

Кто все еще
владеет банками
в Самаре

Сколько приносят
электрические
сети

Кому
без Руси
жить хорошо

Отцы и дети:
новый проект
«Дела»

Обозрение

ДЕЛО

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ № 1/ФЕВРАЛЬ/2015
| www.63media.ru | журнал о компаниях и людях



ОТКУДА ДЕНЬГИ
на капитализацию
самарских банков?

НЕВЫНОСИМАЯ ЛЕГКОСТЬ

НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
ДЕФИЦИТ ДЕНЕГ И АПАТИЯ. СМОГУТ ЛИ ВЛАДЕЛЬЦЫ
БАНКОВ ВЫТЯНУТЬ СВОИ АКТИВЫ – ИЛИ ОНИ
ПОТЯНУТ НА ДНО ИХ САМИХ?

Новый поворот в современном

Обновленный Audi A7 Sportback quattro®

Его линии завораживают и увлекают. Его дизайн, как произведение искусства, уникален и неповторим. Обновленный Audi A7 Sportback – волнующий и совершенный. Оснащенный новейшими светодиодными фарами Audi Matrix* и линейкой мощных двигателей в сочетании с технологией quattro®, он покажет себя на дороге. Любые условия – идеальные условия. Территория quattro®

Реклама

Специальные условия покупки для корпоративных клиентов

Ауди Центр Самара

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

*Матрикс

Финансовое решение напрямую от автопроизводителя; аванс – от 15%; срок лизинга – до 3 лет; оперативное принятие решения, минимальный набор документов; иллизинг с остаточной стоимостью позволяет значительно снизить ежемесячные платежи. Это реальная возможность приобрести автомобиль более высокого класса в рамках фиксированного корпоративного бюджета; включение в ежемесячные платежи (по желанию клиента) страхования, регистрации, транспортного налога, а также любого дополнительного оборудования; дополнительные услуги по обслуживанию парка автомобилей; отсутствие комиссий, навязывания дополнительных услуг, страховых компаний и других расходов, ведущих к скрытому удорожанию лизинга.

ИСКУССТВЕ



Audi
Vorsprung durch Technik





Porsche рекомендует **Mobil 1**

Для истинных бунтарей. Новый Porsche Cayman GT4.

Новый Cayman GT4 позволяет сделать еще один шаг вперед.

Шаг на новую территорию – территорию гоночного трека.

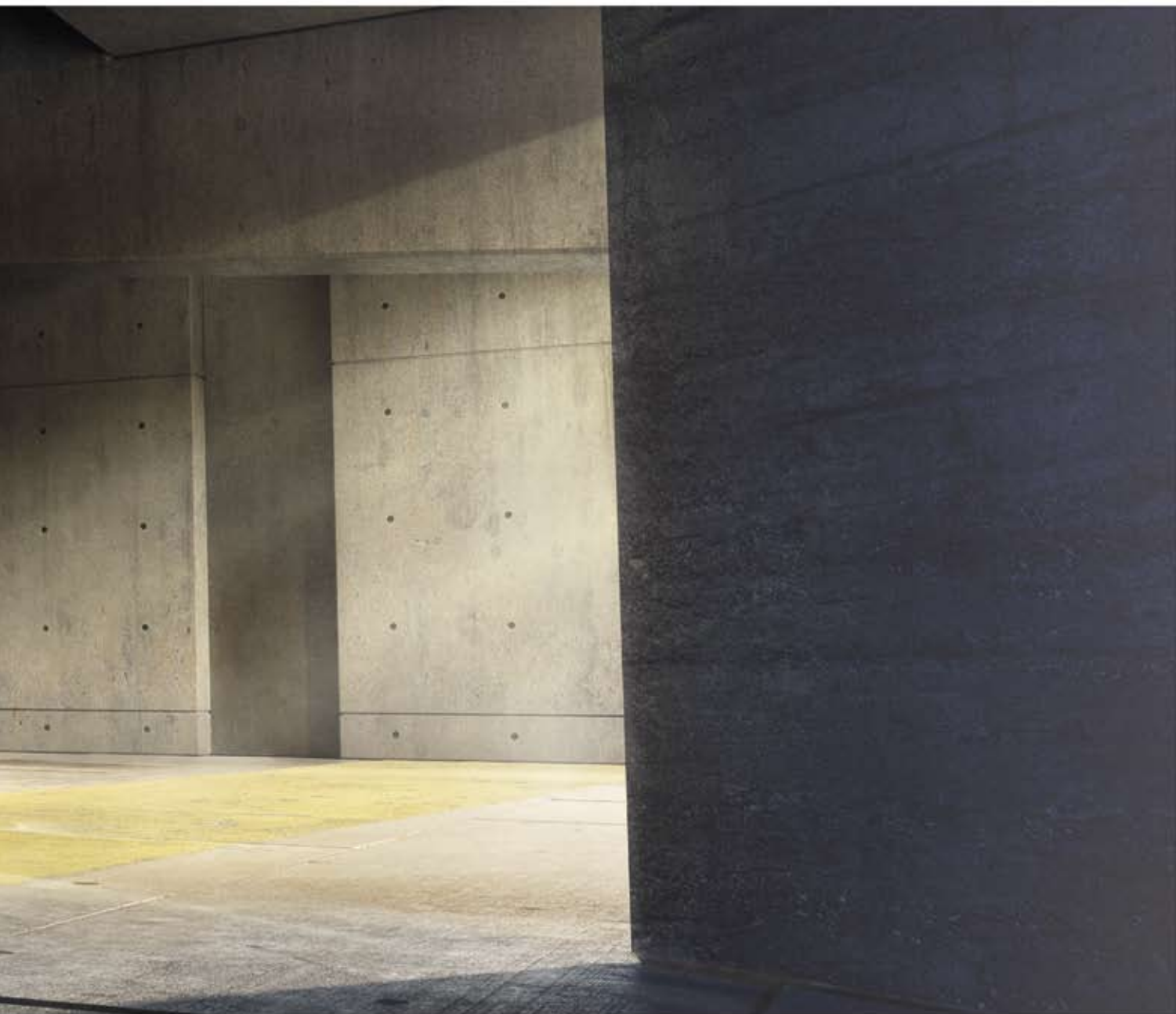
Это наш подарок всем энтузиастам автоспорта и любителям высоких скоростей.

Мировая премьера Cayman GT4 состоится в начале марта на Женевском автосалоне.

Заказать модель можно уже сейчас в Порше Центре Тольятти.

РРЦ на модель Cayman GT4 в базовой комплектации 4 576 000 руб. вкл. НДС.

• Мощность: 283 кВт (385 л.с.) при 7,400 • Разгон 0-100 км/ч: 4.4 с • Максимальная скорость: 295 км/ч



PORSCHE

ПРЕМЬЕР-Спорт

Официальный дилер Porsche

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

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

www.porsche-togliatti.ru



**НИКОГДА
НЕ ПОЗДНО**
Геннадий Кирюшин
дает младшим детям
то, на что у него
не хватало времени
со старшими
стр. 42



НЕВЫНОСИМАЯ ЛЕГКОСТЬ стр. 10

Главное

10 Невыносимая легкость

Где найдут деньги на докапитализацию региональные банкиры и сколько «весят» сейчас их акции? «Дело» представляет новый рейтинг владельцев банковских активов

23 На мели

Дорогие деньги, суррогатные схемы, вексельные кредиты, гонка процентов, обворованные вкладчики... Кто выживет после финансового отлива на банковском рынке?

Разведка

28 До лампочки

Частная тольяттинская компания заработала почти полторы сотни миллионов чистой прибыли на муниципальных электрических сетях. Кто и как борется за ее активы?



РОСТ НА ЭКСПОРТ стр. 34

Специальный проект

34 Рост на экспорт

Как самарские программисты зарабатывают на мировом рынке программного обеспечения

Кто есть кто. Отцы и дети

42 Контакт Кирюшинных

Старший сын главы СМАРТС долго шел в семейный бизнес. Долго ли продержится его канал связи?

ДЕЛО

Экономическое обозрение
№1 (821), ФЕВРАЛЬ (16.02.2015)

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
«САМАРА-МЕДИА»

ШЕФ-РЕДАКТОР
Андрей Гаврюшенко

РЕДАКТОР
Юлия Торгашева
E-mail: yuliya.torgasheva@gmail.com

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:
Полина Ермалюк
Дарья Макушова
Любовь Федорова
Сергей Столяров

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:
Михаил Новоселов
Игорь Горшков

ДИЗАЙНЕР
Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
Лилия Филиппова

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

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

УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
Елена Барнашева

Издается с 1992 года.

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

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

E-mail: delo@delo.smtlc.ru

Зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Самарской
области. Свидетельство
о регистрации СМИ ПИ
№ТУ 63-00527

Тираж 7000 экз. Тираж планшетной
версии на 05.02.2015: 8 755 экз.
Совокупный тираж 15 755.

