996 году с вероятностью 95% можно было сказать, что выиграет Титов, — вспоминает Владимир Звоновский. — Вот на выборах-2000 такой уверенности не было». С тактической точки зрения задачей Титова было выиграть в первом туре. А конкурентов — не дать ему выиграть в первом туре, причем их личный результат не имел значения — только суммарный результат, который отнимает голоса у лидера гонки. А для этого надо было увеличивать число кандидатов и де-

лать так, чтобы о них узнало максимальное количество избирателей. До блеска схема была доведена на выборах мэра Самары в 2006 году: в гонке участвовало 20 с гаком кандидатов с одной целью — «опустить» Лиманского.

Именно тогда сформировался тренд-стратегия всех выборных кампаний и политических маневров Константина Алексеевича — игра на опережение, выигрывание времени. Умение загодя просчитать противника и опередить его на два-три хода. Так, выборы губернатора 2000 года стали досрочными: потерпев сокрушительное поражение на выборах президента и стремясь удержаться у власти, Титов 4 апреля 2000 года подал в отставку. В результате победил, набрав значительно меньше своих прежних рекордов — 53,25% голосов. Для срав-

нения: на выборах 1996 года за него отдали голоса 63,39% жителей Самарской области. По мнению Владимира Звоновского, досрочная отставка была грамотным ходом: 1996-1999 годы — время высокой поддержки Титова, у него за предельные рейтинги. Сделать так было не просто логично — губернатор заодно и подстраховывался от федерального центра.

СВИТА У ШЛЕЙФА

Кто оказывал влияние на ход и результаты выборов губернатора?

Здесь на первом месте сами кандидаты и их команды. Партии большого значения не имели — кандидаты выдвигались сами. От того, какие были команды и как с ними работал кандидат, и зависели результаты. Под командами подразумеваются не только центральный штаб, но и наличие групп поддержки на местах: «Это очень важно, когда мы говорим о малых городах и районах», — уточняет Звоновский.

На втором месте — избиратели, их интерес к выборам. «Он был несравненно выше, чем сегодня. Это поддерживало в тонусе и команды, и интригу самих выборов. Далее — СМИ, в какой-то степени. На этом же уровне важен бюрократический, административный аппарат», — отмечает Звоновский. Сергей Юрин солидарен с ним: «И в 1996 году, и в 2000-м сами выборы и их результат во многом были уже predeterminedены, когда обнародовали список кандидатов. Если выборы 1996 года были фактически безальтернативными, то уже в 2000 году имела место определенная интрига — появились кандидаты, которые расклевывали голоса соперников. И Звягин, и Никитин «растаскивали» голоса избирателей Тархова. «Партии точно не играли никакой роли, — вспоминает бывший редактор «Волжской коммуны» Татьяна Воскобойникова, — ФПГ — да. Они давали на выборы деньги».

И неудивительно. В 2000-2004 годах в регионе усиливались различные финансово-промышленные группы. Инвестировали во власть исполнительную, наращивали свои политические активы в представительных органах власти. ФПГ с 2000 года стали активнее на выборах всех уровней: они набрались опыта и знали, как влиять на результат, ход выборов, кампанию. «Это влияние стало инструментальнее, что ли...» — говорит Звоновский.

С МИРУ ПО НИТКЕ

Как голосовали в Самарской области за мэров, губернаторов и президентов

Выборы губернатора Самарской области

1996 год

Явка	50,1%
Константин Титов	63,4%
Валентин Романов	29,9%
Владимир Чупшев	1,5%
Против всех	2,7%

2000 год

Явка	44,6%
Константин Титов	53,3%
Виктор Тархов	29,2%
Юрий Едриков	0,4%
Геннадий Звягин	9,1%
Сергей Никитин	1,9%
Против всех	4,5%

Выборы Президента России

Итоги в Самарской области

2008 год

Явка	58,5%
Дмитрий Медведев	64,1%
Геннадий Зюганов	22,6%

2012 год

Явка	61%
Владимир Жириновский	7,6%
Геннадий Зюганов	20,5%
Сергей Миронов	4%
Михаил Прохоров	8%
Владимир Путин	58,6%

Выборы мэра Самары

2010 год

Явка	38,18%
Дмитрий Азаров	67%
Виктор Тархов	18,3%
Валерий Синцов	5%
Юрий Коган	4%

Выборы мэра Тольятти

2012 год

Первый тур

Явка	60%
Александр Шахов	36%
Сергей Андреев	32,3%
Андрей Серафимов	10,7%
Борислав Гринблат	5,47%
Михаил Маряхин	5,44%
Евгений Юрьев	3,99%
Виктор Гарин	1,42%
Евгений Недошивин	1,96%

Второй тур

Явка	37%
Александр Шахов	40%
Сергей Андреев	57%

Выборы мэра Новокуйбышевска

2012 год

Явка	61%
Андрей Коновалов	61%
Борис Ляхов	24,1%



«Фишка» Титова — институт соратников, ответственных на местах. Не занимая никаких официальных постов ни в Белом доме, ни в «серых домиках» в районах, они денно и нощно мониторили ситуацию и общественные настроения. К примеру, долгоиграющую карьеру Ольги Гальцовой, непотопляемого политического «броненосца», молва приписывает именно старту в качестве соратницы губернатора-либерала.

ДРУГИМ НАУКА

Социологическая выборная «история с географией» в Самарской области опирается на важнейший фактор: 60% всех избирателей региона — это жители Самары и Тольятти. И можно как угодно стимулировать явку в сельскохозяйственных районах и малых городах, приближаясь к «чеченско-мордовскому» феномену, их 40% все равно к победе не приведут. Поэтому и Самара, и Тольятти — ключевые территории для результатов выборов. Тем более губернаторских-2014.

То, каким образом можно конвертировать личную репутацию в политический капитал и бюллетени избирателей, очень хорошо продемонстрировали последние выборы городской думы в Тольятти. Получится ли использовать этот рецепт в Самаре? Скорее да, чем нет, считают эксперты. Подчеркивая, впрочем, что процесс будет любопытнее результата.

Чем выше уровень выборов — тем выше явка. Чем ближе «к земле» должность, на которую избирается кандидат — тем меньше значения играет его политическая ориентация, идеологические «окрас» и инстинкты. Тем больше хозяйственный опыт и общая умудренность. По мнению политтехнологов, так рассуждает большинство избирателей Самарской области: на протяжении почти десяти лет они наблюдали, как оформлялся и креп экономический расчет при выборе губернатора. Тот самый, что и обеспечивал победу Титова. Все равно, какого цвета кошка — лишь бы мышей ловила.

Тенденция обнаруживает себя и на местных выборах. Так, например, 1 декабря 1996 года вместе с губернатором избирались и руководители администраций девяти городов и 27 сельских районов губернии. Практически во всех городах и районах области в предвыборную борьбу включились действо-

вавшие главы администраций. В подавляющем большинстве случаев именно они и победили: на выборах электорат примерно в 80% случаев прагматично проголосовал за назначенцев Титова. (Уже в самом недавнем прошлом, в 2013 году, этот тренд проявился еще раз. Действующий мэр Чапаевска Дмитрий Блынский набрал на выборах муниципальных глав 94%, а глава Кинельского района Николай Абашин – 90%.) Кресло закачалось под Константином Титовым, лишь когда он в 2000 году затеял «поход за славой» — принял участие в президентской гонке и стал соперником Путину. И сразу же напоролся на тот факт, что избиратели его федеральные амбиции не воспринимают. Ближайшее окружение, чтобы подсластить пилюлю, тут же запустило «объяснялку»: «Народ попросту не захотел отпускать такого замечательно-го губернатора!»

**«ЖИЗНЬ
УДАЛАСЬ»**
Так уверяли
избирателей
предвыборные
плакаты в 2000
году



собирали у экранов сотни тысяч зрителей; а многочисленные встречи кандидатов на заводах, во дворах, в сельских клубах? Сегодня в подобном нет необходимости. Хорошо это или плохо? Это — никак. Как наличие лета, солнца, дождя или приближающейся осени.

Тем не менее на выборах должны быть явка и голоса. О том, насколько охотно избиратели Самарской области примут участие в возвращенных всенародных выборах губернатора, рассуждает Владимир Звоновский. Его прогноз опирается на анализ социологической выборной статистики. «Если в области голосования за губернатора 2000 года и президента в 2000 и 2012 годах были относительно свободными, то можно их использовать в качестве отсчета. Явка на выборах президента в 2000 году — 70% (кампания с не вполне очевидным исходом). На выборах губернатора — 44% (тоже с не вполне очевидным результатом). Выборы 2012 года — 61% с очевидным исходом. Значит, на выборах губернатора с очевидным исходом вряд ли может быть больше 60%. Грубо оценить явку можно так: $61\% - (70 - 44) = 35\%$ », — рассуждает он. А можно чуть иначе,

взяв за основание расчета два критерия — уровень публичной конкуренции на выборах и статистику интереса избирателей к выборам разного уровня. Известно, что выборы президента привлекают людей больше, чем выборы губернатора, и еще больше, — чем выборы мэра. «Тогда прогнозируемая явка избирателей на выборах-2014 будет находиться посередине цифр 61 и 38, где вторая — явка самарцев на выборах мэра Самары в 2010 году, где уровень публичной конкуренции кандидатов стремился к нулю и исход выборов был более чем очевиден». В любом случае, считает эксперт, в администрации президента все эти цифры наверняка уже есть. Просчитаны и реальная явка, и вероятные результаты. Впрочем, все цифры и факты, а также прогнозы не учитывают собственно личности фаворита предстоящих выборов — и.о. губернатора Николая Меркушкина. Осенью 2013 года кампания под его началом на самом опасном (по версии властей) участке в Тольятти и на выборах всего-то депутатов городской думы дала результаты, далекие от прогнозов. Причем в сторону, положительную для власти. Не оглядываясь на то, что было до него, Меркушкин собирается и сейчас. И хотя на встрече с блогерами он заметил, что избалован высокими результатами и не рассчитывает на повторение рекордных итогов Мордовии в Самаре, тем не менее задачи перед штабами поставлены крайне амбициозные. И они явно отличаются от прогнозов экспертов-скептиков. **Д**

- Оксана Тихомирова

ТОМИТЕЛЬНОЕ ОЖИДАНИЕ

Владимир Звоновский убежден, что уроки истории демвыборов губернаторов ельцинского призыва к нынешним возвращенным выборам «глубоко перпендикулярны»: «Это же не выборы, а референдум!» Согласен с ним и политтехнолог Александр Шереметьев, уточнивший, что процедура 14 сентября, скорее, плебисцит о доверии. Политтехнолог избирательного штаба Константина Титова на выборах 2000 года Андрей Колядин оценивает ситуацию спокойнее: «В те времена, когда выборы иногда заканчивались неожиданно, априори присутствовали интрига и предвыборный кураж. Может быть, это было не так заметно для избирателей, но... Помните плакаты черной икрой по красной «Жизнь удалась!»? А дебаты кандидатов в губернаторы, которые

РЕКОРДЫ МЕСТНОСТИ

Самые удивительные результаты на выборах в Самарской области

- 83%** — явка избирателей в Исакинском районе на губернаторских выборах 1996 года
- 73%** избирателей в Исакинском районе проголосовали за Константина Титова
- 73%** — явка избирателей в Хворостянской районе на муниципальных выборах 2010 года
- 14%** — явка избирателей на выборах в Тольяттинскую городскую думу 2004 года
- 94%** набрал глава Чапаевска Дмитрий Блынский на выборах 2013 года
- 90%** набрал глава Кинельского района Николай Абашин на выборах 2013 года

РАЗВЕДКА

Даже при самых скромных оценках рыночная стоимость имущества «Ульяновскавтодора» тянет на куда большую сумму, чем цена аукциона



Передний край

ПРОЧЬ С ДОРОГИ

ЗАГАДОЧНАЯ ИСТОРИЯ ПРОДАЖИ ЛИДЕРА
УЛЬЯНОВСКОГО РЫНКА ДОРСТРОЯ: ЗАЧЕМ
«УЛЬЯНОВСКАВТОДОР» ПРИКАТИЛСЯ
К «НОВОМУ ДОНУ»?

Советский монстр дорожного строительства «Ульяновскавтодор» в мае этого года был продан на торгах за совсем небольшие деньги — 42 млн рублей. Покупателем оказалась фирма «ИСК «Регион», небольшая и никому не известная, но с основным учредителем в Самаре. По интересному стечению обстоятельств она зарегистрирована по одному адресу с десятком юрлиц владельца строительной компании «Новый Дон» Анатолия Давидюка. Что представляют собой бизнес Давидюка и активы «Ульяновскавтодора» и кому еще может понадобиться эта сделка?

ПРОДЕШЕВИЛИ

В начале мая этого года ульяновские газеты вышли с потрясающими сообщениями обывателей заметками на скучную, казалось бы, тему — продажа активов госпредприятия-банкрота «Ульяновскавтодор». То, что предприятие готовится к приватизации, было известно давно. «Я не вижу смысла его (ОАО «Ульяновскавтодор») «вытаскивать». Он убыточен», — прогнозировал судьбу компании еще в 2013 году замминистра строительства,

ЖКХ и транспорта Ульяновской области Андрей Тюрин, который, правда, двумя годами раньше, в 2011 году, убедительно говорил, что правительство области этого банкротства не допустит. Эмоциональные оценки деловой сделки были вызваны двумя обстоятельствами. Во-первых, сумма составила не так много, как можно было бы ожидать для крупнейшего когда-то игрока рынка дорожного строительства соседнего региона — 42 млн рублей. А во-вторых, аукцион прошел без торгов, с двумя участниками и был выигран никому не известным юрлицом, зарегистрированным за несколько месяцев до этого, безо всяких активов и известной деятельности.

Поначалу казалось, что «Ульяновскавтодор» ушел в никуда. Однако если проследить структуру собственников покупателей, то выяснится, что следы сделки ведут в Самару — в скромный Томашевский тупик, в серое офисное здание. Оно не примечательно ничем,

кроме того, что здесь зарегистрировано больше десятка юрлиц, принадлежащих известному самарскому строителю, владельцу компании «Новый Дон» Анатолию Давидюку. Чем его могли привлечь активы ульяновских дорожников и какую роль в их «темной» продаже сыграли бывшие менеджеры группы компаний «СОК»?

ВРЕМЯ ЗАБРАСЫВАТЬ ИСКАМИ

«Ульяновскавтодор» — старейшее предприятие дорожного строительства, формально ему более 70 лет. Его ровесники — бывшие госпредприятия «Самараавтодор» и «Татавтодор» — уже покинули рынок, но «Ульяновскавтодор» держался вплоть до последнего времени. До 2011 года «Ульяновскавтодор» работал в форме госпредприятия, затем акционировался — была проведена эмиссия на

(АУКЦИОН БЫЛ ВЫИГРАН
НИКОМУ НЕ ИЗВЕСТНЫМ
ЮРЛИЦОМ)

16

Счетная палата
КОРОЛИ
ДЕВЕЛОПМЕНТА

28

Логистика
ВКЛЮЧИТЬ
ЛОГИКУ

42

Производство
ИССУШЕНИЕ
«РОДНИКА»





АНАТОЛИЙ ДАВИДЮК ИЗВЕСТЕН ПОКУПКОЙ СЛОЖНЫХ ОБЪЕКТОВ

600 млн рублей, по итогам которой единственным собственником предприятия стала Ульяновская область.

До 2013 года предприятие считалось основным подрядчиком ульяновского областного бюджета по строительству и ремонту автодорог. В 2011 и 2012 годах у него были десятки подрядов на ремонт дорог, правда, крупных из них только два: по 600 млн в 2011 году. В 2013 – контрактов всего два. Меньше, чем исков о банкротстве компании, которые с 2011 года регулярно поступают в ульяновский арбитраж – все несмертельные, то на один миллион, то на два. Среди истцов есть даже пивоварня. С большинством «Ульяновскавтодор» договаривается, но местные СМИ и депутаты видят за этим целую кампанию по давлению на предприятие и задают много вопросов о том, как получилось, что крупнейшее автодорожное предприятие региона потеряло рынок и идет верной дорогой к банкротству. Самый крупный истец — ОАО «Симбирскавтодор» — с иском на 25 млн рублей. Это дело продолжается и сейчас.

Решение о продаже госпакета ОАО «Ульяновскавтодор» было принято по предложению правительства Ульяновской области депутатами регионального заксобрания в конце февраля этого года. Против продажи резко выступила только местная фракция КПРФ.

Участников торгов, которые прошли буквально пару месяцев назад, 5

мая, оказалось всего двое: ООО «Инвестиционная строительная компания «Регион-73» и ООО «Симбтехсервис». Последнее не торговалось, и лот достался «Региону-73» по начальной цене 42,5 млн рублей. Как выяснилось позднее, эта компания зарегистрирована в декабре 2013 года (как раз когда происходила предпродажная оценка активов «Ульяновскавтодора») и никакой деятельности по факту не ведет. Ее основной (99%) соучредитель – ООО «ИСК «Регион», зарегистрированное 13 ноября 2013 года в Самаре по адресу Томашевский тупик, дом 3а. Единственный владелец и директор этой фирмы – некто Роман Слепенков, у которого больше нет никакой собственности и должностей.

По адресу Томашевский тупик, 3а зарегистрировано сегодня всего 31 юрлицо. Из них 10 принадлежат Анатолию Давидюку. Еще одна компания, УК «Энерготехсервис», принадлежит дочери Давидюка Олесе. Эта управляющая компания обслуживает в том числе дома, построенные «Новым Доном», а ее директору Галине Драгуновой принадлежит еще несколько юрлиц по тому же адресу. Деятельность большинства других предприятий, зарегистрированных в Томашевском тупике, 3а, так или иначе связана со строительством и эксплуатацией недвижимости – чем-то их очень привлекает Томашевский тупик. Здесь и фирма,

занимающаяся удалением сточных вод, и разработчики карьеров, и строители, и проектировщики, и торговцы строительным оборудованием. Связаны ли все они или большинство из них с Давидюком — вопрос, возможно, риторический.

Зачем Анатолию Давидюку может понадобиться ульяновское предприятие? До сих пор этот известный строитель не занимался строительством дорог. Но у «Ульяновскавтодора» столько добра, что пригодиться может многое.

ВРЕМЯ СОБИРАТЬ КАМНИ

По данным на декабрь 2013 года, когда проводилась оценка имущества «Ульяновскавтодора», у него было около 180 единиц спецтехники, производственные базы, 60 участков земли общей площадью 126 га и 291 объект недвижимости общей площадью 117 тыс. кв. м. Даже при самых скромных рыночных оценках стоимость этого имущества тянет на куда большую сумму, чем цена аукциона. Среди объектов — железнодорожные ветки, административные здания, гаражи, автозаправка, газопровод, котельные, асфальтобетонный завод, причал...

О финансовом положении предприятия по отчетности судить практически невозможно. В 2012 году выручка компании составила 681 млн рублей. За 2013 год данных пока нет. Из отчетности компании новые владельцы ОАО «Ульяновскавтодор» раскрыли только бухгалтерский баланс. Аудитор компании — ООО «Аудит-Регион» — заключение об отчетности дать отказался по причине «отсутствия первичных учетных документов по причине их изъятия следственными органами в ходе оперативно-разыскной деятельности». Речь идет об уголовном деле по фактам неуплаты налогов и сокрытия денежных средств на сумму 22 млн руб., возбужденном в ноябре 2013 года.

Соответственно, годовая бухгалтерская отчетность ОАО «Ульяновскавтодор» за 2013 год не была утверждена. Единственное, что удалось получить аудиторам, — акты сверки сумм дебиторской и кредиторской задолженности на 31.12.2013 года на суммы соответственно 5412 тыс. рублей и 168640 тыс. рублей, при этом, как указал аудитор в своем заключении, по данным бухгалтерского баланса на ту же дату, дебиторская задолженность предприятия составила 138296 тыс. рублей, а кредиторская – 493362 тыс. рублей. В заключении также отмечается, что в 2013 году произошло сокращение объемов деятельности предприятия на 88,38% и было реализовано его имущество на 43319 тыс. рублей (с НДС) – что странным образом близко к сумме при-

ватизации.

У «Нового Дона» сейчас четыре активных собственных проекта в Самаре: ЖК «Камелот», коттеджный поселок «Моя отрада», ЖК «Город солнца», ЖК «Приволжский» и застройка квартала на ул. Авроры по заказу областного правительства. Выручка принадлежащей Анатолию и Олеся Давидюк фирме «Сервис-Д», которая получила этот контракт, составила в 2012 году 1,4 млрд рублей. У Давидюков в общей сложности более трех десятков юрлиц, отчетность большинства из них не раскрывается, поэтому оценить общий оборот их активов нелегко. Кроме прямого строительства жилья, Анатолий Давидюк известен покупкой и достройкой замороженных проектов. В частности «Новый Дон» реанимировал проект «Металлопторга» на ул. Антонова-Овсеенко, «Ясную поляну» в границах улиц Арцыбушевской, Рабочей, Буянова и Одесского переулка.

В 2012 году Анатолий Давидюк приобрел у Дании Вагаповой ООО «Ипотечная строительная компания». Фирма выступала застройщиком нескольких жилых объектов в Самарской области: в Самаре, Кинеле, Сызрани. При этом СОФЖИ финансировал возведение этих объектов. Впоследствии построенное жилье реализовывалось фондом по ипотечным программам. На данный момент ИСК совместно с СОФЖИ ведет застройку жилых комплексов в Самаре и Похвистневке. Кроме того, компания планировала продолжать квартальную застройку по ул. Дыбенко/Карбышева и получила на аукционе в 2010 году право аренды участка в 4,2 га.