Отпечатано в РПБ «ЭФФЕКТ»
(г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)
Сдано в печать 05.02.2015
Дата выхода в свет 16.02.2015

Цена свободная

Обозрение

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

Подписной индекс 31 019

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



ЗА ДЕЛО

«Ненормальная обстановка в банковской системе Самарской области обусловлена коррупционными действиями в местном ЦБ»
Депутат Государственной думы РФ Александр Хинштейн о новом витке кризиса в банковском бизнесе региона



Главный герой



ВОЗВРАЩЕНИЕ
Сергей Файнгерша ждет в Самаре много дел

НЕ ЖДАЛИ

Сергей Файнгерш, бывший заместитель руководителя Территориального управления по Самарской области Федерального агентства по управлению государственным имуществом, может вернуться в Самару. Об этом уже несколько недель активно говорят в политических кругах региона. Файнгерш в октябре 2014 года покинул Самарскую область, получив должность заместителя начальника управления реструктуризации государственных организаций и управления приватизируемыми активами центрального аппарата ФАУГИ в Москве. Однако, возможно, ненадолго. В связи со сменой власти в областном центре и назначением в Самаре сити-менеджера особую актуальность приобрела тема контроля со стороны региональных органов власти над муниципальной по-

литикой в сфере имущественных отношений. Уже очевидно, что впереди — масштабный процесс инвентаризации городского имущества, формирование новых схем выделения земельных участков в связи с масштабными работами по созданию инфраструктуры к чемпионату мира по футболу, принять который готовится Самара. Сергея Файнгерша многие считают человеком, близким к окружению первых лиц правительства региона, а также опытным чиновником, прошедшим хорошую школу в ведомстве Айвара Кинжабаева. В рамках взятого тренда на усиление контроля со стороны области над деятельностью городских властей «свой» человек в мэрии Самары будет, мягко говоря, не лишним. Станет ли им Файнгерш — покажет ближайшее время. **Д**

Клуб победителей

ГИРИ ДЛЯ СТЕПНОВОЙ

В январе министр имущественных отношений Самарской области Юлия Степнова получила двух новых заместителей — Игоря Андреева и Антона Бекина. Вполне рядовое событие — если бы не тот факт, что месяцем раньше, в декабре, Степнова сделала достоянием общественности внутренний конфликт, в результате которого министерство имущественных отношений покинули замминистра Марат Санников и руководитель управления приватизации министерства Игорь Инкин. Степнова обвинила их в построении схемы, при которой «в министерстве решение вопросов блокировалось, а некоторые посредники обеспечивали возможность их точечного рассмотрения».

В департамент по борьбе с коррупцией областного правительства в прошлом году сыпался целый ворох жалоб на Степнову, а она в свою очередь заявила, что коррупционной по сути схемой «пронизана вся область, разные сферы: чиновники, правоохранительные органы. И с этим связан бизнес некоторых известных людей в области». В результа-

те Степновой, видимо, удалось уравновесить свои позиции с требованиями Белого дома. В министерстве появились сразу два заместителя министра. Один из новых назначенцев, похоже, человек самой Степновой. Игорь



НА ВЕСАХ
Новые заместители Юлии Степновой стоят друг друга

Андреев — ранее директор подчиненного минимущества ГБУ «Центр размещения

рекламы» (оно как раз занималось аукционами по наружной рекламе) — из Тольятти, где Степнова до назначения министром имущества работала на АвтоВАЗе. А вот Антон Бекин раньше никаких дел с имуществом и рекламой не имел. Он аппаратный юрист, всю карьеру провел в правовом управлении правительства области, а последние два года — в должности руководителя управления кадровой политики и государственных наград. Как считают эксперты, господин Бекин, возможно, будет не просто замом, а самым внимательным наблюдателем в минимуществе Степновой. **Д**

Под стеклом

© ЗА ЦЕНОЙ НЕ ПОСТОИМ

Сколько стоит реализация указов Президента РФ в Самарской области в 2014–2016 годах

187 млрд рублей — общая стоимость реализации указов

101,6 млрд рублей — предусмотрено в консолидированном бюджете области

85,4 млрд рублей — дефицит средств

*По данным минэкономразвития Самарской области



Точка роста



**ОСВОЕНИЕ
ИННОВАЦИЙ**
Олег Сурнин
возглавит первый
в Самаре
совместный проект
с Роснано

СИНТЕЗ НАНОЧАСТИЦ

В январе наблюдательный совет Фонда инфраструктурных и образовательных программ Роснано принял решение об участии фонда в уставном капитале компании для реализации проекта по созданию нанотехнологического центра в Самарской области. Партнерами проекта выступают Инновационный фонд Самарской области, который незадолго до объявления об этом проекте получил нового директора – Павла Толмачева, и самарская ИТ-

компания «Открытый код». О реализации этого проекта заявил в 2014 году Анатолий Чубайс, когда летом посетил Самарскую область. Тогда он оценил его стоимость в 3 млрд рублей, но в итоге цифра оказалась скорректирована – по данным Роснано, капитал предприятия составит не более 1,2 млрд рублей, включая вклад ФИОП в размере 490 млн рублей. Руководить бюджетом в 1,2 млрд будет директор «Открытого кода» Олег Сурнин, он уже назначен директором ООО «Нанотехнологический центр Самарской области» с уставным капиталом 125 млн

рублей, который в декабре 2014 года зарегистрировал (и выступает в качестве его единственного учредителя) Инновационный фонд Самарской области. В 2014 году заявлялось еще об одном инвесторе, жигулевском заводе «АКОМ», но пока ясности с ним нет. Инвесторы, видимо, будут докапитализировать зарегистрированное, однако конкретные сроки и суммы реализации проекта пока не известны.

Научные разработки, которые будет поддерживать наноцентр, должны быть связаны с приоритетными для региона отраслями – нефтехимией, строительством, энергетикой. Олег Сурнин известен как поставщик программных решений для государственных и бюджетных учреждений в Самарской области. У «Открытого кода» также есть совместные разработки со СГАУ, который с 2014 года получает приоритетную среди вузов Самарской области поддержку из облбюджета. Финансирование научных разработок этого вуза ведется в том числе через региональный Инновационный фонд, который, например, в четвертом квартале 2014 года выделил 34 млн рублей на пять его проектов. Какие наночастицы привлекут наибольшее внимание Олега Сурнина и его партнеров по научной деятельности? **D**

Под стеклом

D РАЗЛОЖИЛИ

Сколько зарабатывали жители Самары и области в 2014 году*



48 153

РУБЛЯ
среднемесячная
зарботная плата
в сфере добычи
топливно-энергетических
полезных ископаемых

39 870

РУБЛЕЙ
среднемесячная
зарботная плата
в сфере финансовой
деятельности

38 591

РУБЛЬ
среднемесячный доход
чиновника мэрии Самары

25 319

РУБЛЕЙ
средняя номинальная
зарботная плата
в Самарской области

16 963

РУБЛЯ
среднемесячный доход
служащих муниципальных
учреждений Самары

НА 10%

**СОКРАТИЛИСЬ
ДОХОДЫ**
населения Самарской области
в январе-ноябре 2014 года
по сравнению
с соответствующим
периодом 2013 года

НА 0,7%

СНИЗИЛСЯ ИНДЕКС
промышленного производства
в Самарской области

Контрольное взвешивание

D РАЗОНРАВИЛАСЬ

Самара вылетела из десятки самых интересных для туризма российских городов по версии популярнейшего туристического ресурса Tripadvisor

2014 год	2013 год
Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
Москва	Москва
Казань	Екатеринбург
Калининград	Казань
Екатеринбург	Сочи
Ярославль	Нижний Новгород
Новосибирск	Новосибирск
Иркутск	Иркутск
Краснодар	Самара
Суздаль	Калининград

*Рейтинг составлен по оценкам пользователей туристического портала Tripadvisor



*Данные мэрии Самары и Самарстата. Номинальная заработная плата рассчитана за январь-ноябрь 2014 года

Годовой отчет**ГЛУБОКОЕ
БУРЕНИЕ**

Год назад «Дело» подводило итоги новейшего апокалипсиса на банковском рынке Самарской области: в конце 2013 года с финансовой карты оказались стерты два региональных банка, и каждый – со скандалом. Откровенные хищения, фиктивные кредиты, бомжи в роли глав компаний, наконец, самоубийство главы Волжского социального банка Валерия Кучканова – казалось, что хуже этого с самарскими банками ничего еще не происходило. Символ финансовой крепости местных ФПГ – банк «Солидарность» – был полностью отдан московским акционерам с репутационными потерями для его бывших владельцев и менеджеров.