В 2013 году Анатолий Давидюк стал владельцем 94% акций ОАО «Сокол» — закрытого завода, на площадке которого он собирается построить жилой квартал. В общем, покупка проблемных активов вроде «Ульяновскавтодора» — вполне в его стиле. В «Новом Доне» от комментариев по поводу «Ульяновскавтодора» отказались.

КТО, ЕСЛИ НЕ МЫ

Депутат Ульяновского областного законодательства Алексей Куринный уверен, что в покупке «Ульяновскавтодора» была заинтересована какая-то крупная компания, но склоняется к версии о том, что это кто-то из Ульяновска.

Речь идет, возможно, о том самом «Симбирскавтодоре», который отчаялся получить с коллег по отрасли 25 млн рублей и просит их банкротства. «Симбирскавтодор» был создан в 2011 году тремя бизнесменами: Алексеем Семышевым (10%), бывшим членом совета директо-

126

**ГА ЗЕМЛИ
ПРИНАДЛЕЖИТ
«УЛЬЯНОВСКАВТОДОРУ»**

ров «Волгомоста» и совладельцем ООО «СОК», Андреем Белопорковым (30%) и Альфией Камальдиновой (60%). Ульяновские СМИ «привязывали» Камальдинову к губернатору Морозову, поскольку она имела в одном из ООО долю вместе с матерью представителя Ульяновской области в Москве Шамиля Идрисова. Предприятие было зарегистрировано в октябре 2011 года, а уже в декабре оно выиграло подряд ульяновского областного правительства на 2,4 млрд рублей. Впрочем, «выиграло» — громко сказано, скорее, просто получило, поскольку конкурентов на торгах у него не было. В 2012 и 2013 годах госзаказы «Симбирскавтодора» были скромнее — 600 млн рублей и 260 млн, но при этом оборот компании зашкаливает за миллиард.

Сейчас в «Симбирскавтодоре» остается только один учредитель — Андрей Белопорков. Это бывший член совета директоров «Волгомоста» и совладелец ООО «СОК». Любопытно, что другой бывший топ-менеджер «СОКа», Сергей Фанин, став в 2011 году советником ульяновского губернатора Морозова, в 2012 году вошел в совет директоров «Ульяновскавтодора». А нынешний директор «Симбирскавтодора» — Денис Тюрин, бывший руководитель финансово-экономической службы «Ульяновскавтодора». Он сообщил «Делу», что не знает ничего о

судьбе «Ульяновскавтодора».

Разводят руками и в правительстве Ульяновской области. Заместитель руководителя департамента автомобильных дорог Ульяновской области Рафаэль Тукаев отметил, что «с 80-х годов предприятие никак не развивалось. Компания не закупала новейшее оборудование, не выигрывала тендеры на строительство и ремонт дорог».

Источник «Дела» в одной из самарских строительных компаний уверен, что кто бы ни купил «Ульяновскавтодор», единственной задачей нового владельца будет реализация всех его активов по сходной цене. «Строительной компании такое имущество практически невозможно использовать по его прямому назначению, — говорит он. — Оно дорого обходится в содержании, старая спецтехника требует постоянного ремонта». Другое дело — земельные участки. У опытных строителей вроде Давидюка наработана хорошая практика по перепрофилированию земель и работе со сложными активами. Так что, возможно, мы скоро услышим о проектах строительства новых жилых кварталов где-нибудь под Ульяновском. **Д**

- Юлия Торгашева,
Александра Ланцова



НОВЫЙ КАМАЗ

ПРИБЫЛ В САМАРУ!

Товар сертифицирован



KAMAZ-5490

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ
Официальный дилер ОАО «КАМАЗ»

г. Самара, Ракитовское шоссе
Тел. (846) 99-77-188
www.kamaz-volga.ru



Счетная палата

КОРОЛИ ДЕВЕЛОПМЕНТА

**«КВАДРАТНЫЕ МЭТРЫ»: «ДЕЛО»
ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ
РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САМАРЫ**

Ежегодный рейтинг владельцев коммерческой недвижимости «Дела» в этом году изменился. Мы включили в число «королей недвижимости» владельцев крупных складских комплексов — оказалось, что они вполне могут претендовать на места в первой двадцатке. Кроме того,

мы решили в этом году не учитывать объекты небольшой площади (менее 1 тыс. кв. м), а также саратовскую недвижимость самарских девелоперов. Поэтому в рейтинге произошли некоторые перестановки и появились новые лица. Также год отметился несколькими крупными сделками по продаже коммерческой недвижимости. Для кого из самарских «квадратных мэтров» год был наиболее насыщенным?

ТРАНСФОРМАЦИЯ СМЫСЛОВ

Несмотря на то, что Самара все больше насыщается торговыми центрами, «творческий кризис» у местных девелоперов пока не наступил. Они активно осваивают городские окраины: на подходе торговый комплекс «Амбар» («Виктор и Ко») на Южном шоссе, запланировано строительство торгового центра «Бумеранг» рядом с поселком Зубчаниновка, компания «Управа-Ф» Сергея Федорова строит торговый

центр в поселке Управленческом.

Еще один тренд — конвертация в торговые площади заводских площадок. Именно так поступили Михаил Минаев, Кирилл Захаров и их партнеры по фирме «Резерв», открыв Di:Port на базе сталелитейного завода. Главный девелопер Самары Виктор Сурков строит «Гудок» на площадке завода «Волгакабель», а план развития исторического центра города, разработанный «Ленгипрогором», предусматривает превращение в ТЦ «Крепость» завода клапанов Алексея Леушкина.

Кроме того, управляющие изобретают концепции торговых площадок или приводят эксклюзивных арендаторов. Так, Di:Port позиционирует себя как дисконт-центр с распродажами круглый год, а «Ай Би ГРУПП», осуществляющая его брокеридж, заключает договор напрямую с европейской спортивной маркой Puma, а не с ее московским представительством. Новая очередь «Авроры» будет стилизована под европейский квартал с фонтаном, коваными фонарями и аттракционами, рассчитанными как на взрослых, так и на детей. «Амбар» должен приобрести вид «дома для всей семьи», где, например, детские магазины будут объединены в одну зону с детскими площадками.

БОЛЕЗНИ РОСТА

В действующих торговых и офисных центрах Самары расценки на коммерческую недвижимость



СТАВКИ НА РЫНКАХ СУРКОВА УВЕЛИЧИЛИСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ В ТРИ РАЗА

МИНАЕВ С ПАРТНЕРАМИ
открыли Di:Port
на базе
сталелитейного
завода



за прошедший год выросли в среднем более чем на 20%. Если рассматривать ситуацию более детально — наиболее существенно растут ставки на небольших торговых площадках. Они понемногу перестают быть дешевой альтернативой модным торговым и офисным центрам. Например, ставки на

рынках Виктора Суркова увеличились более чем в три раза. В 2,5 раза выросла ставка в ТЦ Sky City Николая Ульянова, в два раза — в «Триумфе» Сергея Волкова. На 65% дороже стоят площади ТЦ «Дом

молодежи», больше чем на 20% — в «Скале» и бизнес-центре Skala Hall. Около 10% составил рост ставок у объектов ГК «Объединенные бизнес системы» (РДЦ, «Апельсин») и «Трансгруз» (офисные центры «Панорама» и «Глобус»).

Большая часть остальных девелоперов компенсирует падение ставок на одних объектах за счет их роста на других. Например, падение ставки в самарской «Руси» Олега Борисова на 16% компенсировал рост ставки тольяттинского «Капитал Хаус» на 25%. Или, скажем, на 23% упала арендная ставка в ТЦ Gold ГК «Союз», но более чем на 70% выросла стоимость квадратного метра в ТЦ «Кубатура» той же группы. В минусе — Николай Таран (квадратный метр в «Вертикали» сейчас стоит на 6% меньше, чем в прошлом году), Михаил Калмыков (ставка в ТЦ «Мост» уменьшилась примерно на 35%). Общей тенденции здесь нет: средний рост арендных ставок примерно соответствует темпам инфляции, лишь немного обгоняя их. **D**

- Дарья Макушова

КОРОЛИ ДЕВЕЛОПМЕНТА-2014

Самые богатые владельцы коммерческой недвижимости Самары

	Владелец	Компания	Объект	Общая S, кв.м. ¹	Полезная S, кв.м. ²	Средняя арендная ставка, руб./кв.м. ³	Потенциальный доход с объекта, 2014 год ² , млн руб.	Общий потенциальный доход	
								2013 год ² , млн руб.	2014 год ² , млн руб.
1	Виктор Сурков	ООО «Виктор и Ко»	ТЦ «Космопорт»	135 000	101 000	3 500	4 242	6 641	8 930
			ТРЦ «Московский»	154 000	73 333	2 500	2 200		
			ТЦ «Мега-Сити»	52 400	26 000	3 000	936		
			Ракита	20 000	16 000	1 000	192		
			Фреш	19 000	15 200	1 000	182		
			ТЦ «Колизей»	16 373	9 824	1 000	59		
			Логистический центр	95 400	85 860	300	309		
			ТЦ «Амбар»	118 000	90 000	1 500	810		
2	Ингвар Камрад	«IKEA MOSS»	ТЦ «МЕГА-ИКЕА»	133 000	80 000	3 000	2 880	2 713	2 880
3	Олег Борисов	ООО «Молл Групп Девелопмент»	ТОЦ «Русь на Волге»	45 000	27 000	1 300	421	2 631	2 785
			ТРК «Русь на Волге»	110 000	95 000	1 800	2 052		
			ул. Старая Загора 183	2 292	1 740	500	10		
			ОЦ «Капитал House»	37 334	29 000	750	261		
			ТОЦ ул. Куйбышева 94	1 055	1 055	1 000	13		
			ТОЦ ул. Галактионовская 34	1 632	1 632	800	16		
			ОЦ ул. Фрунзе 105	1 032	1 032	1 000	12		
4	Владимир Кузьмин	ООО «Рубин»	ТРК «Viva Land»	68 000	47 600	3 000	1 714	2 004	2 023
			ТОП ул. Ленинградская	2 500	2 000	500	12		
			ТОП ул. Льва Толстого	2 500	2 000	500	12		
5	Илья Малый, ООО «Финэкс Актив» и другие	ЗАО «УК «Рент-Сервис»	ТРК «Парк-Хаус»	56 600	45 200	3 100	1 681	1 570	1 681
6	Николай Васильев	ГК «Союз» (Инвест Development)	ТЦ «Кубатура»	25 000	21 250	1 200	306	866	926
			ТЦ «Мягков»	25 000	20 000	1 100	264		
			ТЦ «Gold»	10 000	9 000	650	70		
			ТОП пр. Ленина 6	1 700	1 700	1 400	29		
			ТОП ул. Юбилейная 36	1 293	1 293	750	12		
			ТОП ул. Аврора 150	6 500	5 200	850	53		
			ОЦ «Волга Плаза»	11 000	9 800	750	88		
			ТЦ «Парадиз»	14 200	2 000	600	14		
			ОЦ Санфиновой 95 4 очередь	9 200	7 000	500	42		
			ТОЦ Аэродромная 45	8 300	1 000	500	6		
			ТРК ул. Куйбышева 128 (галерея ресторанов)	3 600	3 500	1 000	42		
7	Сергей Волков	ООО «ТФ Меркурий»	ТРК «Аврора»	36 000	25 200	2 500	756	802	815
			ТЦ «Триумф»	5 000	3 750	1 000	45		

¹По данным компаний ²По оценкам «Дела» ³По данным «Дела»
 Источник: Агентство оценки «Интеллект», ГК «Поволжский центр развития»

Депозиты

Эффективное использование свободных денежных средств



- выплата процентов ежемесячно или в конце срока депозита
- сохранность и гарантированное получение дохода
- возможность подачи оферты через систему «Банк-клиент онлайн»

8 800 707-24-24

(звонок по России бесплатный)

www.vtb24.ru



ВТБ24

Большое преимущество

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

КОРОЛИ ДЕВЕЛОПМЕНТА-2014

Самые богатые владельцы коммерческой недвижимости Самары

	Владелец	Компания	Объект	Общая S, кв.м. ¹	Полезная S, кв.м. ²	Средняя арендная ставка, руб./кв.м. ³	Потенциальный доход с объекта, 2014 год ² , млн руб.	Общий потенциальный доход 2013 год ² , млн руб. 2014 год ² , млн руб.	
8	Николай Таран, Вера Прокопенко, Елена Казымова	ООО «Вертикаль»	ТОЦ «Вертикаль»	42 000	30 000	1 500	540	446	540
9	Алексей Кузьмичев, Михаил Фридман, Герман Хан	X5 Retail Group	ТЦ «Самолет»	31 500	15 000	2 500	450	656	481
			ТЦ «Дом молодежи»	5 088	4 028	650	31		
10	Алексей Шаповалов	ГК СДМ	ТЦ «Самара»	14 518	6 000	1 100	79	652	476
			ТЦ «Юность»	8 200	4 100	1 000	49		
			ТЦ «Мегамебель»	7 000	6 008	600	43		
			ТЦ «Мегамебель»	11 000	8 928	600	64		
			ТЦ «Победа»	12 000	7 800	700	66		
			Торговые ряды	12 000	12 000	400	58		
			Склад на пр. 50 лет октября	30 000	30 000	150	54		
			Другое ⁴	15 000	15 000	350	63		
11	Михаил Минаев, Кирилл Захаров и другие	ООО «Резерв»	ТЦ Di:Port	27 000	18 000	1 500	324	н/д	324
12	Игорь Перлин	Самаратрансавто-2000	Логистические комплексы	94 000	84 600	300	305	н/д	305
13	Михаил Калмыков	ЗАО «Фонд регионального развития»	ОЦ «Фрегат»	25 800	20 000	500	120	270	304
14	Александр и Дмитрий Панченко	ООО «Империя Плюс»	ТЦ «Империя Центр – new»	27 000	9 000	1 200	130	257	272
			ТЦ «Империя-центр»	12 000	7 200	1 200	104		
			ТЦ «Мир кожи»	4 500	3 800	850	39		
15	Василий Ардалин, Алексей Лашкин	ГК «Объединенные бизнес системы»	ОЦ «РДЦ»	14 500	11 500	900	124	231	249
			ОЦ «Сфера»	6 000	4 800	800	46		
			ТЦ «Апельсин»	11 000	6 600	1 000	79		
16	Ultramaris Ltd. Mentaren Financial Ltd.	СЛК	Склады	80 000	72 000	275	238	н/д	238
17	Юрий Бундов	ГК «Анион»	ОЦ «Скала»	10 000	7 500	800	72	182	225
			БЦ «Skala Hall»	16 720	14 212	900	153		
18	Игорь Ежов	ООО «Люкс 97»	ТРК «Айсберг»	14 200	11 900	1 500	214	157	214
19	Эдуард Волков	ООО «Транс-Груз»	ОЦ «Глобус»	21 000	8 000	800	77	139	151
			ОЦ «Панорама»	13 400	8 800	700	74		
20	Леонид Михельсон, Леонид и Софья Симановские	ООО «Первая Инвестиционная Компания»*	ТОП ул. Антонова-Овсеенко 53а	3 616	3 000	600	22	147	149
			БУ «Приморский»	1 820	1 547	450	8		
			БУ «7 Авеню»	9 000	7 325	450	40		
			ТОП «Ладья»	3 690	3 690	500	22		
			ТОП ул. Аврора,	9 357	7 953	600	57		
21	Олег Дерипаска	ООО «БЭЛ-Девелопмент»	ОЦ «Бэл-Плаза»	14 430	9 945	1 200	143	107	146
22	Любовь Аристовна, Николай Коньков	ООО «Финстрой»	БЦ «ФинХаус»	12 000	10 500	1 100	139	н/д	139
23	Алексей Колесников	ФК «Жигули»	ОЦ «Жигули» Самара	20 400	16 320	300	59	108	121
			Складские комплексы	28 638	25 774	150	46		
			ОЦ «Жигули» Тольятти	6 500	5 400	250	16		

¹По данным компаний ²По оценкам «Дела» ³По данным «Дела» ⁴Различная недвижимость

КОРОЛИ ДЕВЕЛОПМЕНТА-2014

Самые богатые владельцы коммерческой недвижимости Самары

Место	Владелец	Компания	Объект	Общая S, кв.м. ¹	Полезная S, кв.м. ²	Средняя арендная ставка, руб./кв.м. ³	Потенциальный доход с объекта, 2014 год ² , млн руб.	Общий потенциальный доход 2013 год ² , млн руб. 2014 год ² , млн руб.	
24	Дамир Салахов	ООО «Мелодия»	ТЦ «Мелодия»	6 000	4 043	1 200	58	105	115
			ТОЦ «Нота»	10 000	7 300	650	57		
25	Алексей Шалагин, Федор Садчиков	ООО «Medmaxia Limited»	ТЦ «Стройдом»	20 000	16 000	600	115	115	115
26	Михаил Никулин, Алексей Янюк	Самараметалл	Склады	56 061	50 454,9	175	106	н/д	106
27	Евгения Ханыхова и другие	ЗАО «Секунда»	ТОЦ «Аквариум»	12 000	8 500	1 000	102	85	102
28	Александр Банников, Эдуард Шматов	ГК «Град»	ТЦ «Вавилон»	14 000	9 000	820	89	80	89
29	Анатолий Давидюк	ГК «Новый Дон»	ОЦ ул. Ново-Садовая	12 000	10 500	700	88	н/д	88
30	Михаил Сиваков	Самара-Пласт	Склады	30 000	27 000	270	87	н/д	87
31	Игорь Данилов, Иван Сорочайкин	ООО СК «Дисса»	ОЦ «Активный капитал»	10 784	8 627	550	57	н/д	85
			ОЦ «Миллион»	6 605	5 284	450	29		
32	Андрей Добрянский, Сергей Хахулин	ЗАО "ПКК «Экон-сфера»	ТЦ «Инкуб»	7 000	4 742	1 200	68	56	68
33	Сергей Чемерисов	УК «Информатика»	ОЦ «Информатика»	12 000	9 600	500	58	57	58
34	Алексей Титов, Олег Синицин	ОЦ RBE	ОЦ «RBE»	7 500	6 000	800	58	58	58
35	Валентин Лотин, Николай Булохов	ООО «Адеф-НК»	ТЦ «Опера»	5 500	4 300	1 100	57	42	57

¹По данным компаний ²По оценкам «Дела» ³По данным «Дела»



ГЛОБЭКС
банк решений

Группа Внешэкономбанка

ИПОТЕКА

Программа «Кредит на покупку коммерческой недвижимости»

Приобретение нежилой недвижимости для коммерческого использования и апарт-отелей

	на Вторичном рынке	на Первичном рынке
срок кредита	3-30 лет	
сумма кредита	1 млн - 50 млн руб.	0,8 млн - 50 млн руб.
первоначальный взнос (от стоимости приобретаемой недвижимости)	от 50%	от 30%
ставка по кредиту (в зависимости от срока фиксации*)	13,3 - 13,5% **	14,1 - 14,3% **

* Период фиксации процентной ставки 1-3 года с переходом на плавающую. Плавающая ставка = Коэффициент Банка + Mosprime6M,¹ публикуется на сайте www.nva.ru. Коэффициент Банка и процентная ставка пересматриваются 2 раза в год.

** Данные ставки действительны при условии полного комплексного ипотечного страхования.

*** Дополнительно заемщик оплачивает услуги по оценке имущества.

ул. Некрасовская, 78 (846) 277-72-52 www.globexbank.ru

РЕКЛАМА. ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №1942 1. Мосприм6М

Лидеры

КОМАНДА «ПОДЪЕМ!»

ОТКРЫТИЕ ТЦ, ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ АКТИВОВ, СУДЫ С НАЛОГОВОЙ – САМЫЕ КРУПНЫЕ СОБЫТИЯ В ЖИЗНИ САМЫХ УСПЕШНЫХ РАБАНТЪЕ САМАРЫ

Несмотря на общее затишье на рынке торговой недвижимости, у некоторых фигурантов нашего рейтинга за последний год произошло много событий. Мы выбрали самых интересных игроков для более подробного рассказа о том, что с ними случилось в последнее время и как время изменило их доход и позиции в рейтинге.

ВИКТОР СУРКОВ МЕСТО 1

Общая площадь **492 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **8,9 млрд руб.**

Виктор Сурков по-прежнему остается главным ньюсмейкером на самарском рынке коммерческой недвижимости. Совсем недавно он закрыл сделку с X5 Retail Group и через фирму «АВЦ» стал владельцем торгового центра «Колизей». Эксперты считают, что за «винтажный» ТЦ Сурков мог отдать около 500 млн рублей. Вдобавок «Виктор и Ко» продолжает строить еще два ТЦ, «Амбар» и «Гудок». «Амбар» площадью 118 тыс. кв. м вот-вот откроется (по последним данным, не раз уже откладывавшийся запуск ТЦ пройдет 2 августа). По данным «Дела», в «Амбаре» впервые среди ТЦ Виктора Суркова арендаторам предлагают кроме арендной платы выплачивать еще и процент с оборота. До сих пор такая практика

работала в Самаре только в «Меге», где арендаторы отчитываются перед ТЦ о своих продажах и при достижении определенных показателей обязаны платить оборотный процент. «Гудок» площадью около 150 тыс. кв. м обещает стать одним из крупнейших в России. И, наконец, Сурков прирастил свою империю за счет покупки у Виктора Развеева и Анатолия Попова небольшого офисного здания рядом с гостиницей «Ибис» площадью 5 тыс. кв. м, хотя на фоне его гигантских торговых центров это совсем немного. По данным «Дела», за это помещение Сурков мог заплатить около 250 млн рублей.