Но оттолкнувшись от дна, мы лишь погрузились еще больше. В 2014 году пали «Приоритет» и «Волга-Кредит», показав откровенную слабость схемы, при которой владельцами местного банка становится группа местных же предпринимателей. Недостаток капитала приводит их либо к конфликту, либо к необходимости продажи банка – но ждать в качестве щедрых покупателей государство или крупную финансовую группу больше не приходится, и на сцену выступают откровенные аферисты. Итог – под сомнение сегодня поставлена не только перспектива всех местных банков, но и работа регионального управления ЦБ, хранящего гробовое молчание о происходящем. Что дальше? Зависит только от вашей фантазии. **D**

Вернисаж «Дела»

«КНЯЖНА ТАРАКАНОВА» КОНСТАНТИНА ФЛАВИЦКОГО & БЫВШИЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «ВОЛГА-КРЕДИТ» ТАТЬЯНА ЕРИЛКИНА, ПРОХОДЯЩАЯ СВИДЕТЕЛЕМ ПО ДЕЛУ О МАСШТАБНОМ ХИЩЕНИИ СРЕДСТВ ВКЛАДЧИКОВ ИЗ ПОДКОНТРОЛЬНОГО ЕЙ БАНКА



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

«Хочу продать свою долю в «Первобанке» с тех пор, как его покинул, но покупателей на такие небольшие доли нет»



Банки

НЕВЫНОСИМАЯ ЛЕГКОСТЬ

ГДЕ НАЙДУТ ДЕНЬГИ НА ДОКАПИТАЛИЗАЦИЮ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИРЫ И СКОЛЬКО «ВЕСЯТ» СЕЙЧАС ИХ АКЦИИ? «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ ВЛАДЕЛЬЦЕВ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ

Руководство «Первобанка» вело переговоры о его продаже, но сделка не состоялась. На совете директоров этот вопрос не рассматривался», — признается «Делу» член совета директоров «Первобанка» миноритарий Сергей Савельев. Сенсации не вышло. То ли из-за неопределенности на рынке и ожидаемой низкой доходности интерес возможного покупателя угас, то ли средства понадобились ему для поддержки основного бизнеса. Если, конечно, серьезный покупатель вообще был. Кому нужны сегодня региональные банки? Их акционеры все настойчивее пытаются найти ответ на вопрос «быть или не быть». Впрочем, даже решив избавиться от тяжелого груза обяза-

тельств и проблем, которые сегодня влечет за собой владение банком, его владельцы вряд ли сходу найдут покупателя. Тем более не обремененного криминальными интересами, как это произошло недавно в случае с самарским КБ «Волга-Кредит». «Многие бизнесмены не видят перспективы в банковской отрасли», — обреченно соглашается председатель наблюдательного совета «ФИА-Банка» Александр Носоров. Заработать сейчас, будучи акционером регионального банка, невозможно, но и продать пакет хотя бы с мини-

мальной выгодой — тоже. Более того, в банк придется вкладываться, — ухудшение финансовых позиций банков, неминуемое на сегодняшнем рынке, потребует их докапитализации. Найдут ли деньги региональные банкиры?

МЕЖДУ ДВУХ ОГНЕЙ

«Развивать один банк и владеть долей в другом региональном банке я считаю неправильным. Хочу продать свою долю в «Первобанке» с тех пор,

МНОГИЕ БИЗНЕСМЕНЫ НЕ ВИДЯТ ПЕРСПЕКТИВЫ В БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ

УХУДШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОЗИЦИЙ БАНКОВ, НЕМИНУЕМОЕ НА СЕГОДНЯШНЕМ РЫНКЕ, ПОТРЕБУЕТ ИХ ДОКАПИТАЛИЗАЦИИ. НАЙДУТ ЛИ ДЕНЬГИ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИРЫ?





как его покинул. Но покупателей на такие небольшие доли на рынке нет, и мои вложения вряд ли окупятся в сегодняшней ситуации», – признается Олег Багаев, который сейчас возглавляет «Кошелев-Банк» и владеет долей (4,7%) в «Первобанке». Даже акции крупных банков, по словам Багаева, сейчас оцениваются с дисконтом. «У «ВТБ» коэффициент к капиталу меньше чем один к одному, у Сбербанка — чуть выше единицы. У остальных дисконт порядка 0,5–0,7%», – говорит он.

Каких-то пару лет назад инвестиции в банковский сектор считались низкодходными, но надежными. Инвесторы вкладывали свободные средства в акции банков, радовались росту их капиталов, а заодно снимали сливки в виде доступных кредитов на развитие основного бизнеса. Сейчас все иначе.

Акционеров, раньше без проблем кредитовавшихся в собственных банках, ждет разочарование. С 2015 года по новым требованиям ЦБ банки смогут выдавать аффилированным структурам кредиты объемом не больше 20% от собственного капитала банка, а не 50%, как раньше. «Кошелев-Банк», «ФИА-Банк», «НИБ», «АВБ» – у этих и многих других местных банков акционеры отличаются разносторонностью и имеют другой бизнес, кроме банковского. Кредитуются ли они хоть иногда в своих банках – вопрос, видимо, риторический.

Регулярная ликвидация двух-трех местных банков за год внушает тревогу за состояние регионального банковского сектора. Такими темпами через пять лет в Самарской области местных банкиров будет просто не отыскать. В 2014 году, кроме «Приоритета» и «Волга-Кредита», с финансовой арене сошли владельцы компании «Управление по повышению нефтеотдачи пластов и капитальному ремонту скважин» («УПНП») Николай и Максим Майоровы. ЦБ из-за проведения сомнительных операций с наличностью отозвал лицензию у московско-самарского «Первого депозитного

банка», который, по данным «Дела», Майоровы контролировали через советника по инвестициям «УПНП» Константина Чернова (официально они это отрицали). Вдобавок пример ушедших показывает, что и решение бороться за банк, и его продажа могут иметь печальные последствия. «Приоритету» потребовалась экстренная докапитализация, мажоритарий Виктор Развеев нашел средства для нее, однако председатель правления Денис Машков не выполнил свою часть сделки (он должен был передать контроль над банком Развееву) и вынес конфликт на пуб-

ДВЕРИ ЗАКРЫВАЮТСЯ

Олегу Борисову будет сложнее кредитовать свой бизнес в своем же банке

блику. Итогом стала потеря лицензии в сентябре прошлого года. Владельцы «Волга-Кредита», пострадавшего от паники конца 2013 года,

года, в поисках инвестора продали кредитное учреждение людям, которые на самом деле оказались совсем не теми, кем представлялись. Кто виноват – теперь будут разбираться правоохранительные органы.

Как ни странно, многие самарские банкиры заявляют о планирующемся увеличении капитала и появлении новых инвесторов. На кого они рассчитывают?

СВОИ ЛЮДИ

«Мы – семейный банк, сторонних инвесторов у нас немного, но с ними у нас полное согласие», – говорит председатель совета директоров

КАК МЫ СЧИТАЛИ

Владельцы банковских капиталов Самарской области ранжированы по размеру подконтрольных им долей в собственных капиталах банков. Размер долей определялся путем умножения доли акционера/учредителя/бенефициара в уставном капитале банка на собственный капитал кредитного учреждения по состоянию на 1 января 2015 года. Информация о размерах долей акционеров/учредителей/бенефициаров почерпнута из последних заявлений или отчетов банков, раскрытых до января 2015 года включительно. В случае если физическое лицо не напрямую владеет банком, учитывалась доля в уставном капитале банка, подконтрольная ему через юридические лица. С 1 января 2015 года изменился порядок

раскрытия данных о банковских капиталах. Раньше банки раскрывали данные о размере собственных капиталов по 134-й форме, но с января 2015 года они должны делать это по 123-й форме, что соответствует внедряемым сейчас нормативам «Базеля III».

В этом году мы брали в расчет данные о собственных капиталах банков за 2014 и 2015 годы, раскрытые по 134-й форме. Со следующего года мы будем ориентироваться на отчетность банков, раскрытую по новым нормативам.

Рейтинг учитывает только банки, зарегистрированные в Самарской области. Показатели рейтинга округлены.





1-21 РЕЙТИНГ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КАПИТАЛОВ БАНКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Место 2015	Место 2014	Акционер/бенефициар	Банк	Собственный капитал банка, млн руб.		Доля в капитале, млн руб.	Изменение доли в капитале за 2014 год (%)
1	2	Махлай Сергей	ТХБ	2 826	3302,56		↑ +7,49
			РТС-Банк	644			↑ +15,11
				476,56			
2	1	Михельсон Леонид	Первобанк	6 446	3 223,00		↓ -2,14
3	3	Носоров Александр	ФИА-Банк	2 526	1 760,62		↓ -0,41
4	4	Казымова Елена	АВБ	3 756	1 201,92		↑ +1,62
5	5	Прокопенко Вера	АВБ	3 756	1 201,92		↑ +1,62
6	6	Таран Николай	АВБ	3 756	1 201,92		↑ +1,62
7	7	Симановский Леонид	Первобанк	6 446	902,44		↓ -1,14
8	9	Оганесян Григорий	АктивКапитал Банк	3 524	845,76		↑ +8,09
9	8	Симановская Софья	Первобанк	6 446	831,53		↓ -2,52
10	17	Леушкин Алексей	АктивКапитал Банк	3 524	680,13		+42,81
11	10	Грачев Геннадий	Газбанк	4 594	666,13		↑ +4,17
12	11	Аветисян Владимир	Газбанк	4 594	661,54		↑ +3,81
13	12	Гриднев Александр	Газбанк	4 594	661,54		↑ +3,81
14	13	Дьяченко Олег	Газбанк	4 594	661,54		↑ +3,81
15	15	Кислов Андрей	Газбанк	4 594	661,54		↑ +3,81
16	16	Звягин Геннадий	Газбанк	4 594	620,19		↑ +4,04
17		Волкова Татьяна	Газбанк	4 594	441,02		
18	18	Волошин Анатолий	Эл Банк	676	407,60		↓ -3,83
19	19	Симонов Владимир	Земский банк	531	398,25		↑ +3,04
20	20	Левинзон Иосиф	Первобанк	6 446	341,64		↓ -2,39
21	23	Хенкин Виктор	АктивКапитал Банк	3 524	339,36		↑ +14,14