По традиции кипучую деятельность ведут юристы Суркова в суде.

«Волга-Ритейл» обязала администрацию Самары признать право собственности компании на «Амбар». Продолжается разбирательство между Государственной инспекцией строительного надзора и компанией «Виктор и Ко Мегакомплекс на Московском»: Госстройнадзор уже больше года пытается привлечь фирму Суркова за возведение незаконного пристроя к «МегаСити», но пока безуспешно.

Определенное движение происходит и в структуре бизнеса Виктора Суркова. Уставной капитал компании «Виктор и Ко Мегакомплекс на Московском» уменьшился на 5,5 млн рублей и составляет теперь 7,8 млн рублей. Кроме того, эта фирма добивается банкротства также входящей в струк-



ГРУППА БОРИСОВА
АНОНСИРОВАЛА РАСШИРЕНИЕ
ТОЛЬЯТТИНСКОЙ «РУСИ»



туру бизнеса главного самарского девелопера компании «Виктор и Ко Культурно-Развлекательный центр». В марте этого года суд решил, что последнюю ликвидируют по упрощенной процедуре за полгода.

В этом году доход Суркова может вырасти на 2 млрд рублей за счет роста арендной ставки «Космопорта», «Московского», «Ракиты» и «Фреша» и появления новых площадей «Колизея» и «Амбара». Доход от последних мы посчитали за шесть месяцев (часть арендаторов «Амбара» заехала в ТЦ раньше, часть только заключает договоры, поэтому это приблизительные оценки).

IKEA MOSS

МЕСТО 2

Общая площадь **133 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **2880 млн руб.**

Ингвар Кампрад продолжает осваивать тонкости ведения бизнеса в Самаре. Несколько лет назад его самарские менеджеры с трудом добились разрешения на ввод торгового

комплекса в эксплуатацию, а сейчас они знакомятся с местными фискалами. Верная своей корпоративной идеологии, призывающей к экономии, «дочка» шведской фирмы подала в арбитражный суд на инспекцию федеральной налоговой службы Красноглинского района. В своем иске она просит вернуть 244,9 млн рублей, которые «Икеа Мос» за 2010-2012 годы уплатила в бюджет сверх необходимого, а также 7,9 млн рублей процентов. Но возникающие иногда трудности можно и потерпеть, поскольку самарская «Икеа» приносит почти 3 млрд рублей ежегодно.

ОЛЕГ БОРИСОВ

МЕСТО 3

Общая площадь **197 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **2004 млн руб.**

«Моли Групп Девелопмент» анонсировал расширение тольяттинской «Руси на Волге» на 40 тыс. кв. м. По мнению оценщиков, это может потребовать от компании инвестиций в размере около 1,5 млрд рублей. Новую очередь

планируется строить на месте также принадлежащего «МГД» рынка со стороны Ленинского проспекта. Представители «МГД» говорят, что проект долгосрочный и его реализация во многом зависит от экономической ситуации в городе.

СЕРГЕЙ ВОЛКОВ

МЕСТО 7

Общая площадь **43 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **815 млн руб.**

В августе этого года Сергей Волков планирует запустить третью очередь ТРК «Аврора». Ее площадь, по предварительным данным, составит около 120 тыс. кв. м. Уже выбраны якорные арендаторы. Среди них продуктовый гипермаркет «Окей» (хотя на его место прочили и «Ленту»), который придет на место «Меркурия», продуктовой сети самого Волкова. До этого он уже закрыл еще три «Меркурия». Будет в новой «Авроре» и кинотеатр «Киномакс», его оператор обещал открыть первый в Самаре зал IMAX. Поговаривают, что арендаторов из старых



ОТДАТЬ ШВАРТОВЫ
Открытие новой очереди «Авроры» на подходе

очередей могут настойчиво выпроваживать в новую, где арендная плата значительно больше, однако это лишь мнение некоторых арендаторов. Так же как и разговоры о том, что системы кондиционирования и пожаротушения в третьей очереди еще нет, а рампы для въезда на парковку ГИБДД якобы не согласовала. Так это или нет — увидим уже, возможно, в самое ближайшее время. Открытие новой очереди поднимет Волкова в 2015 году с 7-го на 3-е место в таблице крупнейших владельцев коммерческой недвижимости по площади объектов.

X5 RETAIL GROUP **МЕСТО 8**

Общая площадь **36,5 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **481 млн руб.**

Самарское подразделение X5 Retail Group продолжает извлекаться от своей недвижимости. ТЦ «Колизей», который X5 худо-бедно удавалось поддерживать на плаву, все же из года в год терял и арендаторов, и покупателей — там не было ни развлечений, ни кафе, а планировка внутреннего пространства не позволяла запустить крупных арендаторов. Выручка от сдачи в аренду ТЦ за прошлый год снизилась на 1,4% и составила 61 млн рублей. Сдано было 8,39 тыс. кв. м из 9,8 тыс. кв. м полезной площади. Руководство X5 предпочло не инвестировать в развитие актива, а продать его Виктору Суркову. На продажу недавно был выставлен и ТЦ «Дом

молодежи», отстроенный заново в 2012 году. Его площадь составляет примерно 5 тыс. кв. м, а сдавать в нем можно 4,6 тыс. Немного изменилась и структура владения активами. Входящие в группу самарские фирмы «ИмпексКомпани» и «Декорт», которым принадлежали участки под ТЦ «Самолет», слились с санкт-петербургской фирмой «БетаЭстейт», также входящей в X5. Таким образом, в Самаре у X5 осталось пока всего два крупных ТЦ общей площадью 36,5 тыс. кв. м, годовая выручка от их сдачи в аренду может в 2014 году составить 481,4 млн рублей.

НИКОЛАЙ ТАРАН,



НИКОЛАЙ ТАРАН И ЕГО ПАРТНЕРЫ ПОМЕНЯЛИ ОПЕРАТОРА «ВЕРТИКАЛИ»

ВЕРА ПРОКОПЕНКО, ЕЛЕНА КАЗЫМОВА **МЕСТО 9**

Общая площадь **42 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **433 млн руб.**

Николай Таран и его партнеры поменяли оператора ТОЦ «Вертикаль». Завершилось конкурсное производство в компании «Толиман» (ранее «Эл Траст»). Оно началось по собственной инициативе фирмы в марте прошлого года. Все имущество, которое осталось у должника, некогда бывшего оператором ТОЦ «Вертикаль», — два автомобиля МАЗ и ГАЗ — пустили с молотка. Как сообщили «Делу» в самой «Вертикали», новым оператором высотки стало одноименное общество, весь ТОЦ находится у него в собственности. Владельцами этой компании через фирму «Бизнескоммерц» в равных долях выступают Николай Таран, Вера Прокопенко и Елена Казымова. По оборотам компании, раскрытым в «СПАРКе», можно судить, что ей отводится все большее место в бизнесе Тарана: в 2011 году выручка фирмы составила всего 54 млн рублей, а в 2012 — уже 337 млн. По оценкам «Дела», сам ТОЦ «Вертикаль» может принести Тарану и партнерам около 433 млн рублей в 2014 году.

ООО «РЕЗЕРВ» **МЕСТО 10**

Общая площадь **27 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **324 млн руб.**

Открытием года стал запуск в не избалованном торговыми центрами Советском районе, на площадке бывшего сталелитейного завода, ТЦ Di:Port. Владелец новинки — фирма «Резерв», которая принадлежит гендиректору АН «Визит» Михаилу Минаеву, гендиректору «Агроторг-Самара» Кириллу

Бизнес-центр «Капитал Хаус»

ОФИСЫ В АРЕНДУ

от 15 кв. м до 40 000 кв. м

**Первая линия,
охрана, ремонт,
кондиционирование,
вентиляция,
высокая
транспортная
доступность,
конференц-зал
на 150 мест,
наземный/
подземный паркинг
на 600 машино-мест**



NEW!

СОБСТВЕННИК



**ОКРУЖЕНИЕ:
ж/д вокзал,
управление
министерства
юстиции,
министерство
имущественных
отношений,
стадионы
«Локомотив»,
«Динамо»**

Реклама. Новое Хаус

**(846) 303-03-14, 267-34-34
www.mgd63.ru**

**г. Самара, Железнодорожный район,
ул. Льва Толстого, 123 / ул. Буянова, 1**

Захарову, Владимиру Янгазову, Олегу Долгову, Андрею Баеву, Александру Маженкову, а также Наталье Конновой и Андрею Жугалеву. Идея реновации заводской площадки в торговый центр возникла у владельцев давно, поскольку ее местоположение обещает хороший трафик. Но были и трудности, связанные с местом: площадка на границе промзоны и жилых домов. Вдобавок площадь получившегося объекта была сравнительно небольшой: 27 тыс. кв. м общая, 18 тыс. кв. м — арендопригодная. По мнению владельцев, Di:Port не смог бы конкурировать с окружающими и региональными

торговыми центрами. Чтобы повысить конкурентоспособность, решено было сделать ТЦ концептуальным: сдать в аренду большую часть площадей дисконтным магазинам различных марок.

Хотя в Европе на аутлеты приходится около пятой части всего оборота марок, самарские девелоперы поначалу столкнулись с нерешительностью потенциальных арендаторов. Представители фирм действовали с оглядкой на потенциальных соседей. «Если к вам придет «Спортмастер», то и мы придем», — подобные фразы совладельцы «Резерва» слышали не раз. Решили проблему, пригласив брокерскую фирму из Санкт-Петербурга «АйБи ГРУПП», у которой уже был опыт управления дисконтным торговым центром. Сейчас, по словам Минаева, Di:Port заполнен примерно на 82%, но к концу года владельцы рассчитывают заполнить все свободные площади. Например, в ТЦ откроется интернет-гипермаркет бытовой техники «Эльдорадо» с более низкими ценами по сравнению с обычными магазинами, продуктовый супермаркет «Пчелка»; за счет кафе, рассчитанного преимущественно на детей, расширится фудкорт. Окупаемость ТЦ, как говорит Минаев, сильно зависит

СДЕЛКА ГОДА
ТЦ «Колизей»
перешел от X5 Retail Group к Виктору Суркову



от тенденций в экономике и уровня арендных ставок, но, скорее всего, вложения, которые составили около 20 млн долларов, могут вернуться за 7-8 лет. По подсчетам «Дела», в год доход от сдачи в аренду ТЦ Di:Port может составлять около 324 млн рублей.

ИГОРЬ ПЕРЛИН МЕСТО 11

Общая площадь **94 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **305 млн руб.**

Владельцы скромных складских «ангаров» зарабатывают не меньше, чем хозяева обшитых стеклом и пластиком фешенебельных торговых центров. Так, хозяин фирмы «Самаратрансавто-2000» Игорь Перлин опередил по объему потенциальной выручки многих девелоперов. Его складской бизнес вырос из занятия автоперевозками, но со временем вышел на первый план. По подсчетам «Дела», в 2014 году Перлин может заработать примерно 305 млн рублей, сдавая в аренду свои логистические комплексы совокупной площадью около 94 тыс. кв. м.

Если владельцам торговых центров приходится ломать голову, где бы построить центр в условиях перенасыщенности рынка, то со склад-

ской недвижимостью все совсем иначе — спрос на многие виды складов превышает предложение. Перлин это понимает и сейчас строит новый логистический комплекс в индустриальном парке «Преображенка». Пока введено в эксплуатацию 54 тыс. кв. м, к концу этого года будет готово еще 22 тыс. кв. м, а в 2015 году — 28 тыс. кв. м. Когда комплекс будет завершен, Перлин сможет потеснить с логистического пьедестала Виктора Суркова, много лет лидирующего по объему складских помещений в собственности.

МИХАИЛ КАЛМЫКОВ МЕСТО 18

Общая площадь **56,2 тыс. кв. м**
Предполагаемый доход **211 млн руб.**

У основателя группы «Форра» Михаила Калмыкова возникли проблемы с приобретением — недостроенным зданием на пересечении улиц Авроры и Промышленности, раньше принадлежавшим фирме «Лука-Авто». Девятиэтажку площадью примерно 11 тыс. кв. м фирма «Бизнес-Недвижимость» (принадлежит Элеоноре Калмыковой) купила в марте 2013 года за 106,8 млн рублей. Сейчас «Бизнес-Недвижимость» пытается через суд добиться регистрации прав на объект без обременения в виде ипотеки. **D**

- Дарья Макушова

У КАЛМЫКОВА ВОЗНИКЛИ ПРОБЛЕМЫ С НЕДАВНО ПРИБОРЕТЕННЫМ ЗДАНИЕМ



ДЕПОЗИТЫ

для юридических лиц

промоакция
«Откорми депозит
в АВБ!»

Условия

Срочный классический депозит. Сумма депозита – от 500 000 до 150 000 000 рублей. Процентная ставка – на срок от 31 дня до 61 дня (включительно) 9,7% годовых, на срок от 62 дней до 91 дня (включительно) 10% годовых. Непополняемый. Выплата процентов в конце срока. Без автоматической пролонгации. Предложение действует с 01.06.2014 г. по 31.07.2014 г.



(846) 276 42 42



авб.рф

Логистика

ВКЛЮЧИТЬ ЛОГИКУ

ПОЧЕМУ РЫНОК СКЛАДСКИХ МОЩНОСТЕЙ «ТОРМОЗИТ», НЕСМОТЯ НА ВЫСОКИЙ СПРОС?

Торговые площади — самый доходный сегмент деловой недвижимости. Именно в этот сектор направлялись

основные инвестиции, в результате Самара оказалась перенасыщена подобными объектами. Сегмент складской недвижимости развивался более тихо и незаметно. Однако за последние 5-6 лет общая площадь логистических терминалов в Самарской области выросла более чем в два раза. При этом никакого избытка на рынке нет, и спрос на определенные категории складов превышает предложение.

Кто и сколько зарабатывает на услугах по сдаче в аренду логистических терминалов? Что сдерживает инвестиции в этот сектор рынка и каковы перспективы его дальнейшего развития?

«НЕСКЛАДНЫЙ» БИЗНЕС

Так называемая промышленная зона Самары явно не попадает в категорию мест, предназначенных для посещения туристами. Даже и местные жители здесь встречаются редко. Едешь на автомобиле по пыльной дороге, впереди — ни одного живого лица, только непонятного вида серые корпуса, многие из которых, судя по их внешнему виду, стоят здесь едва ли не со времен Первой мировой войны. На

фоне пыли и тишины боковым зрением замечаешь некие признаки жизни. Большегрузная фура лениво и тяжело заворачивает с дороги вглубь какой-то площадки, где ее давно ожидают не слишком приветливые рабочие...

Это Товарная — улица, само название которой говорит о ее назначении. Здесь сосредоточено огромное количество складов. Другие ареалы их распространения — Заводское шоссе, поселок Запанской и отчасти Куйбышевский район. В общем, это практически вся территория «промышленной зоны». «Большинство складов на Товарной — наследие советских времен. Изначально они представляли собой ангары, базы, производственные помещения, принадлежащие различным промышленным и транспортным предприятиям», — утверждает руководитель отдела коммерческой недвижимости группы компаний «Бизнес-гарант» Дмитрий Новиков.

Позже собственники большинства из этих объектов неоднократно менялись. «Многие компании и граждане изначально покупали их для нужд своего бизнеса. Но впоследствии они занялись другой деятельностью, и эти помещения оказались им не нужны», — объясняет Новиков. Предприниматели стали сдавать их в аренду. Так они волею судьбы оказались участниками рынка коммерческой недвижимости.

Часть таких складов была в той или иной степени переформатирована под современные требования.



Но о радикальных изменениях никто даже и не задумывался. Проблема в том, что подобные объекты изначально проектировались под потребности конкретных предприятий, с учетом инфраструктуры и экономических взаимосвязей тех времен.

В качестве примера Новиков, скажем, приводит складской комплекс, некогда принадлежавший самарскому ГПЗ-9. Доставка крупных партий продукции на этот склад в советские времена осуществлялась по шпалам. Для этого была построена специальная тупиковая ветка от Куйбышевской железной дороги. Потребителям товар развозился мелкотоннажным транспортом.

Такое построение логистики давно утратило актуальность. Сегодня большинство компаний предпочитают не железнодорожные, а авто-



мобильные перевозки, а в качестве транспортных средств используют большегрузные фуры. Но к этому складу им подъехать проблематично, здесь слишком узкие подъездные пути. Нужны ли рынку подобные объекты, будут ли они пользоваться спросом у арендаторов?

Конечно, и в промышленной зоне есть добротные, относительно современные склады. «Это отопляемые помещения высотой не менее восьми метров, с антипылевым покрытием полов, оборудованные пандусами. Обязательным условием является подключение к электросетям и наличие удобных подъездных путей», — поясняет «Делу» директор по развитию агентства недвижимости «5 звезд» Анастасия Кочетова. Однако, по ее словам, таких комплексов на рынке очень мало.

Арендуют подобные склады, как правило, предприятия малого и среднего бизнеса. У крупных федеральных, а тем более иностранных потребителей требования к логистическим комплексам гораздо выше. «Бетонные пандусы, которыми оборудовано большинство складов, таких клиентов не устраивают. Им необходимо специальное оборудование для ускорения и оптимизации погрузо-разгрузочных работ», — уточняет Новиков.

Кроме того, крупные арендаторы предпочитают комплексы, высота которых достигает 15 метров. Это дает возможность использовать технологии палетного хранения, что существенно увеличивает полезную площадь.

Таким требованиям не отвечают никакие склады в промышленной зоне. Закрепиться на этом рынке и по-

лучать стабильный — и неплохой — доход удалось в первую очередь компаниям, решившимся на строительство собственных логистических мощностей с нуля. Их в Самаре можно пересчитать по пальцам.

ДОХОД «В КВАДРАТЕ»

По оценке учредителя ООО «Самаратрансавто-2000» Игоря Перлина, общая площадь логистических терминалов в Самарской области составляет порядка 500-700 тыс. кв. м. Из них приблизительно 250 тыс. относится к классу А — это не менее трети всех площадей. Крупнейшие владельцы складских комплексов в Самарской области — «Виктор и Ко» Виктора Суркова и «Самаратрансавто-2000» Игоря Перлина.

Виктор Сурков построил самый

**ПОПАЛ
В СТРУЮ**

«Перевозчик»
Игорь Перлин
стал одним из
логистических
«королей»



крупный в области логистический центр класса А общей площадью 95,4 тыс. кв. м в 2008 году. По информации «Дела», арендная ставка в нем — около 300 руб. за кв. м в месяц. Совокупный среднегодовой доход от сдачи площадей составляет порядка 309 млн руб.

«Сама идея строительства логистического терминала объясняется просто — у компании после строительства ТРК «Московский» остались свободные площади на прилегающей территории. Сурков принял верное решение — не громоздить на этом участке дополнительные корпуса

своего торгового центра, а построить логистический терминал», — размышляет Новиков. В первые два года склад заполнялся очень плохо, и в нем открыли авторынок. Однако открытие «Меги» и приход крупных торговцев усилили спрос на услуги склада, и сейчас он заполнен практически полностью.

«Самаратрансавто-2000» владеет складскими комплексами класса А в Советском, Железнодорожном и Кировском районах, а также в индустриальном парке «Преображенка». Совокупная площадь всех объектов составляет 94 тыс. кв. м. Единствен-

ный собственник компании — Игорь Перлин. При средней арендной ставке 300 руб. за кв. м общая выручка компании от сдачи площадей в аренду может составлять до 305 млн руб. По данным «СПАРК-Интерфакса», выручка «Самаратрансавто-2000» в 2012 году составила 130,7 млн руб., а чистая прибыль — 8,5 млн руб.

Игорь Перлин начинал бизнес с грузоперевозок. Компанию «Волга-Транзит» (впоследствии переименованную в «Самаратрансавто-2000») он создал в 1996 году, и довольно долго она была заметным игроком самарского транспортного рынка. Но постепенно рынок все более насыщался, конкуренция между перевозчиками обострялась. Перлин стал задумываться о дифференциации своего бизнеса. В 2002 году он создал компанию «Мир грузовиков», которая стала официальным дилером Volvo. Вскоре компания открыла сервисную станцию по ремонту и обслуживанию этих автомобилей. Занимаясь грузоперевозками для крупных компаний, Перлин постоянно сталкивался с запросами на услуги складского хранения. А для транспортных компаний склады становились удобным залогом — к недвижимости банки относились куда лучше, чем к грузовикам.

Поэтому в середине «нулевых» бизнесмен решил обзавестись собственными складами. В 2006 году компания «Самаратрансавто» модернизировала принадлежащие ей производственные помещения 1962 года постройки, превратив их в складской терминал. Затем были возведены еще два комплекса в Железнодорожном и Кировском районах. Постепенно логистический бизнес становился для Игоря Перлина основным.

Сейчас «Самаратрансавто-2000» строит большой логистический комплекс на территории индустриального парка «Преображенка», в котором уже готовы и сдаются в аренду три очереди общей площадью 54 тыс. кв. м. «До конца года мы завершим строительство 4-й очереди площадью 22 тыс. кв. м, а в 2015 году построим 5-ю очередь площадью 28 тыс. кв. м», — сообщил «Делу» Перлин. По его словам, сегмент автоперевозок в бизнесе компании сохранился и до сегодняшнего дня, но он занимает сравнительно небольшую долю.

ПОДЕЛИЛИ РЫНОК

Среди других крупных игроков рынка эксперты выделяют Средневожскую логистическую компанию (СЛК), «Самара-Пласт» и «РосТрансТерминал», входящий в ассоциацию «Версиво».

Логистические комплексы СЛК располагаются в Кинеле. Общая площадь находящихся под ее управлением терминалов — 80 тыс. кв. м. Большая часть площадей сдается в аренду, на остальных оказываются услуги по ответственному хранению.

По данным «СПАРК-Интерфакса», совладельцами СЛК являются офшоры Ultramaris Ltd и Mentaren Financial Ltd. Совокупный годовой доход от сдачи площадей может составлять, по оценкам «Дела», порядка 246 млн руб.

Компания «Самараметалл» попала в наш рейтинг благодаря огромному складскому комплексу на принадлежащей ей металлобазе. По данным «СПАРК-Интерфакса», совладельцы предприятия — Михаил Никулин и Алексей Янюк. Площадь открытых складов составляет 35720 м, закрытых — 20341 м.

По словам заместителя генерального директора компании Нины Быковой, склады «Самараметалла» оборудованы 10-15-тонными мостовыми кранами. «Наши основные потребители — строительные компании, а также предприятия, торгующие металлом. В зависимости от потребностей

ТРИ КРУПНЕЙШИХ ИГРОКА ПОДЕЛИЛИ ПОЛОВИНУ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

клиентов мы предлагаем им аренду помещений или услуги по ответственному хранению металла», — сообщила Быкова. По ее словам, большая часть помещений заполнена, свободными остаются лишь небольшие площади на неотапливаемых открытых складах. По приблизительным оценкам, совокупный годовой доход от такой деятельности может составлять порядка 98 млн руб. По данным «СПАРК-Интерфакса», выручка ОАО «Самараметалл» за 2012 год составила 132,7 млн рублей, при этом компания получила чистый убыток в сумме 3,1 млн руб.

ООО «Управляющая компания «Самара-Пласт» владеет логистическим терминалом класса В площадью около 30 тыс. кв. м в Зубчаниновке, на ул. Механиков, 2. По данным «СПАРК-Интерфакса», собственник и руководитель предприятия — Михаил Сиваков. По информации «Дела», арендная ставка составляет 270 руб. за кв. м в месяц, а годовая выручка — порядка 87 млн руб. Финансовые показатели компании не раскрываются.

Имена братьев Сиваковых — Артема и Михаила — приобрели извест-

ность благодаря созданной в 2007 году компании «НСН Кэш энд Керри», которой принадлежал центр оптовой продажи хозяйственных товаров в Смешляевке, на ул. Механиков, 2. Ее единственным учредителем был Артем Сиваков. Компания входила в состав «НСН-групп», которая принадлежала Михаилу Сивакову и Елене Вебер.

Против компании был возбужден целый ряд исков о банкротстве со стороны поставщиков, пытающихся взыскать просроченную задолженность за поставки товаров. В 2009 году совладельцы «НСН-групп» безвозмездно уступили свои акции нижегородскому предпринимателю Алексею Орлову, однако позже сделка была признана недействительной. В конце концов Сиваковы сосредоточились на управлении своими складскими мощностями, которые сегодня и приносят им основной доход.

ДЛИННЫЕ ПРОЕКТЫ

Входящей в ассоциацию «Версиво» компании «РосТрансТерминал» принадлежит складской комплекс на

РЕЙТИНГ ВЛАДЕЛЬЦЕВ СКЛАДОВ

Самые богатые владельцы складской недвижимости Самары

	Владелец	Компания	Категория складов	Общая S, кв. м. ¹	Полезная S, кв. м. ²	Средняя арендная ставка, руб./кв. м. ³	Общий потенциальный доход, 2014 год, млн. руб. ²
1	Виктор Сурков	«Виктор и Ко»	A	95 400	85 860	300	309
2	Игорь Перлин	«Самаратрансавто-2000»	A	94 000	84 600	300	305
3	Ultramaris Ltd., Mentaren Financial Ltd.	СЛК	A	55 000	49 500	300	246
			B	25 000	22 500	250	
4	Михаил Никулин, Алексей Янюк	«Самараметалл»	открытые склады	35 720	32 148	125	98
			закрытые склады	20 341	18 307	225	
5	Михаил Сиваков	«Самара-Пласт»	B	30 000	27 000	270	87
6	Олег Скотников	«РосТрансТерминал»	A	7 000	6 300	300	42
			B	7 000	6 300	250	

¹По данным компаний ²По оценкам «Дела» ³По данным «Дела»

ПОВЕЗЛО

Олег Скотников
получил
от Долматова
хороший терминал
на Дзержинке



ул. Дзержинского площадью 14 тыс. кв. м, которые поровну распределены между классами А и В. В отличие от других крупных участников рынка «РосТрансТерминал» не предлагает площади сторонним потребителям, а полностью сдает их в аренду компании «Логика движения». Этот логистический оператор также входит в ассоциацию «Версиво». Таким образом, головная компания выступает в роли как девелопера и собственника объекта, так и оператора, оказывающего услуги складской логистики на принадлежащих ему площадях. Годовой доход от сдачи этих помещений в аренду по приблизительным оценкам может составлять порядка 42 млн руб. Ассоциация «Версиво» вошла в логистический бизнес в 2008 году, открыв первую очередь своего логистического комплекса на ул. Дзержинского. Он был построен на территории принадлежащего ассоциации завода бытовой химии. Сумма инвестиций, вложенных в проект, оценивалась приблизительно в 18 млн долларов. Учредителем компании «РосТрансТерминал» поначалу выступало московское ООО «Успех дела». В 2011

году оно вышло из состава акционеров предприятия, продав 100% акций бенефициарам «Версиво» Алексею Долматову и Олегу Скотникову, который впоследствии стал единственным учредителем этой компании. По данным «СПАРК-Интерфакса», выручка компании в 2012 году составила 272,6 млн руб., а чистая прибыль – 11,6 млн руб.

По словам Дениса Сергеева, сегодня компания реализует проект по расширению мощности логистического комплекса на Дзержинке. Когда он будет реализован, общая площадь сооружения составит 21,5 тыс. кв. м. Другой, более масштабный проект связан со строительством складского комплекса площадью более 54 тыс. кв. м в поселке Стройкерамика. Пока он находится в стадии оформления документации на участок земли и прокладки коммуникаций. «Само строительство мы начнем при более благоприятной рыночной ситуации», — обещает Сергеев. Он подчеркивает, что сегодняшнюю ситуацию благоприятной для инвестиций считать нельзя. По его словам, бизнес, связанный со складской логистикой, вообще отличается низкой маржиналь-

ностью. «Его доходность существенно снизилась из-за резкого роста стоимости кредитных ресурсов после кризиса 2008 года. До этого средний срок окупаемости подобных проектов составлял 5-7 лет, сегодня он растягивается на 10-20 лет. Большинство крупных российских компаний не готово работать в таких условиях», — замечает Сергеев. «Главные сдерживающие факторы развития рынка — высокая капиталоемкость и длительные сроки окупаемости подобных проектов», — вторит ему аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. По его оценке, затраты на строительство терминала класса А или В могут колебаться от 25 до 50 млн долларов при средних сроках окупаемости 8-10 лет.

По экспертным оценкам, оборот складского бизнеса в Самарской области составляет порядка 2 млрд руб. в год. При средней рентабельности бизнеса в 8-10% (по оценкам УК «Финам Менеджмент») совокупная чистая прибыль игроков достигает 200 млн руб. Немного? Да. Но управление складами не требует много времени, найма большого количества работников и гораздо менее затратно, чем содержание офисных и торговых центров. Поэтому для множества компаний это удобный «побочный» бизнес. Однако и он должен быть прибыльным и развиваться. Но как? И сможет ли на нем зарабатывать кто-то, кроме владельцев огромных площадей с их мегаарендаторами?

ЗАТРАТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Вспомним, что несколько лет назад, еще до кризиса 2008 года, множество экспертов в различных деловых СМИ в самых восторженных тонах живописало светлое будущее логистического рынка Самарской области. Они говорили, что качественных складов у нас в регионе мало, но потребность в них велика, поэтому и потенциал развития этого сегмента рынка очень высок. Предрекали нашествие целой армии федеральных и иностранных девелоперов. «Федералы всех застроят», «Федералы превратят Самару в столицу складов», — бодро возвещали заголовки газетных публикаций.

Тогда о планах покорения самарского логистического рынка заявило сразу несколько компаний всероссийского и даже мирового масштаба — ГК

«Евросиб», группа «Евразия», международный логистический провайдер «Алерс» и др.

Однако эти компании даже не приступили к реализации анонсированных проектов. Все эти годы рынок развивался преимущественно за счет инвестиций крупных местных девелоперов, достраивающих уже функционирующие объекты и реализующих новые проекты. По сравнению с тем же 2007 годом общая площадь складских терминалов выросла более чем в два раза. Причем главным драйвером развития по-прежнему оставалось строительство дорогих складов классов А и В. Сейчас в сегменте А рынок устоялся. «Большинство российских компаний интересуется аренда площадей в комплексах категорий В и С. Класс А востребован только крупными потребителями, и дефицита таких площадей на рынке не ощущается», — утверждает Денис Сергеев.

«Вакантных площадей класса А в Самаре практически нет, но это не говорит о дефиците. Спрос и предложение в этом сегменте рынка на-

ходятся в уравновешенном состоянии», — заметил Перлин.

Крупные компании снижают свою зависимость от сторонних складов за счет строительства собственных. Например, X5 Retail Group в прошлом году возвела логистический терминал в поселке Новосемейкино. По словам директора Волжского филиала компании Артема Спивакова, площадь комплекса в целом составляет 15 га, склада — 37 тыс. кв. м. В то же время ретейлер продолжает арендовать склад у Средне-Волжской логистической компании. «Схема, включающая наличие двух точек хранения, является оптимальной для структуры Волжского дивизиона», — пояснил Спиваков. Собственными распределительными центрами в Самарской области обладают ЗАО «Тандер» (собственник сети магазинов «Магнит»), аптечная сеть «Имплозия» и другие компании.

С другой стороны, эксперты отмечают серьезный дефицит качественных комплексов классов С и

D, которые арендуют в основном представители малого и среднего бизнеса. Строить небольшие объекты с нуля сегодня невыгодно. «На сооружение самого логистического комплекса уходит лишь порядка 30% средств. Остальное «съедают» коммуникации и плата за участок земли», — говорит генеральный директор ИК «Восток-Инвест» Владислав Зотов. Гораздо чаще компании покупают и модернизируют уже готовые помещения, с проведенными коммуникациями и оформленным в собственность участком земли. По мнению Зотова, несмотря на все сложности, «строительство небольших, но качественных складов является одним из перспективных направлений развития рынка, так как спрос на такие помещения превышает предложение в несколько раз».

— Сергей Столяров

ЛЮБАЯ ПОЛНОЦВЕТНАЯ ПОЛИГРАФИЯ



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

ЛЮБАЯ ОТДЕЛКА
ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

ДОСТАВКА ТИРАЖЕЙ
ЗАКАЗЧИКУ

Типография РПБ «Эффект»

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

www.fffprint.ru

Игроки

ВСЕОБЩАЯ ДЕМОБИЛИЗАЦИЯ

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ПОМОГУТ ЭФФЕКТИВНЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРОСТАИВАЮЩИЕ ЦЕХА

Первые посетители рынка «Каван», открывшегося в Самаре в начале «нулевых», чувствовали устойчивый «запах производства» на его территории. Кому приходилось работать или хотя бы бывать на заводах, без труда поймет, о чем идет речь. Это своеобразная смесь весьма специфических ароматов машинного масла и каких-то эмульсий с отчетливыми металлическими нотками. Странное впечатление еще больше усиливали сложенные из квадратных металлических плит полы, а также потолки, конструкция которых вполне типична для помещений, в которых размещено производство. Было понятно, что ты находишься на территории бывшего производственного цеха.

Таких объектов в Самаре довольно много. Вспомним «Кубатуру», расположенную на площадке бывшего станкостроительного завода. Или «Захар», разместившийся в заводоуправлении бывшего завода им. Масленикова. Или развлекательный центр KIN-UP, вместе с самим объектом оставивший себе переформулированный на заграничный манер бренд небольшого, но довольно известного в городе производителя эмалированных ведер и кастрюль.

Преобразование крупных производственных предприятий в торговые, офисные и развлекательные

центры – характерная тенденция 90-х и начала «нулевых». В основном такая судьба ожидала производства в центре города, на самых привлекательных для бизнеса местах. Объекты в промзонах — на Заводском шоссе, ул. Мальцева, в Куйбышевском районе — использовать для развлечений и торговли удается редко. Частично по этой причине многим бывшим предприятиям, расположенным в этих местах, удалось сохранить производство и активы. Тем, кому повезло меньше, пришлось искать другие рыночные ниши. Так формировался рынок складской и промышленной недвижимости. Какие промышленные предприятия смогли закрепить на нем и где искать инвесторов обладателям развалюх?

«МОЩНАЯ» ИНДУСТРИЯ

В числе крупных промышленных предприятий Самар-

ской области, сдающих свои площади в аренду, эксперты выделяют такие компании, как «Авиакор – Авиационный завод», «Строммашина», «Волгабурмаш» и «Металлист-Самара».

В отличие от складской недвижимости, главная особенность рынка промышленных объектов – высокие требования арендаторов в части нагрузок на коммуникации. «Для компании, арендующей склад, важно только подключение электроэнергии, водопровода, канализации. В случае организации собственного производства главные требования связаны уже не просто с наличием, а с мощностью соответствующих сетей», — объясняет руководитель отдела коммерческой недвижимости ГК «Бизнес-гарант» Дмитрий Новиков. Например, для работы промышленного оборудования могут потребоваться энергетические мощности в несколько мегаватт. У дру-



ПРОФИЛЬ «АВИАКОРА»
ТРЕБУЕТ СУРОВОГО
ПРОПУСКНОГО РЕЖИМА

**ПОДАСТ
ПРИМЕР**

СИБУР начнет
индустриальный
парк с «Тольятти-
каучука»



гих потребителей, в силу специфики их производства, могут быть довольно серьезные требования к системам водоснабжения, водоотведения и очистки воды.

«Такие специфические потребности могут обеспечить прежде всего действующие или бывшие заводы, у которых есть соответствующие мощности и инфраструктура», — подчеркнул Новиков. По его словам, именно эти категории собственников и являются основными игроками на рынке индустриальной недвижимости.

На сайте ОАО «Авиакор – Авиацционный завод» размещен перечень предлагаемых арендаторам свободных площадей. Список внушительный. Общая площадь всех сооружений составляет 179 тыс. кв. м. В то же время «перспективная площадь для сдачи в аренду» – всего 74 тыс. кв. м. Из них 64 тыс. приходится на производственные, 10 тыс. — на офисные помещения. О техническом состоянии «неперспективных» объектов приходится только догадываться. Но кое-какие интересные сведения почерпнуть из этого документа все-таки можно. В част-

ности из всей огромной площади заготовочно-штамповочного корпуса (30724,5 кв. м) перспективным для будущих арендаторов является лишь небольшой участок в 2535 кв. м. Из 17 корпусов только два не нуждаются в ремонте кровли и несущих стен. 13 объектам из этого перечня необходим ремонт инженерных систем. Может быть, поэтому и ставки за аренду этих площадей невелики – всего 120 руб. за кв. м.

«Металлист-Самара», согласно информации с его сайта, предлагает в аренду два корпуса механосборочного производства общей площадью около 9 тыс. кв. м, а также двухэтажное здание корпуса для мойки автотранспорта. Кроме того, предприятие сдает в аренду целый ряд офисных помещений, расположенных как на территории завода, так и за ее пределами. Начальник отдела управления имуществом ОАО «Металлист-Самара» Сергей Рябов подтвердил актуальность этих сведений, но от более подробных комментариев отказался.

На заводе «Строммашина» сообщили, что их компания сдает в аренду порядка 60% своих площадей.

Основные потребители — предприятия малого и среднего бизнеса, которые работают, в частности, в сферах производства мебели и металлоконструкций.

«Сегодня у нас сданы в аренду непрофильные активы – котельная, бывший транспортный цех, локомотивное депо», — сообщил заместитель генерального директора по инженерно-технической части ОАО «Волгабурмаш» Владимир Павловский. Два последних объекта арендуют компании «Автомиг» и «Локомотив-сервис».

ЗАЛОГ ПРОБЛЕМ

По мнению генерального директора ИК «Восток-Инвест» Владислава Зотова, сдачей площадей в аренду занимаются в основном проблемные предприятия. «Благополучные с финансовой точки зрения компании, наоборот, развиваются и строят новые производственные корпуса», — говорит Зотов. И действительно, в 2013 году чистый убыток «Авиако-ра» составил 760,6 млн руб., а кредиторская задолженность — более 5 млрд руб. Убыток ОАО «Волгабур-маш» за 2013 год составил 449 млн

руб., кредиторская задолженность – 1,4 млрд руб. Совершенно иначе выглядит ситуация с компанией «Металлист-Самара» — предприятие успешно развивается, но располагает избыточными объемами площадей и огромной территорией, доставшейся в наследство с советских времен.

Убыточные предприятия находятся в замкнутом круге – часто их активы заложены (например, на «Волгабурмаше») и не могут сдаваться в аренду, многие требуют ремонта, на который нет денег.

«В прошлом году к нам обращались представители одного самарского завода с просьбой помочь найти арендаторов на свои помещения. При осмотре выяснилось, что это непрофильные объекты, которые давно не используются и находятся в ужасном состоянии», — рассказала директор по развитию АН «5 звезд» Анастасия Кочетова.

По словам юриста-консультанта ОАО «Авиакор – Авиационный завод» Кристины Горловой, площади, которые предприятие сдает в аренду, заполнены всего на 10-15%. Причина этого не только высокая степень износа многих объектов, но и действующий на заводе пропускной режим. В частности жестко регламентирован въезд и выезд всего грузового транспорта. «Компании-арендаторы должны заранее подавать заявки и оформлять необходимые документы. Все въезжающие и выезжающие с территории завода фуры проходят полный досмотр», — объяснила Горлова.

РАЗВИВАЮЩИЕ ИГРЫ

Помимо работающих промышленных предприятий сдачей в аренду производственных площадей занимаются новые собственники имущества заводов, прошедших процедуру банкротства. Среди крупных объектов такого рода эксперты выделяют территорию и корпуса бывшего сталелитейного завода площадью 13,5 тыс. кв. м. В ожидании сноса и начала строительства жилого комплекса сдаются в аренду площадки на бывшем заводе «Сокол», активы которого теперь принадлежат ГК «Новый Дон».

Основные потребители услуг по аренде индустриальной недвижимости – предприятия малого и среднего бизнеса, работающие в сфере производства. Для них размещение производства на арендованных площадях – обычно единственная возможность открыть или расширить свой бизнес.

«Вы представляете, в какие затраты может вылиться строительство производственного объекта со всеми коммуникациями и нагрузкой на электросети в 2 МВт? Это просто космические вложения!» — восклицает Новиков. Например, самарская компания «Лидер», которая занимается лазерной резкой, гибкой и покраской металла, с 2008 года арендует часть цеха площадью 1,5 тыс. кв. м на заводе «Строммашина». Предприятие «Создание собственного производства в черте города обходится слишком дорого. А построив завод за пределами Самары, мы могли потерять заказчиков. Поэтому и

было принято решение работать на арендованных площадях», — рассказали «Делу» в компании.

ВСЕ В ПАРК

По мнению экспертов, один из наиболее перспективных путей развития рынка промышленной недвижимости – создание индустриальных парков на базе крупных промышленных объектов, возможное при активной поддержке со стороны государства. «Площадки крупных предприятий отлично подходят для этой цели благодаря наличию развитой инфраструктуры. Это существенно удешевляет стоимость проекта», — считает Зотов.

По его мнению, оптимальная форма организации такого парка – частно-государственное партнерство, в котором государство финансирует создание инфраструктуры. По такой схеме строится индустриальный парк «Преображенка» — правда, это не реконструкция, а строительство с нуля. Из областного бюджета Самарской области оплачивается строительство внутренних проездов, ливневой канализации и подведение к территории электрических и газовых сетей и водоводов. По данным областного правительства, это позволяет резидентам сэкономить до 30% средств, инвестируемых в строительство предприятия.