*На 01.01.2015 по 134-й форме

22-65 РЕЙТИНГ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КАПИТАЛОВ

Место 2015	Место 2014	Акционер/бенефициар	Банк	Собственный капитал банка, млн руб.	Доля в капитале, млн руб.	Изменение доли в капитале за 2014 год (%)
22	27	Железникова Валерия	АктивКапитал Банк	3 524	335,84	↑ +47,53
23	24	Дедова Татьяна	Кошелев-Банк	1 097	322,52	↑ +11,31
24	22	Багаев Олег	Первобанк	6 446	302,96	↓ -2,05
25	40	Селезнева Диляра	АктивКапитал Банк	3 524	256,19	↑ +80,78
26		Дудин Михаил	АктивКапитал Банк	3 524	247,74	
27		Бобровский Евгений	Газбанк	4 594	220,51	
28	30	Ивахно Сергей	АктивКапитал Банк	3 524	208,62	↑ +14,09
29	31	Кошелев Владимир	Кошелев-Банк	1 097	202,95	↑ +11,31
30	32	Карпак Марина	Кошелев-Банк	1 097	201,85	↑ +11,32
31		Романова Евгения	АктивКапитал Банк	3 524	197,70	
32	33	Макаров Владимир	Кошелев-Банк	1 097	190,90	↑ +11,31
33		Оганесян Галина	АктивКапитал Банк	3 524	180,43	
34	38	Белоусов Андрей	Кошелев-Банк	1 097	178,81	↑ +11,31
35	28	Волошина Галина	Эл Банк	676	175,42	↓ -8,06
36	34	Борисов Георгий	НИБ	353	169,44	↓ -0,50
37	39	Махлай Андрей	РТС-Банк	644	167,44	↑ +15,21
38	36	Цейтлин Александр	Первобанк	6 446	161,15	↓ -1,85
39	37	Цейтлин Олег	Первобанк	6 446	161,15	↓ -1,85
40	43	Комаревцев Максим	АктивКапитал Банк	3 524	143,78	↑ +14,11
41	41	Борисова Людмила	НИБ	353	134,14	↓ -0,95
42	42	Кучай Владимир	Земский банк	531	132,75	↑ +3,04
43	29	Елистратов Юрий	ФИА-Банк	2 526	131,40	↓ -30,87

*На 01.01.2015 по 134-й форме

БАНКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Место 2015	Место 2014	Акционер/бенефициар	Банк	Собственный капитал банка, млн руб.		Изменение доли в капитале за 2014 год (%)
				Доля в капитале, млн руб.		
44	44	Смирнов Владимир	Первобанк	6 446	96,69	↓ -1,85
45	47	Николаев Валерий	Первобанк	6 446	83,80	↓ -3,32
46	51	Мурашов Александр	ФИА-Банк	2 526	75,78	↓ -0,29
47	66	Шакуров Ильяс	Ипозембанк	289	74,60	↑ +111,16
48	52	Трахтенберг Юрий	Первобанк	6 446	70,91	↓ -2,72
49		Кузнецова Татьяна	Первобанк	6 446	64,46	↓ -1,84
50		Яновский Кирилл	Первобанк	6 446	64,46	↓ -1,84
51	56	Хусаинова Дания	АктивКапитал Банк	3 524	59,91	↑ +13,79
52	61	Щербицкая Светлана	Ипозембанк	289	48,84	↑ +23,87
53	58	Иванов Владимир	НИБ	353	45,89	↓ -0,17
54	65	Боярова Татьяна	Ипозембанк	289	44,51	↑ +23,63
55	63	Варванин Виктор	Эл Банк	676	35,40	↓ -8,04
56	64	Фирсова Людмила	Эл Банк	676	35,40	↓ -8,04
57		Хусаинов Ахмет	АктивКапитал Банк	3 524	27,49	
58		Белюсова Елена	Эл Банк	676	44,51	
59	67	Филиппов Сергей	Ипозембанк	289	21,39	↑ +24,34
60	70	Шакуров Ильдар	Ипозембанк	289	20,23	↑ +65,28
61	72	Киямова Рафия	Ипозембанк	289	17,63	↑ +56,01
62	71	Шакурова Дина	Ипозембанк	289	14,16	↑ +25,32
63	75	Шакурова Альфия	Ипозембанк	289	11,27	↑ +24,40
64	76	Киямов Наиль	Ипозембанк	289	10,40	↑ +34,42
65	77	Шакуров Гумер	Ипозембанк	289	9,25	↑ +23,31

*На 01.01.2015 по 134-й форме

66-71 РЕЙТИНГ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КАПИТАЛОВ БАНКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ



Место 2015	Место 2014	Акционер/бенефициар	Банк	Собственный капитал банка, млн руб.	Доля в капитале, млн руб.	Изменение доли в капитале за 2014 год (%)
66	74	Савельев Сергей	Первобанк	6 446	9,02	↓ -1,80
67	79	Хузин Талгат	Ипозембанк	289	8,38	↑ +23,07
68	80	Гайсин Нурислям	Ипозембанк	289	4,62	↑ +21,28
69	82	Аляветдинов Рашид	Ипозембанк	289	2,30	↑ +145,96
70		Таллер Владимир	Ипозембанк	289	0,87	
71	83	Замальдинов Гамаль	Ипозембанк	289	0,58	↑ +52,11

*На 01.01.2015 по 134-й форме

«Ипозембанка» Ильяс Шакуров. Эта фраза, пожалуй, точнее всего характеризует самарских владельцев банков, которые пережили 2014 год. Непрофильные инвесторы среди

акционеров региональных банков остались, но почти все они тесно связаны с руководством и мажоритариями банка. Общим бизнесом связаны владельцы «Банка АВБ». «РТС» Сергея и Андрея

Махлаев, – чисто семейный банк. У владельцев «Кошелев-Банка» совместный бизнес – строительная корпорация «Авиакор». «Ипозембанк» контролируют члены сплоченной татарской общины. И так далее.

Тенденцию сохранения круга подтверждают и новые-старые акционеры, появившиеся у самарских банков в последнее время. В В «АктивКапитал Банке» в июне 2014 года 2,5% акций председателя правления Григория Оганесяна перешли его супруге Галине. За лето она нарастила свою долю до 5%. В то

же время банк покинул председатель правления Андрей Назаров, хотя сначала он и увеличил свой пакет акций с 2 до 7%. Следом за ним ушел из «АКБ» советник председателя правления Александр Наметкин, которому принадлежало 8,7%. По словам Оганесяна, причиной этого стал в том числе и тот факт, что они переключились с банковского бизнеса на другие проекты.

В начале этого года 25 млн рублей внесла в уставной капитал «Эл Банка» Елена Белоусова. Таким образом, под ее контролем оказалось около 3,3% от капитала кредитного учреждения. Доли других участников оказались слегка размыты. Белоусова также с этого года единственный владелец фирмы «Альчанец» – якутской золотодобывающей компании. Учитывая увлечение Волошина проектами по добыче полезных ископаемых, это вряд ли можно считать простым совпадением.

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ

Именно на таких акционеров – партнеров, клиентов, едва ли не родственников – местные банкиры и рассчитывают при поиске средств на докапитализацию. На кого им еще положиться – всем остальным предпринимателям сейчас средства нужны на поддержку основного бизнеса, вкладываться в банк ради со-

ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

ГАЗОБАЛОННАЯ АВТОТЕХНИКА
Продажа и сервис

Поволжский региональный автоцентр «КАМАЗ»
Официальный дилер ОАО «КАМАЗ»
г. Самара, Ракиовское шоссе, 2/140
т. (846) 99-77-188
www.kamaz-volga.ru

мнительной отдачи в долгосрочной перспективе не будет никто.

Большинство акционеров не признается, что средств банкам не хватает, – мол, просто делаем одолжение заинтересованным инвесторам. А кому еще их делать? О государственных средствах, которые будет распределять Агентство страхования вкладов, грезил многие, но получают их только крупные федеральные банки – никто из самарских в список не вошел. Правда, у ЦБ есть еще некий список «системообразующих банков», и из самарских кредитных учреждений туда в конце января внесли «ФИА-Банк». Правда, пока кроме «радости» часто видеть уполномоченного представителя из ЦБ это банку Носорева видимых выгод не принесло.

Мажоритарии «Первобанка» пока не обсуждали вариант докапитализации за счет средств собственников, ждут, какие решения будут приняты на федеральном и региональном уровнях по стабилизации работы банковской системы. Хотя, по словам Савельева, проблема достаточности капитала стоит весьма остро. Большинство же надеется докапитализироваться за счет доэмиссии акций или внесения средств в уставной капитал.

БОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ

Председатель правления «Эл Банка» Анатолий Волошин собирается довести собственный капитал своего финансового учреждения до миллиарда рублей. Банк снова проведет эмиссию, в нем могут появиться новые участники, но их имен Волошин пока не раскрывает, сообщая лишь, что ведет переговоры.

Заявку на увеличение уставного капитала подал в ЦБ и «Ипозембанк». По словам Шакурова, уставной капитал его банка на конец 2014 года составлял около 150 млн рублей, а после увеличения достигнет 181 млн. Увеличивать капитал будут действующие акционеры.

Также в этом году запланировал эмиссию «Кошелев-Банк», но сумму увеличения акционеры еще не согласовали. По словам Багаева, она составит от 500 млн рублей до миллиарда, размеры долей ак-



ИЗ ДВУХ ЗОЛ
Владимир Симонов может оказаться перед выбором – банк или бизнес

ционеров, скорее всего, сохранятся.

Собирается провести эмиссию на 500 млн рублей и нарастить собственный капитал до 5 млрд Григорий Оганесян. «Участниками станут как действующие акционеры, так и новые инвесторы, проявившие интерес к нашему банку», – обещает председатель правления «АКБ» Григорий Оганесян. Нет сомнения, что новые акционеры должны давно знать банк и его руководство, а иначе они бы не сочли банковскую сферу столь привлекательной.

Запланировал увеличение уставного капитала с привлечением новых инвесторов и «ФИА-Банк».

Многие из этих планов и заявлений могут так и остаться красивыми словами. У большинства акционеров региональных банков есть и другие проекты. Совладельцы «АВБ» и «НИБ» владеют также коммерческой недвижимостью, у Александра Носорева есть проекты по добыче

полезных ископаемых, у Владимира Симонова – разветвленный бизнес в Сызрани и так далее. В критической ситуации предприниматели будут спасать самое дорогое, и будут ли это банковские активы, ценность которых в среднесрочной перспективе сомнительна – вопрос.

К тому же многие альянсы могут не пережить испытаний. Если вспомнить историю краха банка «Приоритет» – кто бы мог до лета прошлого года подумать, что давние партнеры Развеев и Машков станут делить банк?

ВЫХОД ИЗ ПЛОСКОСТИ

В поисках средств на жизнь банкиры порой готовы хвататься за любую соломинку и строить совсем уж экзотические планы побега от кризиса. Например, Анатолий Волошин увлечен очередной идеей межбанковского

206

МЛН РУБЛЕЙ –
МАКСИМАЛЬНЫЕ
ВЛОЖЕНИЯ В КАПИТАЛ
СРЕДИ САМАРСКИХ
БАНКОВ В 2014 ГОДУ

объединения (вспомним Банковский союз Самарской области, который на деле не приобрел никакого влияния). Сейчас он предлагает владельцам малых и средних банков создать холдинг и обменивать акции своих банков на акции новой структуры по курсу десять к одному. Капитал объединения, по плану Волошина, должен составить около 60 млрд рублей. «Можно будет создать общий гарантийный фонд, делать межбанки, запустить вексельный оборот», — мечтает Волошин. Для сравнения, капитал Сбербанка — 2,1 трлн рублей. Директор самарского регионального филиала «Россельхозбан-

ка» Александр Васюхин оценивает, правда, эту идею как вполне жизнеспособную. Но как отнесется к экзотическому предложению другие банкиры — пока не известно, переговоры и встречи только начинаются. Возможно, для кого-то это будет единственный способ избежать отзыва лицензии и санации — сами по себе капиталы региональных банков растут куда медленней, чем год назад.

В прошлом году в Самарской области увеличить капитал смогли 12 из 14 банков, в этом три банка из 12 показали отрицательную динамику. Собственный капитал «Первобанка» уменьшился на 1,8%, «ФИА-Банка» — на 0,3%, «Эл Банка» — на 2,3%. «НИБ» по итогам 2014 года вышел в ноль. В прошлом году рост капиталов четырех банков превысил 30%, в этом году эту отметку преодолели всего двое. Лидером роста стал «Ипозембанк», его собственный капитал вырос на 45,2% и достиг 289 млн рублей. На 34,5% вырос капитал «АКБ». Он единственный провел в 2014 году эмиссию, увеличив уставной капитал на 334 млн рублей. Теперь его собственный капитал составляет 3,5 млрд рублей. На 15% вырос «РТС», на 11% — «Кошелев-Банк». Рост остальных банков был в пределах 10%: «Тольяттихимбанк» прибавил 7,5%, «Газбанк» — 3,9%, «Земский банк» — 3,1%, «Банк АБВ» — 2,6%.

ЭФФЕКТ БАБОЧКИ

Перемены в «весе» капиталов перекроили рейтинг владельцев региональных банков. Леонид Михельсон уступил лидерство Сергею Махлаю. Теперь единственный владелец «Тольяттихимбанка» и совладелец «РТС» контролирует 3,3 млрд рублей (в прошлом году — 3 млрд). Пакет мажоритария «Первобанка» Леонида Михельсона за прошлый год «подешевел» на 2,14% и теперь «стоит» 3,2 млрд рублей. На несколько позиций опустились и остальные акционеры «Первобанка». Замыкает тройку, как и ранее, основной владелец «ФИА-Банка» Александр Носоров, его 69,7% акций «весят» 1,76 млрд рублей, это на 0,4% меньше, чем в прошлом году. Следом за ним идут акционеры «Банка АБВ», которые также сохранили свои места. Пакеты Елены Казымовой, Веры Прокопенко и Николая Тарана в этом году прибавили в «весе» на 1,62%, теперь они контролируют по 1,2 млрд рублей. Седьмое место занимает контролирующий 14% акций «Первобанка» Леонид Симановский (900 млн, -1,14%). На восьмое и десятое место поднялись акционеры «АКБ» Григорий Оганесян и Алексей Леушкин. Пакет Оганесяна хоть и уменьшился с 30 до 24%, но после эмиссии подорожал на 8% — до 845,7 млн рублей. Леушкин увеличил подконтрольный пакет акций с 18 до 19,3%, добавила его доле стоимости и эмиссия. Теперь его пакет можно оценить в 680 млн рублей, что на 42,8% больше, чем год назад. Несколько изменились размеры пакетов и других акционеров «АКБ», за счет чего все они поднялись на несколько строчек вверх. Самый большой рывок совершила Диляра Селезнева, чей пакет увеличился с 5 до 7,3% и «стоит» теперь 256 млн рублей — на 80,7% больше, чем год назад.

Перестановки в нижней части рейтинга произошли с увеличением собственного капитала «Ипозембанка». Владеющие наибольшими пакетами Светлана Щербицкая и Татьяна Боярова поднялись соответственно на 52-е и 54-е места. «Стоимость» их пакетов выросла на 23,8% и составила, соответственно, 48,8 и 44,5 млн рублей. Они обошли в рейтинге миноритариев «Эл Банка» Виктора Варванина и Людмилу Фирсову, которые хоть и поднялись на несколько



**БАНК ГРИГОРИЯ ОГАНЕСЯНА
ЕДИНСТВЕННЫЙ ИЗ МЕСТНЫХ
ПРОВЕЛ В 2014 ГОДУ ЭМИССИЮ**



позиций вверх с исчезновением из рейтинга акционеров «Приоритета» и «Волга-Кредита», но «стоимость» своих долей не увеличили. К тому же с появлением в банке нового участника их доли оказались размыты. По словам Волошина, договоренность об уменьшении их долей существовала с момента покупки, в дальнейших увеличениях капитала они также не будут принимать участия и со временем будут контролировать по 2%. Пока же Варванин и Фирсова контролируют на 8% меньше, чем в прошлом году, их доли «вешают» по 35 млн рублей (55-е и 56-е места против 64-го и 65-го). Семь позиций в рейтинге потеряла Галина Волошина. В этом году, как и в прошлом, владельцы банковских активов, занявшие места в середине таблицы, идут довольно плотно, поэтому уменьшение капитала «Эл Банка» привело Волошину на 35-е место. Теперь ее доля «тянет» на 175 млн рублей, что на 8% меньше, чем год назад. Волошина пропустила вперед акционеров прибавившего в «весе» «Кошелев-Банка».

Д КТО ВО ЧТО ГОРАЗД

Как менялись капиталы банков Самарской области в 2014 году, млн рублей

Банк	Собственный капитал на 01.01.14*	Собственный капитал на 01.01.15*	Динамика
Первобанк	6 567	6 446	↓ -1,84
Газбанк	4 422	4 594	↑ +3,89
Банк АББ	3 660	3 756	↑ +2,62
АктивКапитал Банк	2 620	3 524	↑ +34,5
Тольяттихимбанк	2 630	2 826	↑ +7,45
ФИА-Банк	2 533	2 526	↓ -0,28
Кошелев-Банк	986	1 097	↑ +11,26
Эл Банк	692	676	↓ -2,31
РТС-Банк	559	644	↑ +15,21
Земский банк	515	531	↑ +3,11
Народный Инвестиционный Банк	352	353	↑ +0,10
Ипозембанк	199	289	↑ +45,23

*По 134-й форме

Допэмиссии, которые пройдут в этом году, могут сильно изменить позиции региональных банкиров. Еще более серьезные коррективы в них может вписать жизнь, за которой судорожно пытаются успеть местные капиталисты, переписывая

планы развития своих банков и договариваясь с акционерами об увеличении капитала. Удастся ли хоть кому-то из них найти деньги и не остаться на обочине банковской дороги с протянутой рукой? Д

- Дарья Макушова

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 37 09, 279 20 46

www.elfprint.ru
e-mail: sales@elfprint.ru

УСПЕТЬ ЗА 60 СЕКУНД



Для кого-то собственный юбилей — очередная приятная дата. Для кого-то — повод погрустить и задуматься о про-

житых годах. Для философа — новый виток развития. Оглядываясь на прожитые этапы своей жизни, он понимает, как все успехи и промахи, триумфы и поражения сделали его сегодняшнего. Он прошел уже значительную часть Пути и понял, что для него в жизни самое главное.