Еще один индустриальный парк собирается создать на площадке ЗАО «Тольяттисинтез» собственник предприятия нефтехимический холдинг «СИБУР». Это будет специализированный парк для размещения химических, нефтехимических и связанных с ними производств. Общая площадь парка — более 400 га. Якорным резидентом станет «Тольяттикаучук», под размещение других компаний предполагается выделить площадь в 70 га. «Сегодня площадка полностью готова для размещения резидентов», — сообщили «Делу» в Минэкономразвития Самарской области. Также там полагают, что в качестве другой перспективной площадки для размещения современного производства может рассматриваться часть мощностей компании «Авиакор — Авиационный завод». **D**

— Сергей Столяров

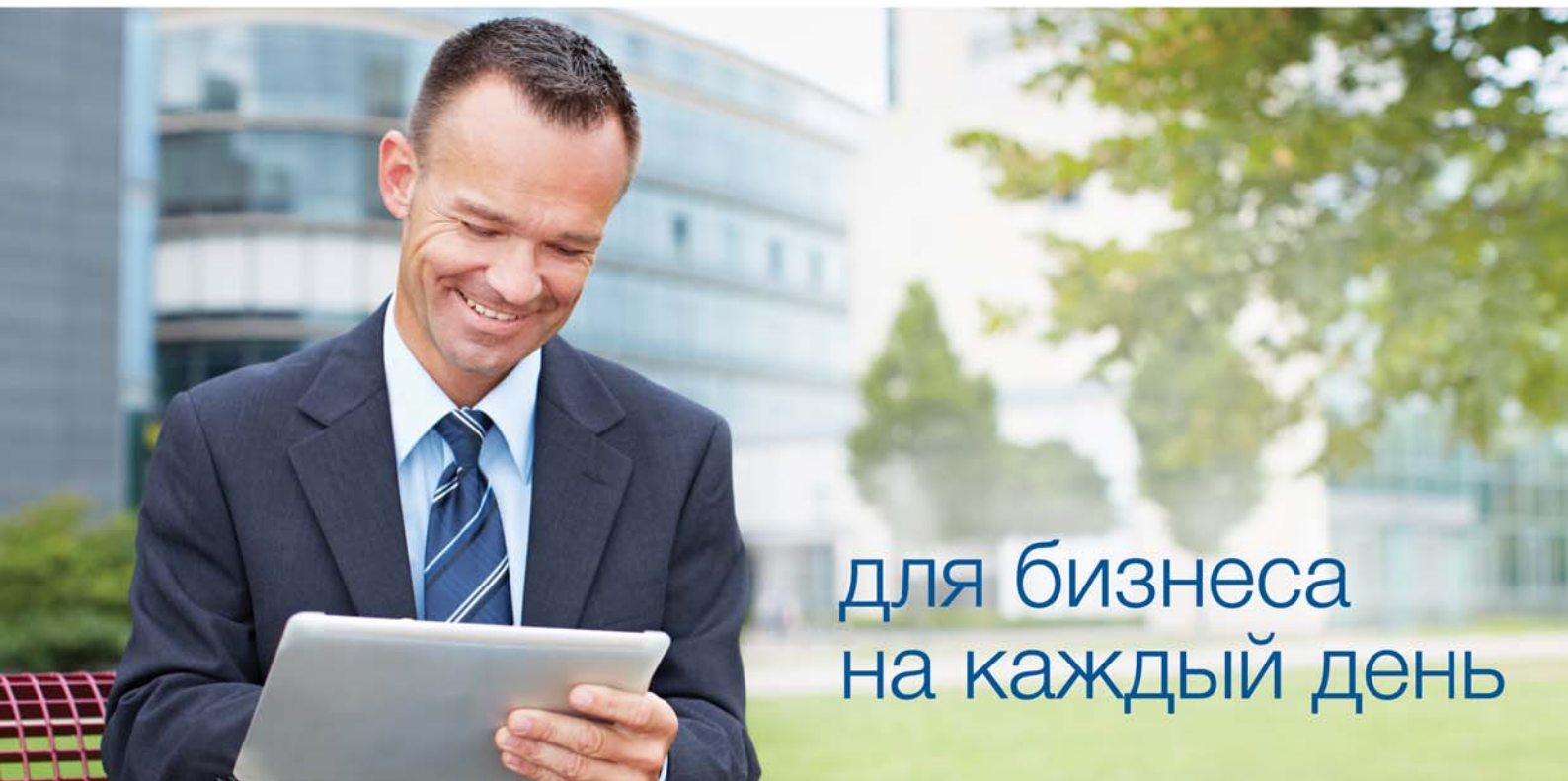
D И ВОТ ОН, ЦЕХ РОДНОЙ

Крупные заводы, площади которых сдаются в аренду

«АВИАКОР — АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД»	Строительство и обслуживание самолетов Ту-154М и Ан-140
«СТРОММАШИНА»	Производство промышленного оборудования
«МЕТАЛЛИСТ-САМАРА»	Производство камер сгорания жидкостных ракетных двигателей
«ВОЛГАБУРМАШ»	Производство породоразрушающего инструмента

Источник — сайты компаний

РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



для бизнеса
на каждый день

Полный комплекс расчетно-кассового обслуживания
для юридических лиц

- открытие/ведение/закрытие счетов любых типов
- дистанционное банковское обслуживание
- безналичные операции
- кассовое обслуживание
- аккредитивы
- валютный контроль
- услуги инкассации



Проведение платежей в рамках текущего дня:
в пределах собственных средств,
за счет средств, поступивших клиенту в течение дня,
а также после окончания операционного дня!

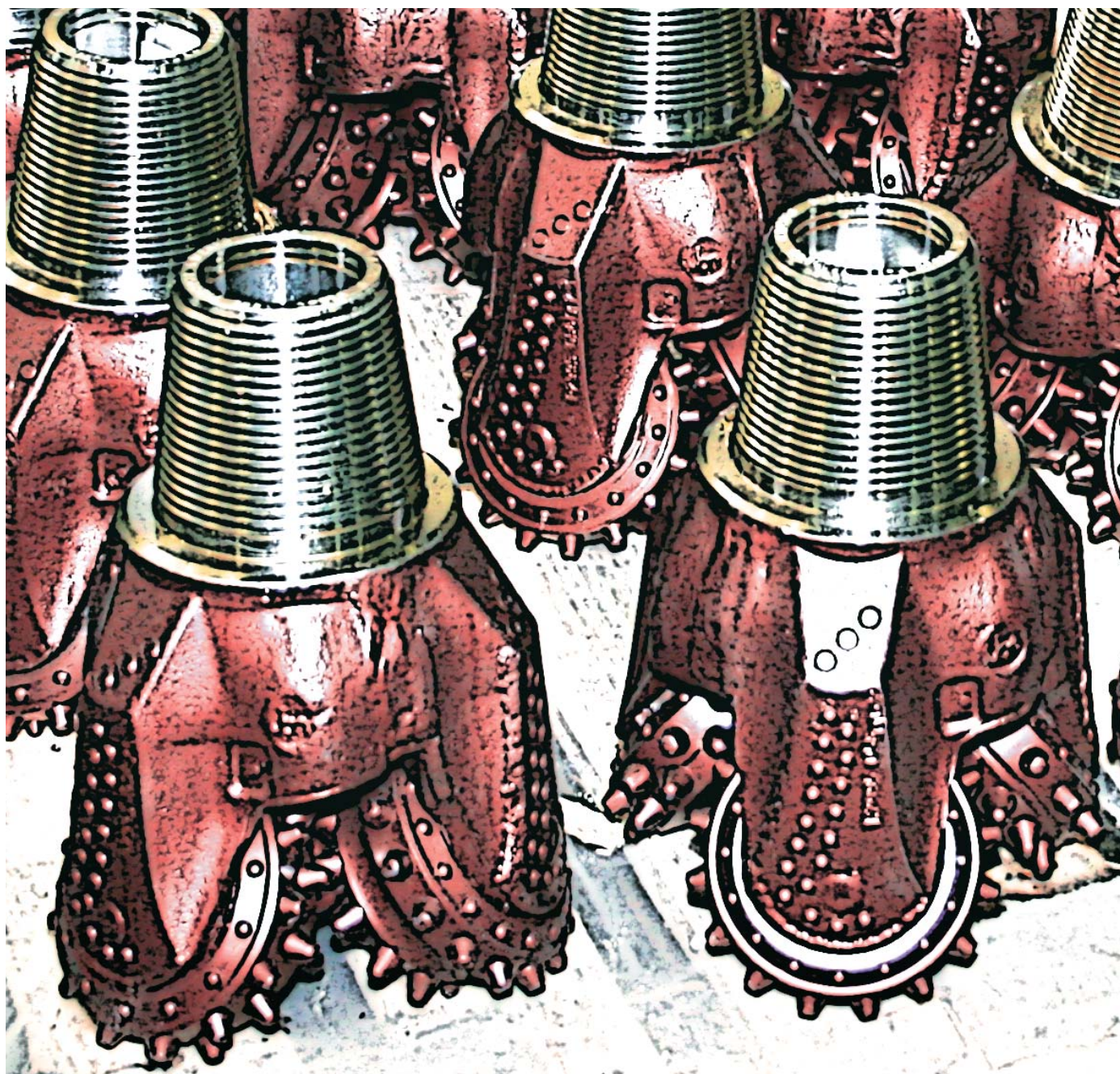


**ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

Самарский филиал ОАО «ВБРР»
г. Самара, ул. Осипенко, д. 11

8 (846) 270-25-73

www.vbrr.ru



Машиностроение

«ГАРМОНИЯ» ДЛ «ВОЛГАБУРМАША»

ОДИН ИЗ НЕКОГДА КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ
БУРОВЫХ ЗАВОДОВ ПОЛУЧИЛ ШАНС ВЕРНУТЬ
УТРАЧЕННЫЕ ПОЗИЦИИ

Вспомним 2005 год. Стоянка перед офисным зданием ОАО «Волгабурмаш» в Куйбышевском районе Самары забита дорогими иномарками. В маленькой приемной – очередь из посетителей, любующихся на плакаты и фотографии игр баскетбольного клуба «ВБМ-СГАУ». 2014 год. Та же стоянка, но дорогих машин заметно меньше. Давно не слышно о баскетболе и тем более об очередях в приемной. Но, возможно, они вскоре вернутся – у некогда гремевшего на весь мир предприятия появился слабый, но реальный шанс вернуться к новой жизни

ПИРАМИДА

«Это была настоящая долговая пирамида», «к началу краха они жили, только обслуживая свои проценты» — эти и другие утверждения сыпались, как дождь с неба, в 2008 году, в момент краха «ВБМ-групп» — крупнейшего в СНГ холдинга, объединявшего предприятия в Самарской, Свердловской областях, Удмуртии и на Украине. История холдинга была противоречива, как вся история российского бизнеса, но черту под его существованием подвел 2008 год. К этому моменту группа далеко ушла от своего изначального источника денег – производства и продажи буровых долот. На кредиты, выдававшиеся под залог предприятий и их активов, строились новые бизнесы – от строительных заводов под Сызранью до комплексов для выращивания красной рыбы на Сахалине. Размах проектов был большим, долги, которые возникали в связи с этим, – огромными. Свою лепту в усугубление ситуации вносила политика – на нее и ее производные тратились значительные средства, зачастую сопоставимые с финансированием иных производственных

проектов. С политики все и началось – на определенном этапе «ВБМ-групп» стала предметом для прессинга налоговиков, выявивших схемы ухода от налогов, что вылилось в итоге в доначисление порядка 2 млрд рублей налоговых претензий структурам группы. На фоне финансового кризиса 2008 года это решение стало в своем роде контрольным выстрелом. Его прямым последствием стало резкое закрытие лимитов коммерческими банками, удорожание стоимости займов. Для самарской группы, жившей к этому моменту за счет постоянного перекредитования, закрытие финан-

что объем производства на предприятиях падал, их долги на определенном этапе стали в разы превышать объемы производства предприятия. Начиная с 2009 года, вся работа площадок строилась даже не на том, чтобы вернуть долги – это, исходя из объемов производства, было невозможно, — а на том, чтобы обеспечить сохранность производственного комплекса, производственных процессов и технологий. И все это время в воздухе витала идея о том, что выжить только за счет сохранения площадок невозможно. Над «Волгабурмашем» дамокловым мечом висели долги.

61 6 МЛН РУБЛЕЙ ЗАРАБОТАЛ ВБМ НА ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВКАХ В 2013 ГОДУ

совых рынков стало началом краха.

О том, что и как происходило во время падения «Волгабурмаша» и «ВБМ-групп», написано многое. И многое уже стало историей. За исключением одного – долгов. Общие долги группы к моменту краха оценивались в сумму от 5 до 12 млрд рублей. Однако возникал вопрос, как считать. Существовали долги отдельных проектов, существовали перекрестные долги предприятий, поручавшихся друг за друга, имелись частные, но связанные с бизнесом группы, займы от фондов. Были и просто «понятийные» обязательства. В конечном итоге все кредиторы «ВБМ-групп» в 2008-2009 годах перешли от кредитования к взысканию своих средств.

Это взыскание носило весьма и весьма специфичный характер: деньги пытались получить со всех и от всего. Но в конечном итоге основная доля выплат пришлось на несколько производственных площадок. Прежде всего на «Волгабурмаш» и Самарский резервуарный завод. С учетом того,

ЧАС Ч

Сама по себе идея банкротства предприятия витала в воздухе уже очень давно. Реализовать ее на первом этапе мешали кредиторы в лице коммерческих банков. Почему — понятно: завод распродадут, и банки неизбежно понесут потери. Между тем банки и так несли потери, и выходить из темы им удавалось только при условии сильнейшего силового нажима сверху, как это было, например, с Номос-банком. Остальным оставалось только реструктуризировать займы и ждать у моря погоды. Погоды не было. Не было и чуда. Позиции производителя долот утрачивались день за днем. Появлялись новые проблемы. По большому счету, они были заложены еще в середине нулевых, когда увлекшееся диверсификацией бизнеса руководство «ВБМ-групп» оставило без внимания такой процесс, как рост конкуренции среди производителей долот. А производители росли и развились – в Башкирии, Белоруссии, Белгороде.

Некоторые из них уже в момент распада «ВБМ-групп» стали переключать на себя ее контракты, например,



(НАД «ВОЛГАБУРМАШЕМ» ДАМОКЛОВЫМ МЕЧОМ ВИСЕЛИ ДОЛГИ)



в Среднюю Азию стали продаваться белгородские долота. Башкирский «Буринтех» на момент распада «ВБМ-групп» был весьма скромным игроком рынка, а теперь сообщает на своем сайте, что «является крупнейшим разработчиком и производителем оборудования для бурения и добычи нефти и газа». Пока кредиторы «Волгабурмаша» разбирались друг с другом, шансы промышленной площадки завода на возрождение таяли.

Согласно данным системы «СПАРК-Интерфакс», 2012 год компания закончила с выручкой в 2,293 млрд рублей и чистой прибылью всего в 57 млн рублей. Для сравнения: только ежемесячные платежи по кредитам и займам доходили до 100 млн рублей в месяц. Продолжаться дальше так уже не могло. В третьем квартале 2013 года выручка компании составила 1,586 млрд рублей, но компания ушла в минус — убытки составили 403,9 млн рублей.

В результате по итогам 2013 года «ВБМ» заметно ухудшил собственные финансовые результаты. Как говорится в отчетности компании, по итогам работы в 2013 году «выпущено готовой продукции и оказано услуг производственного характера на 2,036 млрд рублей, что ниже уровня 2012 года на 11,2%. Объем экспортных поставок составил 616 млн рублей, что ниже уровня предыдущего года на 20,9%. Услуг по долотному сервису оказано на 391,7 млн рублей, что на 59% ниже уровня 2012 года».

Собираемая заводом выручка уже не могла покрывать долговые обязательства завода. Согласно данным отчета «ВБМ» за IV квартал 2013 года, у предприятия было открыто несколь-

ко кредитных линий, в частности в Балтинвестбанке, банке «Зенит» (733 млн рублей), банке «Солидарность» (470 млн рублей). Кроме того, займы «ВБМ» выдавали и кипрские офшоры на сумму около 1 млрд рублей, и санкт-петербургское ООО «Коммерц-Консалт» — 118 млн рублей. В отчетности «ВБМ» также зафиксирова-



но поручительство завода за неких третьих лиц в сумме 330 млн рублей. Таким образом, только зафиксированные в отчетности долговые обязательства составляли более 3,5 млрд рублей долгов, которые появились еще до 2008 года. Обслуживать их далее предприятие уже не могло.

Ничего неожиданного в происходящем не было: многолетнее и упорное стояние кредиторов и производственников друг напротив друга и работа предприятия фактически на оплату процентов рано или поздно должна была привести ситуацию к банкротству. И привела.

ОЖИДАЕМОЕ СОБЫТИЕ

Следствием плачевного финансового состояния долотного завода стало начало процесса банкротства предприятия. Соответствующие требования мелких кредиторов в Самарском арбитраже появлялись на протяжении нескольких лет. Впрочем, это были скорее попытки надавить на

менеджмент «ВБМ», нежели желание реально обанкротить завод. Как правило, суды заканчивались сразу после того, как «Волгабурмаш» гасил перед истцами долги в размере нескольких миллионов рублей. Изначально казалось, что именно по такому сценарию будет развиваться судьба иска малоизвестной компании «Урал-Фактор» из города Златоуста Челябинской области, который был подан в марте 2014 года. Однако случилось прямо противоположное. То, что ожидалось давно... Процесс банкротства не прекратился в самом его начале, более того, к нему в массовом порядке стали присоединяться другие структуры. В частности желание обанкротить самарский завод возникло у ООО «ТД «Тяжпрессмаш», ООО «НПФ «Балтийская мануфактура», банкротящегося ООО «Гармония», ЧОО «Альт-Самара-1», ООО «ТегоТекРус» и других. 1 июля Самарский арбитражный суд принял решение о введении наблюдения на ОАО «Волгабурмаш». Решение, которое логика подсказывала еще лет пять назад, наконец было принято.

Но дело уже не в нем. Вопросов теперь несколько. Первый: что может дать банкротство «Волгабурмаша» самому предприятию и региону? Второй: есть ли шанс восстановить производство в условиях, по сути дела, передышки, полученной после введения внешнего наблюдения, и можно ли в нынешней ситуации рассчитывать на возрождение «Волгабурмаша»? И, наконец, третий вопрос, без ответа на который останутся также безответными и два первых: есть ли шанс договориться о единых действиях между кредиторами?

ДОРОГА В НЕБО

На самом деле шансы есть. В конце 2013 года завершилась процедура банкротства Самарского резервуарного завода — еще одного бывшего актива «ВБМ-групп», отошедшего к тем же собственникам, что и у «Волгабурмаша» — к холдингу санкт-петербургского Балтинвестбанка. Длительное время находившийся в стадии внешнего управления завод был объектом борьбы между кредиторами, но в конце концов она разрешилась в пользу мирного сценария, и Самарский резервуарный завод начал новую жизнь, но уже без огромных

(У КРЕДИТОРОВ ЕСТЬ ШАНС ДОГОВОРИТЬСЯ О ЕДИНЫХ ДЕЙСТВИЯХ)

**ГЛУБОКОЕ
БУРЕНИЕ**
ВБМ придется
побороться
за место
на рынке



долговых обязательств. Точно такой же процесс очистки от долгов может произойти и в случае с «Волгабурмашем». Конечно, для этого кредиторам предстоит договориться, но без этого разрубить узел неплатежей будет невозможно. К тому же контрольный (и даже более) пакет долгов контролируется собственником предприятия, что фактически предотвращает возможность неконтролируемой распродажи промплощадки «ВБМ» и распада предприятия.

Если кредиторы договариваются, то возникает вопрос о шансах на восстановление объемов производства промплощадки «Волгабурмаша». Они есть, и достаточно серьезные.

Рынок буровых услуг растет. «За последние 10 лет объем бурения в России вырос в два раза. В 2012 году объем рынка бурового оборудования оценивался приблизительно в 20 млрд рублей, на данный момент эта цифра больше. В соответствии с основным вариантом прогноза Минэкономразвития, к 2014 году рост объ-

емов бурения вырос на 33,3% к уровню 2011 года. Состояние буровых парков отдельных компаний весьма различно как по величине, так и по техническому состоянию, и большинство буровых компаний, так же как и лидеры рынка, активно обновляют свой парк буровых установок», — говорит директор департамента маркетинга филиала ООО «Уралмаш НГО Холдинг» Сергей Чирков.

Слова Чиркова подтверждает и статистика. Если в 2009 году в России произошло снижение показателей бурения до 14 555,3 тыс. м, то в 2010 году уже наблюдался рост до 17 232,9 тыс. м, который продолжился в 2011 году (18 742,1 тыс. м), 2012 году (20 503,6 тыс. м) и 2013 году (21 710,0 тыс. м). Есть все основания полагать, что такая тенденция сохранится в ближайшие несколько лет. Так что поле для возрождения «Волгабурмаша» формально есть.

Но есть и серьезные трудности. За последние семь лет были утрачены многие позиции не только в части

технологического отставания. Выше уже говорилось о росте конкуренции на отечественном рынке. Но это победы. Основная проблема связана с присутствием на российском рынке западных нефтесервисных компаний и, соответственно, связанных с ними американских производителей долот. Рынки Средней Азии во многом заняты китайскими производителями. Картина мира с 2008 года изрядно поменялась. Возможно, возрождению «Волгабурмаша» могут помочь... санкции ЕС и Америки против России. Их появление уже нанесло ощутимый (правда, пока имиджевый) удар по поставщикам импортных долот. Но накал страстей на Украине не стихает, и не исключено, что отечественные производители получат дополнительный стимул возродиться. В пику американцам и китайцам. **Д**

- Алексей Копылов



Производство

ИССУШЕНИЕ «РОДНИКА»

ЧЕМ ОБЕРНЕТСЯ ДЛЯ РЕГИОНА ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИИ У КРУПНЕЙШЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ АЛКОГОЛЯ

В начале июля самарский арбитраж удовлетворил иск Росалкогольрегулирования об аннулировании лицензии у крупнейшего в губернии производителя алкогольной продукции – комбината «Родник». История с нарушением оборота акцизных марок, которая стала поводом для отзыва лицензии, не очень прозрачна, но вот ее последствия можно разглядеть без лупы.