Продолжая с каждым днем познавать мир и помогая это делать другим, Председатель Наблюдательного совета ЗАО «ФИА-БАНК» Александр Носоров помогает нам составить «Список уроков», которые извлек из прожитых лет.

5 февраля ему исполняется 60. Он начинает очередной круг вокруг солнца и делится опытом, который приобрел. Поверьте, этот опыт полезен каждому.

— **Александр Степанович, а вы знаете, что ваши мысли, высказывания распространяются в социальных сетях? Их «постят», цитируют — интересно людям!**

— Правда? Умного вряд ли цитировали бы (улыбается)...

— **Думаю, мысли ваши интересны именно своей парадоксальностью, неожиданностью. Однажды Владимир Познер предложил в качестве эксперимента сузить наш мир до 100 человек и посмотреть, кто есть кто — по национальностям, расам и социальному статусу. А если представить, что вот есть жизнь и мы сожжем ее до 60 секунд, сохранив все пропорции, которые существуют. Что в вашей жизни самое главное?**

— Ну вы даете! Обычно это в последний момент жизни все мелькает перед глазами. Я ж еще не собираюсь... Впрочем, получается интересная вещь. Нейрофизиологи доказали: компьютер способен производить 1 триллион операций в секунду, а человеческий мозг — 5 триллионов. Представляете, как мало мы знаем о самих себе, о своих возможностях? И почему все-таки наша жизнь бывает такой короткой? Раз — и про-

мелькнула, как скоростной экспресс, перед внутренним взором. Потому что в ней не так много ярких событий. Память выбрасывает негативные воспоминания, они перерабатываются и становятся опытом. А ярких, запоминаемых, позитивных, от которых дух захватывает — всего несколько, по пальцам пересчитать.

— **Позитивные воспоминания — это моменты счастья?**

— Да. Мне кажется, что самыми яркими являются моменты счастья. Счастье можно иметь в наличии и ощущать. Это разные вещи. Если оно у тебя есть, а ты его не ощущаешь — какое же это счастье? И наоборот, если отбросить материальное и испытывать счастье от того, что просто живешь — это дорогого стоит.

— **Когда это происходит?**

— Человек начинает жить, когда начинает чувствовать. Однажды я слушал замечательную музыку Чайковского из балета «Щелкунчик» в компании с настоящим чопорным англичанином. Он плакал. Его эмоции были столь непосредственны, что меня это пробило. А знаете, о чем там сюжет? Жила некая девочка Маша, которая вдруг проснулась и увидела то, что никогда не видела, и

узнала, что помимо ее жизни в пространстве протекает не менее интересная и бурная жизнь других существ.

Так, в детстве до определенного момента все предметы неодушевленные. Вдруг щелчок, и ты начинаешь слышать совершенно новые звуки — щебетание птиц, шепот деревьев, видеть ранее незримые движения в природе. Это тот самый момент, когда в нас пробуждается человеческое. Это инициация. Посвящение. Мы осознаем мир. И начинаем его безгранично любить, потому что умение любить окружающий мир — прекрасная способность, дарованная человеку Богом. У женщин, на мой взгляд, она включается раньше, чем у мужчин. В нас больше эгоизма, мы чаще надеваем «черные очки», разглядывая мир. И понимание того, что мы — лишь частичка всего сущего, приходит позже. Лет в 40-50.

— **Каковы три самых ярких события вашей жизни? Какие кадры вы видите за 60 секунд?**

— Эти кадры связаны именно с ощущениями беспредельности бытия... Мне было четыре с половиной года, когда я вдруг увидел природу в необычном ракурсе. Как бы со всех сторон одновременно. Это были огромные

ФИЛОСОФИЯ ОДНОЙ СТРОКОЙ

— *Существует 7 законов йоги, которые помогают найти гармонию в жизни. Они просты и отражают, как говорят мудрецы прошлого, законы природы. Прокомментируете?*

1. ТЕБЕ НАДО — ТЫ И ДЕЛАЙ.

Во-первых, всегда думай, надо ли это тебе. Во-вторых, думай, надо ли делать. В-третьих, если надо — то кому. Если же это жизненная позиция для того, чтобы отсидеться, пока другие делают — она опасна как откровенная манипуляция. Все в жизни возвращается бумерангом.

2. НЕ МЕШАЙ ПРОЦЕССУ.

Любой процесс должен регулироваться. Наверное, только солнце может само себя регулировать.

3. НЕ ПРОСЯТ — НЕ ЛЕЗЬ.

Главное — не навреди. А доброе слово и помощь любому будут приятны.

4. НЕ ОБЕЩАЙ.

Желательно отвечать за свои слова, стараться следовать им, конечно. Но не менее важно сначала обещания обдумывать.

5. НЕ СТАВЬ ЦЕЛЬ.

Такого не бывает. Все ставят перед собой какие-то цели, но не все их объявляют во всеуслышание. Важно также понимать, для чего эта цель. Сама цель должна быть... целесообразна.

6. НЕ ОСУЖДАЙ, НЕ КРИТИКУЙ.

Не всегда удобная позиция. Иногда критика бывает ценной.

7. НЕ СТРЕМИСЬ К ПОЛНОМУ СОВЕРШЕНСТВУ.

Согласен. Мир более сложный, более простой, более жесткий и более мягкий, чем мы себе представляем. Совершенство требует времени и усилий, порой слишком затратных. Это бывает трудно сочетать с внутренним комфортом. А он важнее.



цветы, еще более огромные деревья и бесконечное небо.

Следующее воспоминание связано с возрастом 15 лет. Я долго бежал и вдруг почувствовал, что лечу — без барьеров и препятствий, словно оторвавшись от земли. Это было столь необычно и свежо, что запомнилось на всю жизнь.

В 20 с небольшим лет, во время учебы в институте, пришло ощущение безграничности познания. Тогда я понял, что учиться буду всю свою жизнь, потому что это интересно и здорово.

И где-то рядом по возрастной шкале, в возрасте 24-25 лет, идет ощущение полноты и объемности жизни. Приходит Любовь. Ты любишь, тебя любят. И ты понимаешь, что стал более целостным, наполненным для жизни как личность.

— Сколько вам сейчас лет по внутреннему ощущению?

— Где-то 20, не больше. Единственное отличие от биологического возраста — стал

более понимающим. Также пришло четкое видение того, как запускается механизм тех или иных событий.

— Скажите честно, за эти годы вы сильно изменились?

— Повторюсь, сущность не изменилась. Внутренне я остался прежним. Конечно же, приобрел новые навыки, усовершенствовал жизненное восприятие. Но жизнь также продолжает меня удивлять, поражать разнообразием и... нести на крыльях.

Какие-то факты биографии не играют здесь существенной роли. Важны ощущения и та идея, с которой ты совершаешь поступки, принимаешь жизненно важные решения. Можно быть героем, но при этом внутри чувствовать себя ущербным. Или наоборот. Все зависит от того, какой именно настрой заряжает твой ум, сердце и душу.

— Вы живете настоящим, прошлым или будущим? На что нацелены?

— Мы как личности — результат прошлого. И этот результат существенно влияет на

будущее. Это сферическое, а не линейное восприятие.

— Как вы вообще относитесь к такой категории, как время?

— У меня нет какого-то определенного материального ощущения времени. Начиная его измерять, только находясь в томительном ожидании, например, в очереди в аэропорту. Еще одно «чувство времени» связано с тем периодом, когда работал на конвейере АвтоВАЗа. Четкость, периодичность времени диктовалась производственным темпом — за 1 минуту выпускалось три автомобиля.

— Что вы сейчас ждете от жизни?

— Ничего особенного... Отсутствие прогноза — самый лучший прогноз.

— Вы перфекционист?

— Нет, и никогда им не был. Я никогда не стремился учиться лучше всех, однако на распределении по окончании института (кто из молодых не знает, уточняю — это такая форма трудоустройства по результатам уче-



бы) был первым, то есть имел наибольшие преимущества при выборе места работы. Я не получил красный диплом, хотя имел 56 отличных оценок. Тройку по начертательной геометрии, заработанную еще на I курсе, вполне можно было пересдать, но делать этого не стал. При этом не чувствовал себя каким-то неполноценным или обиженным.

Часто мы думаем, что если я пойду туда-то, сделаю то-то, заработаю столько-то, все в моей жизни будет хорошо. Деньги, благополучие — чисто внешние факторы, навязанные нам социумом, средой, обществом потребления. На самом деле жизнь более чем наполовину состоит из нематериальных ценностей — дружбы, любви, взаимодействия с разными людьми, из самой Жизни. Не стремитесь быть лучшим, доверяйте себе. Умейте слышать и рас-

познавать свои главные потребности. Выделяйтесь своей индивидуальностью, содержанием, а не внешними достижениями. Все люди неидеальны, включая нас самих, конечно. Но если присмотреться внимательно, можно обнаружить в них немало таких качеств, которыми мы не обладаем, но которые сделали бы нас лучше. Каждый встреченный человек — вселенная, и при желании у каждого можно учиться и учиться.

— Что для вас опыт, «сын» ли он «ошибок трудных»?

— Жизненный опыт различной полноты и качества имеет каждый. Но при любом опыте надо уметь жить самодостаточно. И не забывать о том, что, зарабатывая, условно говоря, 3 копейки, ты имеешь на 3 копейки обязательств. А имея в кармане уже 3 рубля, получаешь соответственно и

обязательств на эти 3 рубля. Все измеряется уровнем ответственности. И если тебе некомфортно жить всего лишь на 3 копейки, имей смелость взять на себя груз других обязательств.

— А страх — какую роль он играет, что он нам дает?

— Это показатель неизведанного, нераскрытого потенциала в нас. Надо идти за страхом, испытывать себя. Один мой приятель, генерал-полковник ВДВ Владимир Шаманов, рассказывал, как в 1986 году он побывал на грани жизни и смерти. Дело было накануне его поступления в академию. Во время тренировочного прыжка на высоте нескольких сот метров у него не раскрылся парашют. Дернул запасной, и тут вдруг вышел основной. Эта ситуация фатальна сама по себе, так как оба полотна запутываются и парашютист штопором летит вниз. За несколько секунд он распутал все стропы и каким-то чудом приземлился. Что он сделал потом? Отправился в учебный самолет и прыгнул вновь. Чтобы победить страх. А на следующий день успешно сдал экзамен в академию.

— Что вы посоветуете тем, кто только начинает приобретать жизненный опыт?

— Важно научиться ценить малое, пусть даже самое малое проявление человечности, добра в себе и в окружающих. Бог судит не за результат, хотя он является важнейшим показателем успешности в бизнесе, да и в жизни. Бог оценивает намерение или желание поступить так, а не иначе в определенной ситуации. Некоторые думают, что жизненный успех — это взобраться на вершину иерархии, стать богатым и известным человеком, перед которым другие будут расшаркиваться и т.д. Высокий уровень жизни, популярность, богатство могут давать колоссальные испытания, приводить к предательствам, потерям, свержениям и т.п. Но и в этом случае надо благодарить Бога за то, что он вовремя открыл вам на все глаза.

— Понятная и разумная жизненная философия...И давно это живет в вас?

— Когда мы только появляемся на свет, внутри нас уже есть все. Только человек слишком ленив, а может, слишком умен. Нам просто лень спуститься в «некий подвальный» внутри себя, где имеются все книги про нас и про мир... Лень копаться, искать и читать.



Банки

НА МЕЛИ

ДОРОГИЕ ДЕНЬГИ, СУРРОГАТНЫЕ СХЕМЫ, ВЕКСЕЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ, ГОНКА ПРОЦЕНТОВ, ОБВОРОВАННЫЕ ВКЛАДЧИКИ... КТО ВЫЖИВЕТ ПОСЛЕ ФИНАНСОВОГО ОТЛИВА НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ?

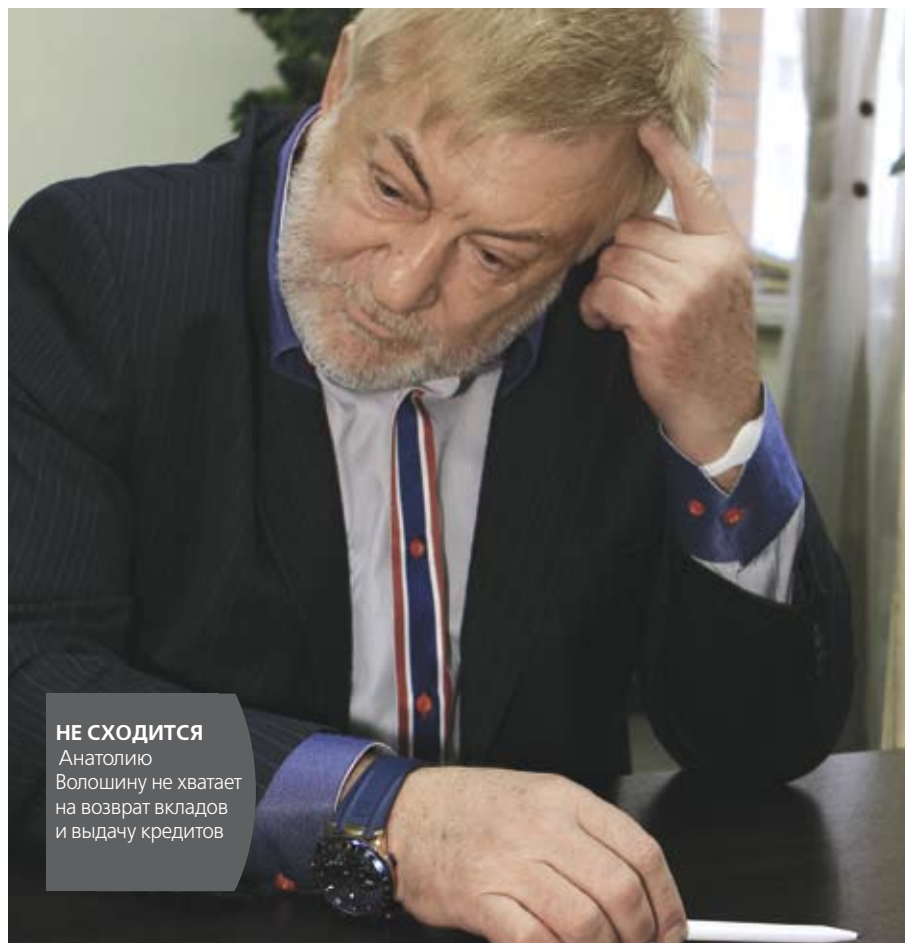
В декабре нам пришлось приостановить рублевое кредитование на строительство домов в Жигулевске, но Тольяттинский завод железобетонных изделий согласился принять в качестве оплаты наши векселя. Когда денег нет или они очень дорогие, нужно их чем-то заменять», — говорит председатель совета директоров «Эл Банка» Анатолий Волошин. Декабрьский «черный вторник» с резким скачком курсов доллара и евро показался банкирам новым апокалипсисом.

Пережив нашествие напуганных вкладчиков и смирившись с повышением ключевой ставки ЦБ, они обнаружили, что жизнь после «конца света» все же существует. Правда, для многих тяжелая и короткая. Шансы банков на выживание эксперты оценивают пессимистично. По прогнозам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, который провел стресс-тестирование банковского сегмента, более двухсот банков не переживут 2015 год. Среди погибших могут оказаться и самарские банки. Например, «Первобанку» в этом году рейтинговое агентство Fitch понизило прогноз по рейтингу В со «стабильного» до «негативного»

из-за ожидаемой стагнации экономики и, возможно, последующего за ним ухудшения кредитного портфеля. Как местные банки выживают в постапокалиптической реальности, оказавшейся очень похожей на «лихие девяностые»?

КАПИТАЛЫ ТАЮТ

Любой кризис можно пережить, если есть достаточное количество ресурсов. В этом уверен любой обыватель, медитирующий на забитые пакетами гречки полки. Как показали конец 2014 и начало 2015 года, у региональных банкиров, к сожалению, ресурсов не оказалось. Регионалы испытывали трудности с возвратом денег вклад-



НЕ СХОДИТСЯ

Анатолию Волошину не хватает на возврат вкладов и выдачу кредитов

чикам, на форумах множились сообщения в духе «Пытались закрыть вклад в 20-х числах декабря 2014, записывают только на 20 января 2015». Предприниматели, пытавшиеся взять кредит, не получали одобрения, хотя на самом деле просто пустовали банковские сейфы и кассы. Перед Новым годом в результате многоходовой аферы рухнул банк «Волга-Кредит», погрывая под схемами вывода денег данные о счетах тысяч вкладчиков – и остатки репутации местных финансовых организаций.

Чтобы выжить, местным банкам придется увеличивать капиталы, причем сделать это они смогут только за свой счет. В опубликованном в начале февраля списке из 27 банков, которым достанется помощь государства, регионалов нет, и это было известно заранее — АСВ сразу собиралось докапитализировать только банки с капиталом свыше 25 млрд рублей. Помощь агентства направлена на то, чтобы норматив достаточности капитала банков (Н1), отражающий способность банка нивелировать возможные финансовые потери за счет своих средств без ущерба для клиентов, не опускался ниже допустимого ЦБ значения – 10%. Иначе кредитное учреждение ждет отзыв лицензии или санация. Если опустить подробности расчета этого

норматива, то получится, что он зависит от размера собственного капитала банка и объема проблемных кредитов.