МАРКИ ИЗ ТАЙНИКА

Морозным январским утром крепкие парни в униформе и черных масках, бодро миновав проходную, размашистым шагом зашли в здание заводоуправления ООО «Буян». Непрошенные гости оказались бойцами спецподразделений СОБР и ОМОН вместе со специалистами Росалкогольрегулирования (РАР). Это был не вооруженный захват, а всего лишь проверка в рамках масштабной кампании МВД РФ по «декриминализации рынка алкогольной продукции» в регионе.

В одном из складских помещений оперативникам удалось обнаружить более 700 тонн этилового спирта, не учтенного в Единой государственной автоматизированной информационной системе (ЕГАИС). Следующим в плане проверок стал СК «Родник» – потребитель спирта ООО «Буян».

На самом «Роднике», вернее, в одном из помещений рядом с его территорией, представителям правосудия удалось добыть более крупный «улов». Они изъяли 1,2 млн федеральных акцизных марок, а также печатное оборудование и несколько компьютеров, в которых якобы велся учет

оборота нелегально произведенного алкоголя.

Для самого «Родника» визит правоохранительных органов обернулся возбуждением двух уголовных дел, приостановкой деятельности и иском РАР в областной арбитражный суд.

Параллельно регулятор добивался аннулирования лицензии ООО «Буян», одна-

ко суд отказал в удовлетворении этого иска. Как заявляли представители спиртового завода, излишки алкоголя

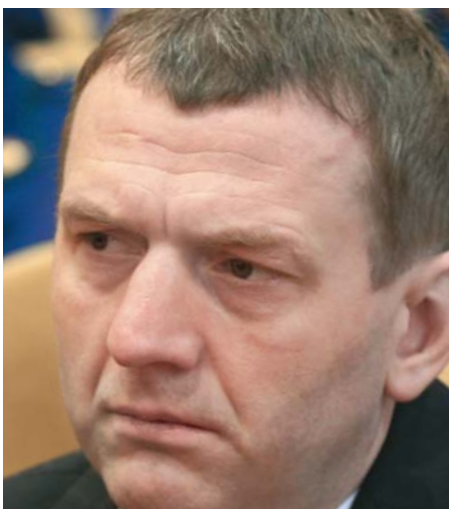
появились в известной мере случайно, из-за сбоя в автоматизированной системе учета.

«Роднику» повезло в меньшей степени. По версии РАР, найденные марки не являются поддельными, они были выданы заводу в прошлом году. По данным системы учета ЕГАИС, маркированная ими продукция была выпущена и отгружена с завода эксклюзивному дистрибьютору «Родника» компании «МиКо-Алко». Якобы таким образом предприятию удалось «сэкономить» более 20 млн руб. за счет разницы в акцизных ставках после их повышения в 2014 году.

Но сами представители «Родника» отнюдь не считают свою вину доказанной. В ходе судебного разбирательства они ходатайствовали о проведении технической экспертизы, которая должна была подтвердить или опровергнуть идентичность найденных марок тем, что ранее были выданы заводу «Родник». По их мнению, имеющаяся в деле справка ФГУП «Гознак», подтверждающая подлинность этих марок, не является достаточным доказательством. Представители завода утверждали, что не было представлено никаких документов, связывающих обнаруженные марки и СК «Родник». Однако суд это ходатайство отклонил.

«На мой взгляд, проведение подобной экспертизы оказалось бы совсем не лишним с учетом того, что найденные акцизные марки – главное основание для отзыва у предприятия лицензии, — говорит генеральный директор юридической компании «Лес Ко» Андрей Гирев. — Я не знаю, почему суд принял решение об отклонении ходатайства. Возможно, какие-то осно-

ПЕРВЫЙ УДАР
Сергей Маркевич показал «Роднику» мощь налоговиков



вания у него были. Однако в вышестоящей инстанции вопрос вполне может решиться иначе. В том, что «Родник» подаст кассационную жалобу, я не сомневаюсь. Шансы выиграть дело у него есть, но для этого необходимо задействовать все ресурсы, пройти все возможные инстанции».

ВТОРОЙ ОТЖИМ

Прессинг контролирующих органов в отношении «Родника» возникает уже не в первый раз. Наибольшую огласку получил конфликт владельцев и руководителей завода с бывшим главой УФНС по Самарской области Сергеем Маркевичем. По официально озвученной им версии, предприятие обвинялось в уничтожении акцизных марок на десятки миллионов рублей. В 2009 году была проведена масштабная проверка одного из поставщиков комбината. Налоговики даже пытались натравить на «Родник» природоохранные ведомства – якобы, сжигая акцизные марки, завод загрязняет окружающую среду.

В 2010 году владельцы «Родника» были вынуждены перерегистрировать предприятие в Волгограде. После чего Сергей Маркевич заявил, что простой «переезд» не означает избавления от налоговых требований. В Самарскую область предприятие вернулось в 2011 году, после отставки Маркевича. Казалось, что теперь можно будет вздохнуть свободней. В 2012 году были достигнуты самые высокие результаты

производственно-хозяйственной деятельности за все годы существования предприятия. Объем производства на комбинате за этот год вырос в 5 раз, до 2,3 млн декалитров (дал) в год. Выручка увеличилась с 335 млн до 1,8 млрд руб. Чистая прибыль компании в 2012 году выросла с 2 до 18 млн руб.

Довольно успешным оказался для «Родника» и 2013 год. По его итогам объем производства на предприятии составил 2,1 млн дал. В бюджеты всех уровней компания выплатила около 2 млрд рублей одних только акцизных сборов, без учета налоговых отчислений. По итогам года предприятие заняло 9-е место в списке крупнейших российских производителей крепких алкогольных напитков (крепостью свыше 25°).

В конце 2013 года начался новый виток прессинга в отношении «Родника». Теперь к преследованию подключилась ФАС, она заявила о некоем «сговоре между правительством Самарской области и региональными производителями алкоголя». Зимой и весной этого года временно прекратили торговать спиртными напитками такие крупные ретейлеры, как X5 Retail Group, «Метро», «О'Кей», «Главпродукт» и «Алкохолл». Большинству из них вскоре удалось решить спорные вопросы. Недовольными остались «Метро» и крупный дистрибьютор спиртных напитков «Федеральная продуктовая компания», которые и подали жалобу в ФАС. Причем, как отмечали участники рынка, эти события происходили на фоне сокращения поступлений в розничные сети местного алкоголя.

Но наиболее тяжелым стал для «Родника» 2014 год. «Такого сильного давления со стороны правоохранительных органов и контрольных ведомств предприятие не испытывало никогда», — полагает один из анонимных источников «Дела».

«Определенное давление со стороны госструктур в той или иной степени испытывают все предприятия. Все мы сидим под плотным государственным колпаком. Но производители водки и табака всегда привлекали повышен-

**ШАНСЫ ВЫИГРАТЬ ДЕЛО
ЕСТЬ, НО ПОНАДОБЯТСЯ
ВСЕ РЕСУРСЫ**



ное влияние как криминальных, так и контролирующих структур. Это очень доходные производства, с высокой добавленной стоимостью. «Родник» с этой точки зрения – особенно лакомый кусок», — рассуждает генеральный директор макаронной фабрики «Верола» Евгений Сальников.

По мнению одного из источников «Дела», в основе всех этих событий лежит борьба за контроль над этим очень привлекательным и перспективным активом. «Все операции силовых структур можно рассматривать лишь как средство к достижению этой цели. Разумеется, остановка «Родника» негативно повлияет как на само производство, так и на наполняемость областного бюджета налогами. Особенно ощутимыми эти потери окажутся в краткосрочной перспективе. Затем, как я думаю, предприятие возобновит свою деятельность, так как в его стратегическом разрушении не заинтересован никто», — полагает источник.

Надо отметить, что в конце прошлого года под удар попала и компания «Мико-Алко», которую ведомство попыталось лишить лицензии на оптовую продажу продукции. Причиной этого надзорный орган назвал расхождение в налоговых декларациях сведений об объемах производства и оборота компании за 3-й и 4-й кварталы 2012 года. Тогда суд отказал регулятору в аннулировании лицензии, после чего

ведомство было вынуждено снять ограничения с «Мико-Алко». Но теперь конфликт возник уже в отношениях с «Родником» и «Буяном» (последний также попал под мероприятия регулятора и МВД России. — Прим. ред.).

МИЛЛИАРДНЫЕ ПОТЕРИ

Эксперты «Дела» подчеркивают, что аннулирование лицензии у «Родника» не пройдет бесследно для экономики региона. Только потери от неуплаты акцизных сборов в бюджеты всех уровней могут составить порядка 4 млрд руб., из которых примерно 1,5 млрд потеряет бюджет Самарской области. Без работы могут оказаться более 500 сотрудников комбината.

По мнению Сальникова, потери можно было минимизировать, сдавая оборудование и производственную площадку в аренду другому юридическому лицу. «В этом случае выпуск алкогольной продукции может быть в относительно короткие сроки возобновлен. Причем производиться она может под тем же брендом, ведь его никто не запрещал и не арестовывал», — полагает Сальников.

Но акционеры «Родника», по всей видимости, решили пойти по другому пути – выставив комбинат вместе со спиртзаводами в Новом Буяне и Рождественно на продажу. Владельцы бизнеса рассчитывают получить за него не ме-

нее 100 млн долларов.

Эксперты подчеркивают, что такой поворот событий не означает отказа акционеров «Родника» от борьбы за возвращение лицензии на производство алкогольной продукции. Продолжать ее имеет смысл до победного конца, ведь в этом случае цена выставленного на продажу актива окажется существенно выше.

Впрочем, последствия отзыва лицензии у «Родника» окажутся негативными даже при самом благоприятном развитии событий. Потенциальными покупателями актива являются крупные московские и Санкт-Петербургские компании. Конечно же, он нигде не денется от своих основных рынков – областей Поволжья, но любое управление региональными предприятиями приезжими менеджерами влечет за собой разрушение всех местных хозяйственных связей, традиционных бизнес-отношений, как правило, ориентированных на региональный бизнес. Хорошо ли это? «Такая ситуация, на мой взгляд, не на руку никому. Хотелось бы, чтобы бизнес в нашей области в большей степени чувствовал себя защищенным, развивался более уверенно и стабильно. Подобные конфликты препятствуют достижению этой цели, и успешное развитие бизнеса становится все более проблематичным», — убежден Андрей Гирев.

История

НАКРЫЛИ, ЗАВЕРНУЛИ И ВЫВЕЗЛИ

ЧТО ПРОИСХОДИЛО НА СПИРТЗАВОДЕ В НОВОМ БУЯНЕ И НА КОМБИНАТЕ «РОДНИК»



«БУЯН»

20.01.2014 г.

Начальник ГУ экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России Денис Сугробов подписал распоряжение о проведении оперативно-разыскного мероприятия по адресу Новый Буйан, Лесной поселок, д. 16.

22.01.2014 г.

Сотрудники МВД России обследовали помещения в Новом Буйане

23.01.2014 г.

В письме МВД России Росалкогольрегулированию (РАР) предложено организовать вывоз и передачу на хранение этилового спирта, обнаруженного МВД.

В этот же день РАР предложило ФГУП «Росспиртпром» организовать вывоз и передачу на хранение этилового спирта, обнаруженного МВД.

24.01.2014 г.

РАР арестовало 85495 дал этилового спирта, оставив его на ответственное хранение ООО «Буйан».

08.02.2014 г.

РАР осмотрело спиртохранилище и попыталось изъять арестованный спирт.

18.02.2014 г.

МВД по Самарской области вынесло постановление о возбуждении уголовного дела по п. б, ч. 4, ст. 171.1 УК РФ по фактам реализации немаркированной продукции и обнаружения неучтенного этилового спирта.

20.02.2014 г.

МВД по Самарской области вынесло постановление о выемке этилового спирта, оригиналов документов, цифровых носителей информации о его производстве и хранении и сведений о причастных к этому сотрудниках. Представители ФГУП «Росспиртпром»

изъяли спирт ООО «Буйан». По данным «Дела», на территорию спиртзавода были запущены фуры с госномера-ми 15-го региона (Южная Осетия) без счетчиков и с бочками, замаскированными тентами. Куда фактически была направлена изъятая продукция, предприятию неизвестно.

13.02.2014 — 07.03.2014 г.

РАР провело выездную внеплановую проверку ООО «Буйан», по результатам проверки составлен акт.

15.04.2014 г.

РАР вынесло решения о приостановлении действия лицензии ООО «Буйан» и направлении в суд заявления об аннулировании лицензии.

14.05.2014 г.

Самарский арбитраж отменил постановление РАР о привлечении к административной ответственности ООО «Буйан».

24.06.2014 г.

Самарский арбитраж отказал в удовлетворении заявления РАР об аннулировании лицензии и удовлетворил иск ООО «Буйан» о признании незаконными решений о приостановлении действия лицензии и направлении в суд заявления об аннулировании лицензии.

«РОДНИК»

20.01.2014 г.

Денис Сугробов подписал распоряжение о проведении гласного оперативно-разыскного мероприятия по адресам г. Самара, ул. Ветлянская, д. 50 и ул. XXII Партсъезда, 1к.

22.01.2014 г.

Сотрудники МВД Самарской области произвели осмотр места происшествия по адресу на ул. XXII Партсъезда, 1к и обнаружили ФСМ. Эта территория и здания не принадлежат «Роднику» и не арендуются им.

Сотрудники МВД России произвели обследование помещений, зданий, сооружений, участков местности, транспортных средств по адресу г. Самара, ул. Ветлянская, д. 50 — исследованы спиртохранилище и цеха, сняты остатки, получены документы по движению ФСМ. Нарушения не выявлены.

24.01.2014 — 28.01.2014 г.

РАР произвело осмотр помещений ООО «СК «Родник». Нарушения не выявлены.

30.01.2014 г.

Сотрудники МВД России по Самарской области произвели выемку системных блоков и документов по отгрузке продукции за период с 2011 по 2013 гг.

12.02.2014 — 21.02.2014 г.

РАР провело внеплановую выездную проверку

06.02.2014 г.

Возбуждено уголовное дело №201405238 в отношении неустановленных лиц из числа работников ООО «Самарский комбинат «Родник» и ООО «Буйан», в их действиях усматриваются признаки преступления, предусмотренного ч. 3 ст. 327.1. УК РФ, п. в ч. 2 ст. 171.1 УК РФ, ч. 3 ст. 30, п. б ч. 4 ст. 171.1 УК РФ. (незаконное предпринимательство).

13.03.2014 г.

Сотрудники МВД России по Самарской области произвели обыск с целью отыскания предметов и документов о поступлении, хранении, использовании, порче и т.д. ФСМ. Нарушения не выявлены.

17.03.2014 г.

РАР вынесло решения о приостановлении действия лицензии ООО «СК «Родник» и о направлении в суд заявления о ее аннулировании

09.04.2014 г.

РАР обратилось в Арбитражный суд Самарской области с заявлением об аннулировании лицензии ООО «СК «Родник».

30.06.2014 г.

Арбитражный суд Самарской области удовлетворил требование РАР об аннулировании лицензии ООО «СК «Родник».

03.07.2014 г.

На территории комбината (г. Самара, ул. Ветлянская, 50) проведен обыск (выемка).

Изъяты все идентифицирующие технологическое оборудование таблички, наклейки и т.д. Согласно постановлению органов МВД, по итогам материалов камеральной проверки предприятия ИФНС по Советскому району было возбуждено уголовное дело по ст. 159.4 УК РФ. **D**

- Сергей Столяров

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

В конце 2012 года небедного чиновника Виталия Сомова позвали на работу в Москву. Что при этом произошло с его бизнесом?



Story

ВАГОНЧИК СОМОВА

По каким рельсам Виталий Сомов доехал до Москвы и куда покатится дальше?

Мог бы и на авто попросить пересечь», — говорили про Виталия Сомова в 2010 году, когда он пытался бороться за кресло депутата Самарской губернской думы. Сомов был самым богатым кандидатом тех выборов — его доход составил в 2009 году 68 млн рублей, и он рассекал по дворам Красноглинского района на «мерседесе» последней модели. Он раздавал конфеты от имени созданного к выборам благотворительного фонда «Добрые вести» и в компании Дмитрия Азарова, избравшегося тогда на пост главы города, обещал навести порядок в коммунальном хозяйстве. Несмотря на эту бурную деятельность, выборы Сомов проиграл, но карьера его не пошла вниз — он вскоре превратился сначала в самарского, а потом и в подмосковного чиновника, став первым заместителем главы одного из самых крупных российских министерств. Это первый случай столь стремительного взлета для местного чиновника средней руки. Как далеко простираются его амбиции и какую следующую цель Сомов для себя наметил — может быть, пост

министра? С каким бизнесом он совмещает госслужбу и кто был его «проводником» в «рейсе» до Москвы?

НУЛЕВОЙ КИЛОМЕТР

Мать будущего бизнесмена и чиновника Антонина Сомова известна как главный бухгалтер и вице-президент банка «Солидарность» при Михаиле Калмыкове. Отблеск этих связей уже во взрослом возрасте осенил и Сомова. Но его детство и юность пришлось на времена, когда коммерческих банков и связанных с ними денег еще не было. Детство Сомова прошло в футбольных баталиях и за партой 85-й школы, где он учился вместе со своим будущим партнером по бизнесу Сергеем Остроуховым. Уже в старших классах Сомов начинал подрабатывать слесарем на заводе «Моторостроитель», где его отец был заместителем начальника ремонтно-эксплуатационного отдела.

После школы поступил в архитектурно-строительный институт, после второго курса отправился в армию. Там отслужил в автомобильных войсках, в чине старшего сержанта, командира учебного взвода демобилизовался, окончил институт. Сразу после него Сомов какое-то время трудился по рабочим специальностям — был и слесарем, и разнорабочим, и маляром-штукатуром. В фирме «Рембытмашприбор», куда он устроился в конце 80-х, Сомов с должности слесаря дорос до заместителя генерального директора.

Свою первую компанию, «Стройтехмаш», которая занялась оптовой торговлей стройматериалами, Сомов основал в 1993 году. Его компаньонами выступили Олег Ларин (позже станет его постоянным партнером) и некая Екатерина Кулагина. Другая фирма Сомова, «Волгатехпром», основана чуть позже, в 1996 году, через нее продают щебень. Здесь компаньоны у Ларина

**СОМОВ РАЗРЫВАЛСЯ
МЕЖДУ САМАРОЙ
И СТЕРЛИТАМАКОМ**

ВИТАЛИЙ СОМОВ ПРОИГРАЛ ВЫБОРЫ, НО ПРЕВРАТИЛСЯ СНАЧАЛА В САМАРСКОГО, А ПОТОМ И В ПОДМОСКОВНОГО ЧИНОВНИКА. ЭТО ПЕРВЫЙ СЛУЧАЙ СТОЛЬ СТРЕМИТЕЛЬНОГО ВЗЛЕТА ДЛЯ МЕСТНОГО ЧИНОВНИКА СРЕДНЕЙ РУКИ



более любопытные — Вячеслав Охрименко и Алексей Волошенков. Вячеслав Охрименко — выпускник Самарского госуниверситета путей сообщения, сейчас владеет Безенчукского мясокомбината. В разное время он имел доли в десятке юрлиц, например, через фирму «Эколайн» — в «Железнодорожной продовольственной корпорации». В скупых таблицах «СПАРКа» это название сразу бросается в глаза, и неслучайно. В ряде компаний есть другой совладелец — Александр Охрименко. Судя по отчеству, он вполне может приходиться Вячеславу Охрименко отцом. Интересное совпадение — на Куйбышевской железной дороге есть начальник казначейства Александр Охрименко.

Что касается Алексея Волошенкова, то он в середине 90-х был директором Стерлитамакского машиностроительного завода. Завод, который возглавлял Волошенков, в советские годы выпускал самоходные артиллерийские установки, а в 1997 году был выведен из оборонного комплекса и передан в ведение властей Республики Башкортостан. К концу 90-х производство военной техники заглохло, и на освободившихся площадях завода появились арендаторы, пытавшиеся выпускать разношерстную продукцию: стиральные машины, оборудование для нефтяников, автобусы, сельскохозяйственную технику. Кроме Охрименко и Волошенкова партнерами Сомова по «Волгатехпрому» были Ларин и Остроухов, а также некие Алексей Попов, Сергей Белоусов и Александр Лишаев. Всем компаньонам принадлежали равные

доли, кроме Лишаева, у которого было намного меньше.

ВСТАЛ НА РЕЛЬСЫ

Последующий бизнес Сомова был уже вплотную связан с железной дорогой. В 1997 году при участии Сомова была основана фирма «Волгапромтранс», которая, по данным «Дела», занималась железнодорожными грузоперевозками. Кроме Сомова акции «Волгапромтранс» были у Вячеслава Охрименко, Татьяны Юрчак, Любови Рыковой, Андрея Рожкова, Галины Барышевой и Веры Бородиной.

Компаньоны, связанные с машиностроением и железной дорогой, уверенно вывели Виталия Сомова на прямую колею железнодорожных рельсов. На свободных площадях возглавляемого Волошенковым предприятия они в 1997 году начали строительство вагоноремонтного завода (ВРЗ), который открыли в 2001 году в торжественной обстановке — ленточку перерезали в присутствии президента Башкортостана Муртазы Рахимова. Владелец вновь созданного общества «Вагоноремонтный завод» стала фирма «Волгатехпром». Сколько доподлинно вложили в строительство партнеры, точно неизвестно, но, как говорят, они набрали кредитов и на какое-то время пересели на машины попроще.

Сейчас расклад акционеров у ВРЗ уже другой, лишних людей там нет, в том числе нет Вячеслава Охрименко — то ли он свою роль сыграл, то ли предпочел при непосредственной близости с дорогой и неизбежной публичности

уйти в тень. Теперь Сомову, Остроухову и Волошенкову принадлежит по 25% ВРЗ, Ларину — 30%. Интересно, что вслед за ними в Стерлитамаке переезжает еще один выходец из Самары — юрист Игорь Артеменко, бывший до того заместителем директора аэропорта Курумоч Вячеслава Чернавина. На ВРЗ он стал исполнительным директором. Поначалу на заводе трудилось около 200 рабочих, но уже через три года их число достигло 700, и они ремонтировали примерно 450 вагонов в месяц.

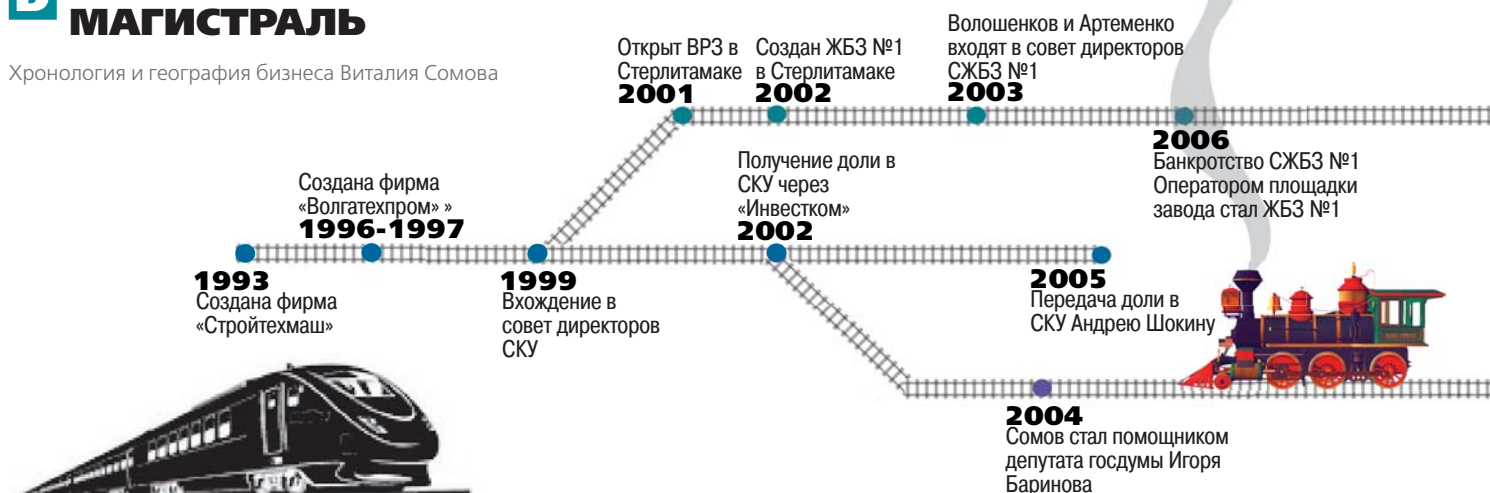
С МЕСТА В КАРЬЕР

Пока строительство завода в Стерлитамаке шло полным ходом, в Самаре Сомов, Ларин и Остроухов сошлись с владельцами холдинга «Активный капитал» Андреем Сорочайкиным, Игорем Даниловым, Вадимом Кибардиным и Борисом Тягуном. Где именно познакомились предприниматели, доподлинно неизвестно, но до создания общего бизнеса у них были интересы в сфере строительных материалов, ими же занялись компаньоны вместе.

Сокское карьероуправление (СКУ), которым впоследствии завладели партнеры, до конца 90-х было товариществом. В 1998 году оно акционировалось, и акции получили рабочие, они же были членами совета директоров, а всего собственников у предприятия было более 700. В 1999 году в совет директоров вошли Сомов, Ларин, Данилов, Кибардин, Сорочайкин, а также совладелец завода «Электроштит» Андрей Половинкин, представляющий его интересы Алексей Еремин и сотруд-

Д ТРАНСРОССИЙСКАЯ МАГИСТРАЛЬ

Хронология и география бизнеса Виталия Сомова



Источник — данные «Спарк-Интерфакс», открытые данные

ники СКУ Владимир Огарков и Сергей Мигуш. К 2002 году, после конвертации акций и допэмиссии более 90% уставного капитала СКУ консолидировали Сомов (14,87%), Ларин (12,7%), Остроухов (12,7%), Сорочайкин (11%), Тягун (10%), Данилов (9,63%), Кибардин (9,63%), Светлана Егорова (7,3%) и Андрей Половинкин (6,7%). Также связанные с партнерами люди появлялись в составе совладельцев близких СКУ компаний. Так, в числе владельцев АСКУ (транспорт, недвижимость и оборудование карьера, а также доля в уставном капитале Клявлинского асфальтобетонного завода) появились Антонина Сомова, Нина Остроухова, Валентина Ларина (по 16,66%), Ирина Сорочайкина, Вера Данилова, Борис Тягун и Вадим Кибардин (по 12,5%). Тем же лицам и в тех же пропорциях принадлежала компания «БРУСКУ» (производство товарного бетона) в 2003 году.

К середине «нулевых» 80% акций СКУ, то есть пакеты Сомова, Ларина, Остроухова, Кибардина, Тягуна, Сорочайкина и Данилова, перешли фирме «Инвестком». Половина ее уставного капитала принадлежала в равных долях Сомову, Ларину и Остроухову, вторая — их партнерам. «Инвесткому» отошли и другие сырьевые активы группы: АСКУ, «БРУСКУ», ЧОП «Гранит» (охрана) и УК «АСКУ» (координация сырьевых активов). Кроме того, Сомову, Ларину, Остроухову и Охрименко принадлежало по 1/8 уставного капитала в торговой фирме «Сокские стройматериалы» и доли в фирме «Консалт-Инвест», которая также входила в «Активный капи-

тал». Сколько приносили Сомову, Ларину и Остроухову их доли в те времена, сказать трудно. В лучшие годы обороты одного только СКУ превышали 570 млн рублей — это значит, что трио могло рассчитывать на половину этой суммы.

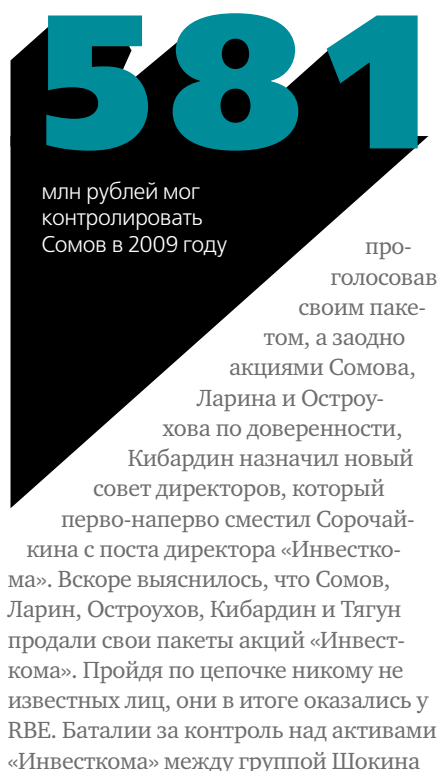
Партнерство закончилось в 2005 году после того, как Вадим Кибардин возглавил передел собственности на СКУ. Дождавшись, пока Данилов и Сорочайкин отбудут в командировку в Америку, Кибардин созвал собрание акционеров фирмы «Инвестком». Там,

и возвратившимися из Штатов Сорочайкиным и Даниловым продолжались еще долго, но Сомов, Ларин и Остроухов с продажей акций поставили для себя точку в этой истории. Из производства стройматериалов у них остался только Клявлинский АБЗ, да и тот они вскоре продали владельцу дорожно-строительной фирмы «Техкомплект» Андрею Мурзову.

ФИГАРО ТУТ, ФИГАРО ТАМ

Помимо основного бизнеса в Башкортостане и истории с СКУ Виталий Сомов отметился в числе соучредителей и соинвесторов множества разнокалиберных компаний и проектов.

Как гласит официальная биография Виталия Сомова, с 2003 по 2005 год он был заместителем генерального директора ДСК «Самараавтодор» Ивана Пятибрата. Здесь нельзя не вспомнить семейные связи Сомова и акционеров банка «Солидарность» — родственников Ивана Пятибрата. Еще фирма Сомова и его партнеров с «железнодорожным» названием «Росвагонсервис» оказалась арендатором земельного участка площадью 5,96 га в районе Сокского карьероуправления. Участок «Росвагонсервис» получил в 2006 году на 49 лет. Соучредителями этой фирмы стали трио Сомов-Ларин-Остроухов, Светлана Ларина, Екатерина Кулагина, Светлана Куштым, Ирина Скрынникова и исполнительный директор вагоноремонтного завода Игорь Артеменко. Эта же фирма, судя по документам арбитражного суда, арендовала еще один участок



Приобретение
щебеночного завода
в Миассе
2007-2008

2009-2010
ЖБЗ в Артемовске
перешел под
контроль ЖБЗ №1

Продажа доли в УК
ВРЗ «Трансвагонмашу»
2010

2008
Сомов вступил в
реглоитсовет
«Единой России»

2010
Проигрыш на выборах в
гордому Самары. Переход
на работу в администрацию
Самары

Переход на работу в
правительство
Московской области
2012

Сомов стал
замминистра
строительства
Московской области
2013

2013
Зарегистрировано
«Зетта-Инвест»

площадью 10,11 га.

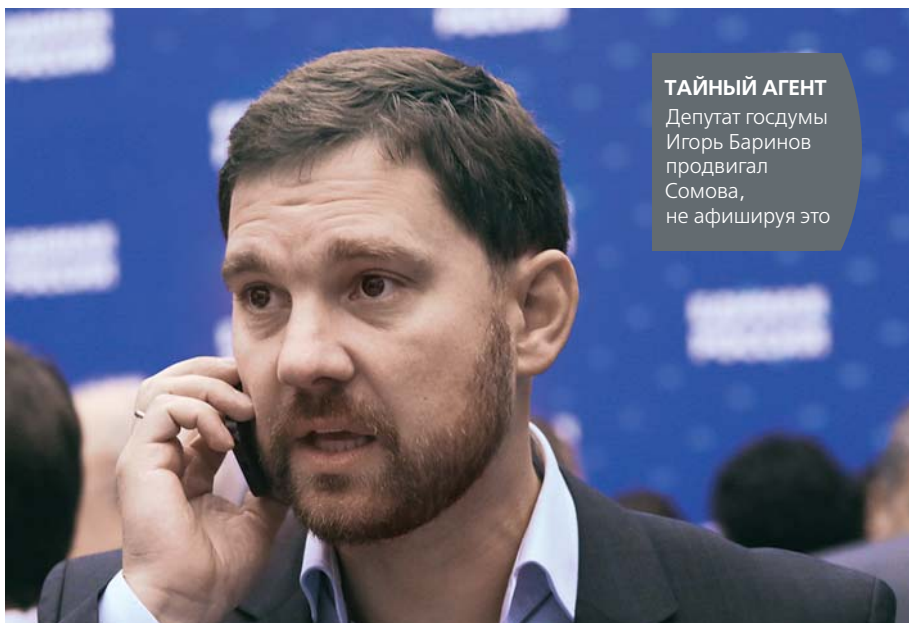
Еще один проект, к которому Сомов приложил руку в 2006 году – создание интернет-провайдера «МетроМакс». В компаниях «МетроМакс Групп» и УК «МетроМакс» Сомову принадлежало по 16 и 9% соответственно. Также Сомов засветился в нескольких компаниях, которые занимались торговлей электроникой и предоставлением в аренду оборудования для связи: «Луч» (Башкортостан, 7,9%) и «Волга Связь Консалт» (Самара, 10%).

В 2008 году был анонсирован совместный проект Виталия Сомова и строительной компании «Портал», принадлежащей Игорю Михееву и Марату Мухаметшину. До этого Сомов уже вкладывал средства в строительство жилого комплекса «Самара-Твинс». В конце «нулевых» Сомов планировал проинвестировать строительство жилого массива в Царевщине. Партнеры хотели построить «квартиры выходного дня» для богатых самарцев и надеялись привлечь в этот проект 800 млн рублей суммарно. Однако жилой комплекс так и не был построен.

Еще одно примечательное событие в биографии Сомова – банкротство группы Андрея Шокина «Самкон». Сомов, Ларин и Остроухов были кредиторами «Самкона». Виталию Сомову, согласно реестру кредиторов, банкрот был должен миллион рублей. Требования кредиторов третьей очереди, к которым относился и Сомов, остались без удовлетворения. Устраивал ли Сомов такой вариант, или же в конце «нулевых» он испортил отношения и с Шокиным, как когда-то с Даниловым и Сорочайкиным, а потом с башкирским партнером Ринатом Хайбуллиным – достоверно сказать трудно. Известно, однако, что Антонина Сомова в 2009 году обращалась в арбитражный суд с заявлением о банкротстве МЖК «Астра», также входящего в группу «Самкон».

ВАГОНЧИК ТРОНЕТСЯ – ЗАВОД ОСТАНЕТСЯ

Бизнес Сомова, Ларина и Остроухова в Башкортостане не наделал столько шума, как передел СКУ, но он между тем не стоял на месте. Под влиянием Сомова и его партнеров оказалось еще одно крупное предприятие – Стерлитамакский железобетонный завод №1 (СЖБЗ №1). В 2002 году в Самаре было



ТАЙНЫЙ АГЕНТ
Депутат госдумы
Игорь Барinov
продвигал
Сомова,
не афишируя это

зарегистрировано общество «ЖБЗ №1», где расклад акционеров был аналогичен ВРЗ: по 25% принадлежало Сомову, Волошенкову и Остроухову, а 30% — Ларину. В 2003 году Волошенков и Артеменко вошли в состав совета директоров компании «Стерлитамакский железобетонный завод №1». Известно, что акции СЖБЗ №1 пытался скупать сын члена совета директоров завода Валентины Насибуллиной Аким, но, как говорят в Стерлитамаке, после того, как на него «надавили серьезные люди в форме», сразу же оставил свои попытки. Через пару лет акции СЖБЗ №1 сосредоточились у ВРЗ и ЖБЗ №1. В 2006 году СЖБЗ №1 с подачи налоговой инспекции обанкротился. Уже после начала банкротства в арбитражном суде был зарегистрирован иск от СЖБЗ №1

другое имущество СЖБЗ №1.

Бизнес Сомова и его партнеров, сгруппировавшийся вокруг ЖБЗ №1, обзавелся разветвленной структурой. В Стерлитамаке была создана фирма «Стройконструкция» (сдача в аренду недвижимости). Ее собственниками до сих пор выступают Сомов, ЖБЗ №1 и СЖБЗ №1, а адрес совпадает с адресом площадки железобетонного завода, поэтому можно предположить, что на балансе этой фирмы были производственные помещения ЖБЗ. В 2005 году была организована «дочка» ЖБЗ №1 — производящая керамическую плитку компания «Стройкерама». Она, правда, просуществовала всего два года.

В середине «нулевых» Сомов, Ларин и Остроухов оказались совладельцами Миасского щебеночного завода. Лицензию на добычу щебня предприятие получило примерно в 2005 году, а на этапе оборудования производства самарское трио выкупило предприятие у Александра и Галины Васиных. Впоследствии, в 2007-2008 годах щебеночный завод перешел в собственность ЖБЗ №1.

Еще один железобетонный завод появился в структуре бизнеса Сомова в конце «нулевых». Он расположен в Артемовске. Именно там, в своем избирательном округе, активно решает проблемы местных предпринимателей депутат государственной думы Игорь Барinov, который сыграл в судьбе Сомова важную роль. Но об этом чуть позже.

НЕДОБРЫЕ ВЕСТИ

Итоги выборов депутатов Самарской гордумы в 2010 г. в Красноглинском районе

Олег Комаров	31,50%
Виталий Сомов	27,6%
Юлия Ламонова	22,3%
Геннадий Черясов	9,5%
Антон Фанталов	2,5%
Олег Кувацкий	1,3%

к ЖБЗ №1, из которого следовало, что банкрот поставлял ЖБЗ №1 мостовые краны. Через суд СЖБЗ №1 взыскивал задолженность по их поставке. Вероятно, таким же образом в собственности ЖБЗ №1 могло оказаться и многое

Известно, что к 2010 году завод был под контролем Сомова и его партнеров. Годом ранее образовалось дочернее предприятие ЗАО «Артемковский железобетонный завод №1» (принадлежало некой Тамаре Астаховой) ООО «Артемковский железобетонный завод №1», а в 2010 году ЗАО продало свою долю Стерлитамакскому ЖБЗ №1 и фирме «Стройинвест», которую контролировал Алексей Волошенков.

До конца «нулевых» стерлитамакский бизнес процветал, а потом, как и в случае с СКУ, отношения между партнерами ухудшились. По адресу завода расположено сейчас несколько компаний, в том числе фирма «Рауд», директором которой является экс-директор ЖБЗ №1 Ринат Хайбуллин, а совладельцами – некие Борис Насонов и Игорь Хомяков. Осенью 2014 года Сомов, Ларин, Остроухов и Волошенков обратились в арбитражный суд с требованием отменить договор мены акций между ЖБЗ №1 и Ринатом Хайбуллиным, директором ЗАО «Рауд», расположенного по одному адресу с Артемовским ЖБЗ. Квартет компаньонов оспаривал договор мены, заключенный в августе 2013 года. Хайбуллин, в свою очередь, пытался признать недействительным договор займа между займодавцем — фирмой «Рауд» и заемщиком — ЖБЗ №1.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА

Пока Сомов разрывался между Самарой и Стерлитамаком, его башкирские партнеры приобретали все большее влияние в городе. В 2008 году Волошенков начал политическую карьеру – он был избран в государственное собрание Республики Башкортостан. Сейчас депутатом он уже не является, но его по-прежнему называют одним из самых влиятельных людей Стерлитамака, приписывают ему владение строительным и коммунальным бизнесом, говорят о его близости, а потом ссоре с главой города Алексеем Изотовым. Не последними людьми в городе стали и другие партнеры Сомова по Стерлитамаку – Игорь Артеменко и Ринат Хайбуллин – действующие депутаты городского совета Стерлитамака. Правда если Хайбуллин – самостоятельная фигура, то Артеменко скорее представляет интересы вагоноремонтного завода и его руководства.

Тогда же, в конце «нулевых» начал политическую карьеру сам Сомов. Первым делом в 2008 году он вошел в региональный политсовет «Единой России» в 2008 году, затем, через два года, выдвинул свою кандидатуру на выборах в городскую думу от Красноглинского района. Вероятно, Сомова могло вдохновить знакомство с Александром Фетисовым, также выдвигавшимся на тех выборах, а ныне занимающим пост председателя городской думы Самары. С ним Сомов играл в ветеранском составе футбольной команды «Юнит».

Именно тогда, с началом предвыборной гонки, выяснилось, что, оказывается, еще с 2004 года Сомов работает помощником депутата Государственной думы Игоря Баринаова. В отличие от Сомова, предпочитающего оставаться в тени и выходящего на сцену только в случае крайней необходимости, например, перед выборами, Баринов – колоритная личность. До начала политической карьеры он возглавлял региональное подразделение антитеррористической группы «Альфа». В Свердловской области Баринов знаменитость, его то и дело прочат то в губернаторы, то в крупные федеральные чиновники. В 2003 году он провел «спецоперацию» по восхождению в Государственную думу от Артемовского избирательного округа (Свердловская область). Она была полна увлекательными историями – вроде той, в которой Баринов освобождал 16-летнюю девушку из рабства и которая затем, по данным его оппонентов, оказалась инсценировкой. После избрания в думу он занялся помощью обманутым дольщикам.

кам, людям, нуждающимся в собственном жилье, а также бизнесменам Артемовского округа – по слухам, без участия Баринаова не проходил там ни один передел собственности. Здесь самое время вспомнить железобетонный завод в Артемовске, над которым Сомов получил контроль.

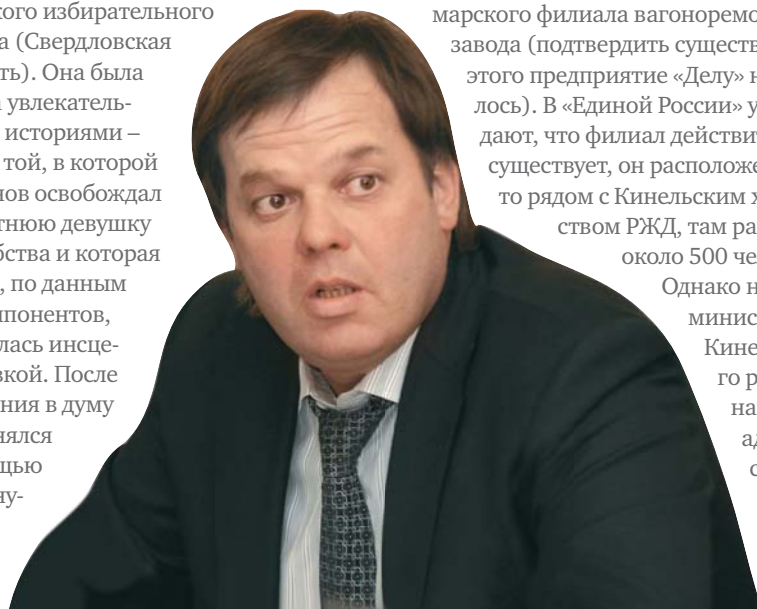
Еще один известный самарский партнер Баринаова – директор фирмы «Волгаспецстрой» Алексей Чигенев. Он – один из учредителей благотворительного фонда Игоря Баринаова. Чигенев называет Баринаова своим другом и не отрицает своего участия в фонде, однако утверждает, что Баринов не имеет никакого отношения к строительному бизнесу Чигенева.

ДЕНЬ ВЫБОРОВ

Предвыборная кампания Виталия Сомова оказалась куда более стандартной, чем у его покровителя Баринаова, в ходе ее ни одна 16-летняя девушка не пострадала.

Продвигать Сомова и его однопартийцев пригласили компанию «Никола-М», которая в 2007 году помогла тогда никому не известному Дмитрию Анищенко выиграть у действующего депутата Александра Колычева. Во время предвыборной кампании Сомов представлялся директором самарского филиала вагоноремонтного завода (подтвердить существование этого предприятия «Делу» не удалось). В «Единой России» утверждают, что филиал действительно существует, он расположен где-то рядом с Кинельским хозяйством РЖД, там работает около 500 человек.

Однако ни в администрации Кинельского района, ни в администрации Кинеля про филиал



БИЗНЕС ОКАЗАЛСЯ НА ПЕРИФЕРИИ ЖИЗНИ ГОССЛУЖАЩЕГО СОМОВА

вагоноремонтного завода, который может располагаться в поле их зрения, ничего не слышали. Впрочем, несмотря на скромную должность, Сомов указал в декларации, что бизнес принес ему в 2009 году 68 млн рублей. В целом же, по данным агентства «СПАРК-Интерфакс», обороты созданного при участии Сомова бизнеса составили в 2009 году около 3 млрд рублей, а прибыль – 757 млн (ВРЗ, ЖБЗ №1, «Стройконструкция», «Стройтехмаш», «Волгатехпром», Миасский щебеночный завод, «Росвагонсервис», «Луч»). Главные активы его бизнеса, ВРЗ и ЖБЗ №1, приносили 1,9 млрд и 716 млн рублей соответственно. Сомов, согласно принадлежащим ему долям в уставном капитале всех перечисленных компаний, мог контролировать около 581 млн рублей.

Но ставка не сыграла. К тому времени Анищенко исчез из поля зрения горожан, а кампания Сомова заставила избирателей думать, что перед ними второй Анищенко. Старались изо всех сил, чтобы подтвердить эти опасения, и конкуренты. Вдобавок трудно сказать, насколько удачно Сомов вписывался в созданный пиарщиками образ. «Делать из эффективного бизнесмена добро-

го дядю, раздающего конфеты, было спорным решением», — высказывается один из представителей «ЕР». Так или иначе выборы выиграл Олег Комаров, а Сомов в скором времени превратился в чиновника городской администрации. По информации «Дела», способствовать появлению Сомова в администрации Самары мог Алексей Чигенев.

В новой должности Сомов курировал развитие застроенных территорий, переселение граждан из ветхого и аварийного жилья, а также реконструкцию старой самарской набережной.

Вступив в должность, Сомов продал акции ВРЗ за 300 млн рублей (хотя в свое время приобрел их за 17,4 млн). После этой сделки налоговая инспекция попыталась привлечь Сомова к ответственности за то, что он неправильно рассчитал размер НДФЛ, который он должен уплатить по итогам этой сделки, но суд встал на сторону чиновника.

Что касается итогов работы, из 37 заключенных с инвесторами договоров на развитие территорий на начало 2012 года действовало всего 22. Также депутаты гордумы неоднократно пеняли департаменту строительства и архитектуры, что расселение жителей из ветхого жилья идет не так быстро, как хотелось.

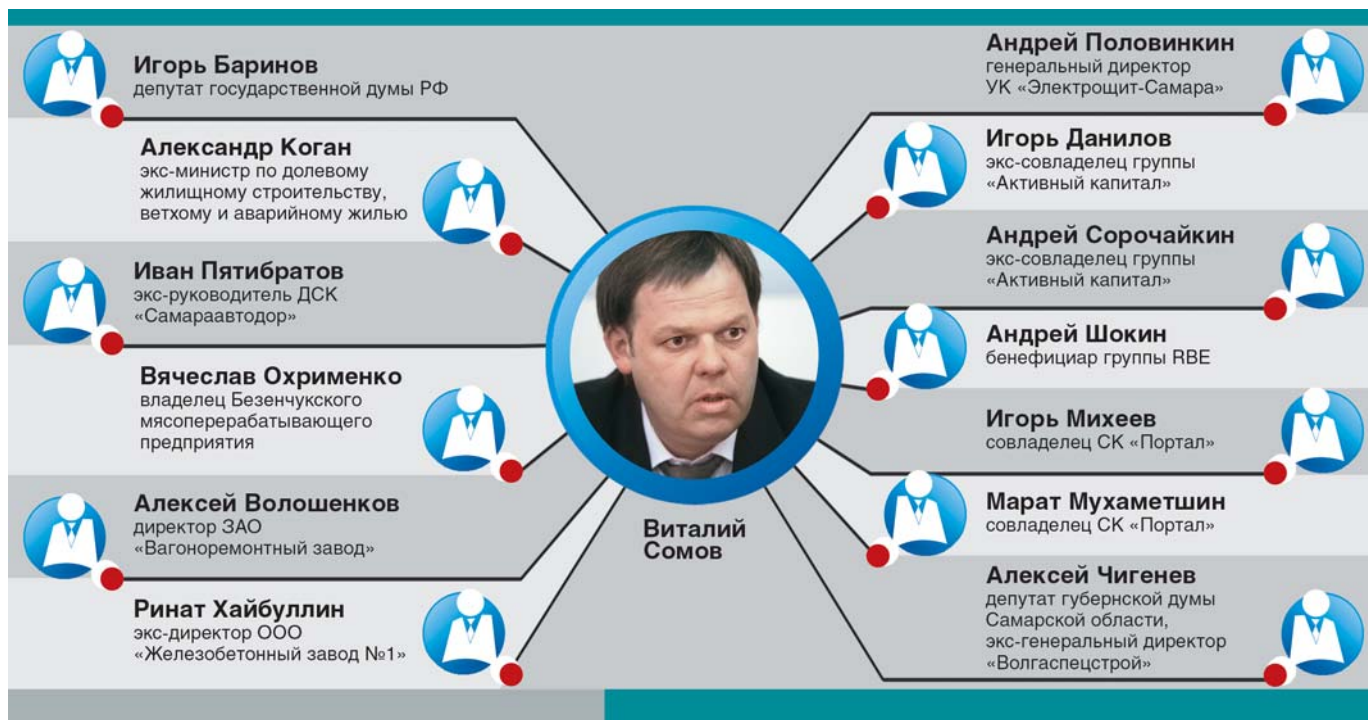
Зато небедный чиновник отметил участие в судебном разбирательстве по поводу коммунальных долгов. В 2011 году компании «Портал-Эксплуатация» пришлось взыскивать с Сомова, Ларина и Остроухова задолженность по оплате обслуживания помещений в коттеджном поселке «Шале». Почему один из богатейших самарских бизнесменов затруднился заплатить 160 тыс. рублей за обслуживание своих 542 кв. метров в «самарской Швейцарии» — загадка. По одной из версий, судебное разбирательство стало отголоском конфликта с «Порталом». В публичную плоскость он не вышел, но пристрастие Сомова и его партнеров к судебным разбирательствам все же нашло свое выражение и здесь.

ЧЕМОДАН — ВОКЗАЛ — МОСКВА

В конце 2012 года Сомова позвали на работу в Москву. Партийная легенда об этом назначении звучит так: в Московской области был нужен человек со свежим взглядом, не связанный с местной элитой, а Сомова порекомендовали люди, которые были в Самаре и наблюдали за освоением средств из федерального бюджета. Возможно, какая-то доля

Д НЕ ИМЕЙ СТО РУБЛЕЙ

Бывшие и нынешние деловые и политические партнеры Виталия Сомова



Источник — данные «Спарк-Интерфакс», открытые данные

истины в этой легенде есть, и Сомов, переехав в Подмоскowie, действительно разработал замечательную концепцию работы с дольщиками «замкадья». Но несколько влиятельных знакомых, которые могли помочь в пути наверх, у Виталия Сомова все же было. Игорь Баринов был членом координационного совета по реализации партийного проекта «Единой России» «Свой дом». Руководит проектом Александр Коган, который в момент приглашения Сомова в подмосковное правительство был руководителем комитета правительства Московской области по долевого жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью в статусе министра. Стоит ли удивляться, что человеком со свежим взглядом стал помощник Баринова.

Осенью 2013 года комитет, где трудился Сомов, присоединили к Министерству строительного комплекса Московской области, новым начальником Сомова стала министр Марина Оглоблина. В конце прошлого года Сомова повысили до ее первого заместителя. Он по-прежнему курирует вопросы, связанные с долевым строительством и ветхим жильем. Что при этом произошло с его бизнесом?

ЗАПЛОМБИРОВАННЫЙ ВАГОН

По словам самого Сомова, когда он вступил в должность, весь свой бизнес или распродал, или передал в доверительно управление, и крупнейшие активы — вагоноремонтный и железобетонный заводы — больше ему не принадлежат. По поводу вагоноремонтного завода информация противоречива. Данные о своих собственниках предприятие не раскрывает. Как уже было упомянуто, «Дело» нашло в Самарском областном суде сведения о продаже Сомовым в 2010 году акций ВРЗ. На сайте федеральной компании «Трансвагонмаш», владеющей сетью вагоноремонтных предприятий, в то же время появилась информация о приобретении акций стерлитамакского ВРЗ. Однако в этой компании так и не ответили на запрос «Дела», которое интересовалось, какой пакет акций ВРЗ принадлежит сейчас «Трансвагонмашу». Вполне вероятно, что партнеры Сомова могли сохранить доли в этом бизнесе. Нужно в продаже акций была только у Виталия Сомова — его абсолютно непубличные



партнеры Олег Ларин и Сергей Остроухов могли из бизнеса не выходить. В Стерлитамаке говорят, что на заводе сейчас не все гладко — проходят сокращения, а в прошлом году завод будоражили проверки после крушения вагонов, отремонтированных на ВРЗ. По итогам этих проверок к административной ответственности привлечен 61 рабочий, технические решения о продлении срока службы отозваны у 800 вагонов, проходивших ремонт на ВРЗ. Между тем, несмотря на сложную ситуацию, ВРЗ все еще ценный актив.

На российском рынке обслуживания подвижного состава действуют около 20 крупных заводов, включая три вагоноремонтных компании РЖД, в которые вошли 116 предприятий. Остальные мощности принадлежат частным владельцам. Заводы делят рынок во многом по территориальному принципу, сохраняя наследие советских железных дорог, к крупным узлам которых были приписаны вагоноремонтные мощности. Это не слишком инновационные производства, однако благодаря быстрому старению вагонного парка они загружены работой и постепенно обновляют оборудование. Подвижным составом владеет не только РЖД, крупные парки есть у корпораций и промышленных предприятий. По данным «Дела», в числе клиентов стерлитамакского завода — РЖД, «Газпромтранс», «Уфхимпром», «Каустик», «Сода», «Са-

лаватнефтеоргсинтез». На ВРЗ не только ремонтируют вагоны, но и, например, чистят и дегазируют цистерны. По данным РЖД, в 2013 году предприятия РЖД отремонтировали около 70% вагонов, остальное пришлось на долю частных компаний. По-настоящему конкурентна только небольшая доля этого рынка, и, по оценкам экспертов, ключевыми факторами являются цена и сроки ремонта. Грузовой железнодорожный парк России составляет примерно 850 тыс. вагонов. Стоимость ремонта вагона — 100-200 тыс. рублей, мощность ВРЗ — 7100 вагонов в год.

В 2009-2010 годах ВРЗ зарабатывал 1,8-1,9 млрд руб. в год и получал чистую прибыль 750 и 433 млн рублей. Потом его выручка растет до 2,5 млрд, а прибыль снижается, падая по итогам 2012 года до 132 млн рублей. Видимо, новый

собственник ВРЗ — «Трансвагонмаш», который приобрел акции завода в 2010 году — управляет им не так эффективно, как Сомов и его партнеры... Впрочем, на этот счет есть и другие объяснения. В Стерлитамаке считают, что все имущество ВРЗ вывели на новое предприятие под названием «Стерлитамакский механический завод». В Стерлитамаке зарегистрировано две компании с таким названием. Одна принадлежит некому Анатолию Андрееву и фирме «Элара» (та, в свою очередь, Светлане Абдуллиной). Вторая — той же «Эларе» и Сергею Андрееву. Источник «Дела» в Стерлитамаке отметил, что «в городе ходят слухи, что ВРЗ по-прежнему принадлежит своим основателям».

ПЕРЕВОДИТ СТРЕЛКИ

Также не прозрачна ситуация с владельцами Артемовского железобетонного завода №1. АЖБЗ №1, который принадлежал «Стройинвесту» и ЖБЗ №1, ликвидирован. О том, что Сомов все еще заинтересован в бизнесе, косвенно говорят судебные разбирательства между владельцами ЖБЗ №1. По данным агентства «СПАРК-Интерфакс», Сомов все еще является владельцем долей в компаниях «Стройконструкция» (16,45%), «СТА» (10%), ЖБЗ №1 (25%), «Стройтехмаш» (33,33%), «Волгатех-

НЕ СПРОСЛОСЬ

Партнерство Марата Мухаметшина с Сомовым кончилось судами

прибыль 750 и 433 млн рублей. Потом его выручка растет до 2,5 млрд, а прибыль снижается, падая по итогам 2012 года до 132 млн рублей. Видимо, новый



ПРОВОДНИК
Экс-министр
Коган - первый
начальник
Сомова
в Подмоскowie

пром» (33,33%) и ВРЗ (18,75). Опосредованно, через ЖБЗ №1, он владеет еще Миасским щебеночным заводом (100%) и уже упомянутой «Стройконструкцией» (2,47%). Если оперировать данными «СПАРКа» за 2012 год, обороты «подпольного» бизнеса Сомова в 2012 году могли составить примерно 3,7 млрд рублей (ЖБЗ №1, ВРЗ, Миасский щебеночный завод), а прибыль – около 174 млн. Сомов, пропорционально его долям в этих компаниях, может контролировать 795 млн рублей в обороте этого бизнеса. Но, разумеется, если он действительно владеет долями в этих компаниях.

Не вносят ясности и ответы на запросы «Дела», данные в министерстве, где работает Сомов. Пресс-служба Министерства строительного комплекса Московской области в ответ на запрос «Дела» лаконично сослалась на закон, согласно которому «государственным служащим запрещено осуществлять предпринимательскую деятельность». В ответ на вопрос, где можно изучить декларацию о доходах Сомова, «Дело» получило ответ с личной подписью министра Оглоблиной. Там говорилось, что чиновники, не входящие в группу госслужащих высшего ранга, не обязаны раскрывать сведения о своих доходах.

Зато владелицей небольшого бизнеса является мать госслужащего Антонина или ее полная тезка. Ей принад-

68
МЛН РУБЛЕЙ
ЗАРАБОТАЛ СОМОВ
В 2009 ГОДУ

лежит по трети уставного капитала в фирмах «Волжская Ривьера» и «Акватория», а партнерами по обеим компаниям являются Олег Ларин и Сергей Остроухов. Согласно сайту, компания «Волжская Ривьера» продает коттеджи в строящемся поселке на берегу Волги в Царевщине. Общая площадь застраиваемой коттеджами территории – около 30 га.

Еще одна странность – некий Виталий Геннадьевич Сомов весной этого года появился в составе учредителей фирмы «Зетта Инвест». Ему принадле-

жит 5% уставного капитала компании, такая же доля – у некоего Игоря Игоревича Барина – тезки сына депутата Барина. Оставшиеся 90% — в собственности у директора компании Елены Игнатенко. «Зетта Инвест» называют проектом компании «Зетта», которая базируется в Красноярском крае и принадлежит экс-депутату Госдумы Игорю Исакову и экс-члену совета директоров «Красноярскэнергострой» Максиму Голомаздину. «Зетта Инвест» создана специально для строительства торгово-развлекательного центра в Томске. Стоимость проекта, по данным «Зетты», — около 5 млрд рублей, площадь будущего ТРЦ – до 120 тыс. кв. м. Построить центр планируется к концу первого полугодия 2016 года, а окупить – еще за 6-7 лет.

Несмотря на возникновение девелоперского проекта, можно сказать, что стремительный старт Сомова в качестве госслужащего отправил бизнес на периферию его жизни. По крайней мере никаких новых проектов, кроме томского строительства, Сомов не затевает, также как и – отдельно от него – его партнеры. Между тем трио компаний – Сомова, Ларина и Остроухова – существовало много лет и держало на себе оборот целого ряда компаний в самых разных отраслях. Сейчас друзья детства оказались не то чтобы по разные стороны баррикад, но на разных фронтах. Все они по-прежнему непубличны и отказываются от комментариев о своем бизнесе, включая Виталия Сомова, которого чиновная занятость, казалось бы, должна обязывать к открытости. Возможно, считать альянс распавшимся рано. Подмосковье застраивается на глазах и такими площадями, по сравнению с которыми новые самарские микрорайоны выглядят примерно как точечная застройка в поселке городского типа. Сомов же работает в секторе, который так и предлагает вспомнить былое увлечение его и его партнеров бизнесом в сфере строительных материалов. С другой стороны, судя по всему, чиновное кресло – уже второе для бизнесмена Сомова – пришлось ему вполне по душе. Вполне возможно, что будущее его бизнеса уже не так важно, если вдали, за подмосковными стройками и очередями дольщиков, маячит следующая служебная «станция» — например, министерское кресло? **Д**

– Дарья Макушова



ГАЗ 4WD

**НАДЕЖНОСТЬ, ПРОХОДИМОСТЬ,
ВЫГОДА, КОМФОРТ**



Подключаемый
полный привод



Карданные валы
со ШРУС DANA



Блокируемый
дифференциал
заднего моста EATON

- от **492** тыс.руб.¹ – ЦЕНА
- 2** года или **80** тыс.км
– ГАРАНТИЯ
- 15** тыс.км
– МЕЖСЕРВИСНЫЙ ИНТЕРВАЛ
- ЛИЗИНГ** БЕЗ ПЕРЕПЛАТЫ²
- КАСКО** ВХОДИТ В
КОМПЛЕКТАЦИЮ³

Официальный дилер ГАЗ – ООО «Поволжье-Авто»



г. Самара, Южное шоссе, 14
(846) 22-66-555

www.1akp.com



1. От 492 тыс. руб. – ЦЕНА, для автомобиля ГАЗ 27527-244 4x4 с учетом скидки по акции «Trade-in ГАЗ с выгодой» в размере 80 тыс.руб. Скидка предоставляется при приобретении нового автомобиля взамен сдаваемого по схеме Trade-in коммерческого автомобиля 2004-2014 г.в., произведенного не на предприятиях «Группы ГАЗ» с разрешенной максимальной массой (в соответствии с п. 14 ПТС) от 2400 кг до 8000 кг, комплектного и находящегося в исправном техническом состоянии. Подержанный автомобиль должен находиться в собственности клиента не менее 12 месяцев. 2. ЛИЗИНГ без переплаты. Программа с ООО «Элемент Лизинг». На все полноприводные автомобили марки «ГАЗ», а также спецтехнику на их базе. Лизинг без переплаты возможен при определенных условиях – график платежей дигрессивный, первоначальный взнос 49% стоимости автомобиля, срок лизинга 12 месяцев. Подробности в офисах продаж ООО «Элемент Лизинг» и на сайте elementleasing.ru. Программа действует до 30.07.2014 г. 3. КАСКО входит в комплектацию. Программа действует с ОСАО «Ингосстрах» и предполагает компенсацию затрат на приобретение полиса КАСКО при покупке любого автомобиля марки ГАЗ с колесной формулой 4x4 за счет предоставления скидки на автомобиль. Стоимость полиса КАСКО рассчитывается по тарифу «Прагматик+» и зависит от индивидуальных условий клиента. Максимальный размер скидки на автомобиль 4%. Информация не является публичной офертой.

* ГАЗ ФАЙНЕНШЛ СЕРВИС ** ГАЗ АССИСТАНС *** ГАЗ ТРЕЙД-ИН



HUBLOT

Классические ультратонкие часы-скелетон Кинг голд Реклама



БРИЗО

Галерея Бриллиантов и Золота

Самара, ул. Самарская, 131,
(846) 270-46-81
gallerybrizo.ru


HUBLOT

Hublot Classico Ultra-Thin Skeleton.
Ультратонкий механизм-скелетон,
полностью произведенный Hublot.
Запас хода – 90 часов.

Корпус из нового уникального
сплава King Gold на основе розового золота.
Черный ремешок из резины
и крокодиловой кожи.

www.hublot.com • twitter.com/hublot • facebook.com/hublot