У большинства региональных банков Н1 на первое января 2015 года меньше 15%, хотя в среднем по российским банкам этот показатель держится около 31%. Но насколько эти высокие показатели отражают реальность?

Посмотрим на самарские банки. В относительной безопасности пока «НИБ», у которого Н1 составляет 66,8%, и за 2014 год он увеличился на 8%. У «Ипозембанка» Н1 составляет 30,99%, и у него этот показатель также растет. «Мы всегда жили скромно, мы не видим никаких потрясений, которые мы бы не смогли пережить», – говорит председатель совета директоров «Ипозембанка» Ильяс Шакуров. Обратим внимание, наиболее высокие коэффициенты показывают наименее заметные игроки рынка, не имеющие за спиной ни промышленных групп, ни близости к власти. В них не стоят очереди вкладчиков, и их риски при любых заметных потрясениях максимальны. И напротив, у лидеров и популярных банков все наоборот.

У «Кошелев-Банка» Н1 составил на первое января 2015 года 21,66%, но это на 9% меньше, чем год назад. По 17% Н1

у «РТС-Банка» и «Тольяттихимбанка», но у «РТС» достаточность капитала за год выросла на 1,26%, а у «ТХБ» на 2,4% уменьшилась. У «АктивКапитал Банка» значение Н1 составило 14%, это на 0,4% меньше, чем год назад. Удержать уровень достаточности капитала помогла проведенная в августе эмиссия, а также жесткая работа с просроченной задолженностью. «Просроченная задолженность на протяжении всего 2014 года составляла около 5% от объема кредитного портфеля. С начала кризисных явлений и до настоящего времени этот показатель не претерпел существенных изменений. Надеемся, что и до конца года нам удастся удержать текущий уровень», – говорит председатель совета директоров «АктивКапитал Банка» Григорий Оганесян.

Остальные местные банки балансируют на грани – их достаточность капитала составляет 11-12%, причем у всех, кроме «Первобанка», значение этого показателя за 2014 год уменьшилось. В этом году владельцы многих региональных банков планируют увеличить капитал своими силами. Хватит ли этого, чтобы покрыть возможные убытки клиентов – пока не известно. Хотя с массовыми просрочками региональные банкиры пока не столкнулись. «Ожидалось, что многие заемщики-юристы уйдут в просрочку, но мы не столкнулись с этой проблемой. К тому же у нас есть клиенты, у которых выручка выросла – когда вкладчики понесли деньги в магазины, продавцы приподняли цены», – говорит председатель наблюдательного совета «ФИА-Банка» Александр Носорев. Речь, по всей видимости, идет о декабре – в январе клиентов с растущей выручкой вряд ли кто-то видел. И, наверное, не увидит в течение всего предстоящего года.

ЖИТЬ ПО СРЕДСТВАМ

Еще одна беда, с которой могут столкнуться банки – потеря ликвидности, то есть способности обеспечить своевременное исполнение обязательств. Этот показатель отражают нормативы Н2, Н3 и Н4. Согласно требованиям ЦБ, Н2 должен быть больше или равен 15%, Н3 – превышать 50%, Н4 не должен быть выше 120%. Показатели большинства самарских банков, по данным на первое января 2015 года, находятся вне зоны риска. Правда, у «Эл Банка» значение Н3 к началу этого года приблизилось к пороговому. Показательно также, что у большинства региональных банков значения нормативов ухудшаются. Значение Н2 увеличилось только у трех банков из 12 («АВБ», «НИБ», «РТС»), Н3 – у

пяти («Газбанк», «НИБ», «РТС», «Земский банк», «Кошелев-Банк»). Положительный момент – значение Н4 увеличилось всего у трех банков («АктивКапитал», «Кошелев», «Ипозембанк»). Надолго ли хватит прочно-сти у региональных банков?

Малые банки с не очень большим числом клиентов могут позволить себе формировать больше резервов. «Резервы «Ипозембанка» составляют 400 млн рублей. Мы принципиально держим в кассе сумму, превышающую остатки на счетах. С точки зрения классического банкинга это не очень разумно, на этих ресурсах банки должны зарабатывать, но тогда мы потеряем надежность», – считает Ильяс Шакуров.

ПРИНЦИП МАЯТНИКА

К концу января вкладчики региональных банков смирились с превратностями судьбы и снова понесли деньги в кредитные учреждения. По словам банкиров, пик волнений наступил в конце 2014 года, а сейчас вкладчики возвращаются, привлеченные заметно выросшими процентами. «Вкладчики в декабре забрали средства, в январе снова принесли», – говорит Волошин. Многие просто переключались на другой вклад с более высоким процентом – в том же банке или в другом. Здесь многие вкладчики проголосовали рублем за более надежные федеральные банки. «Декабрьский ажиотаж принес более 10% годового привлечения вкладов физлиц», – радуется управляющий самарским филиалом «ВТБ24» Дмитрий Лысов. Волнение совсем не затронуло «Ипозембанк», который не принимает вклады, и в меньшей степени коснулось банков, которые только начинают выходить на рынок по привлечению вкладов, — в Самарской области это «Кошелев-Банк».

По сравнению с 1 января 2014 года объем средств вкладчиков региональных банков к 1 января 2015 года вырос. Однако если вспомнить, как закончился 2013 год для региональных банков (крах двух банков, санация третьего, паника), то это значение вряд ли можно считать показательным. Объемы вкладов росли в течение года, но в конце наступил спад. За период с 1 декабря 2014 года до 1 января 2015 количество вкладов физлиц увеличили всего четыре региональных банка: «Кошелев-Банк» (на 54%, до 2 млрд рублей), «НИБ» (18%, 135 млн), «Газбанк» (14%, 16,9 млрд) и «Тольяттихимбанк» (3%, 1,3 млрд). Наибольший отток средств произошел у «РТС» – 13% (объем вкладов снизился до 708 млн), «Первобанк» потерял 11% средств вкладчиков (к началу января у него оста-

лось 19 млрд рублей на вкладах физлиц). Менее активно отток шел в других банках: «АктивКапитал» потерял 8% (осталось 14,5 млрд), «Эл Банк» – 3% (3,8 млрд), «АВБ» и «ФИА-Банк» – по 2% (18 и 14 млрд соответственно), «Земский банк» – 1% (2,8 млрд).

БЫСТРО И ДОРОГО

Ставки по депозитам выросли почти в два раза. В «АктивКапитал Банке» ставка по вкладам поменялась с 10 до 19%, в «ВТБ24» в два этапа выросла на 5-6 пунктов и достигает сейчас максимум 15,2%. До 20% поднялась ставка в «Эл Банке», в «Кошелев-Банке» разброс от 9 до 20%, хотя основная часть все же привлекается под меньшие ставки. В других региональных банках максимальные ставки достигают 15-17%.

Однако банкиров это не смущает. «На рынке ресурсы еще дороже», – говорит управляющий операционным офисом банка «Уралсиб» Игорь Штейнбок. По его словам, в условиях неопределенности в длинных дорогих ресурсах банки не заинтересованы, поэтому наиболее привлекательные условия предлагают по краткосрочным вкладам. Среди вкладчиков краткосрочные вклады также пользуются наибольшей популярностью. Основная масса средств, которые привлекаются сейчас, – в рублях. Все, кто мог переложить деньги в валюту, сделали это в октябре-ноябре.

Среди юрлиц паника была меньше,

Д...И ИХ ОСТАЛОСЬ ТРОЕ

Как менялось количество банков в Самарской области с 1990 по 2014 год

Год	Число банков
1990	9
1991	14
1992	19
1993	25
1994	34
1995	34
1996	34
1997	34
1998	34
1999	32
2000	29
2001	27
2002	23
2003	22
2004	20
2005	18
2006	17
2007	18
2008	18
2009	18
2010	18
2011	18
2012	17
2013	14
2014	12

Источник – сайт cbr.ru

Комментарий



ДЕНИС ШЕВЯКОВ

директор
ООО «Агентство
оценки «Интеллект»

ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ

С началом кризиса многие компании оказались под угрозой дефолта. Избавляясь от кредитной нагрузки, они могут передать заложенные активы банкам. Рыночная стоимость этих недвижимых активов в ближайшей перспективе может измениться. Последние пять лет ипотека служила драйвером роста цен на недвижимость, сейчас этот драйвер истощился. Население и так закредитовано, поэтому его покупательная способность стремится к нулю. С падением платежеспособности населения стоимость недвижимости не сразу, но уменьшится, поскольку это эластичный товар. В то же время банки заинтересованы в получении залога по адекватной стоимости.

В этих условиях в интересах и банков, и компаний провести переоценку стоимости заложенной недвижимости. Разумеется, лучше для обеих сторон будет, если она будет проведена на выгодных для всех условиях, а не в условиях судебной тяжбы. Чтобы учесть интересы и банков, и компаний, целесообразно оценивать недвижимость исходя из ее справедливой, а не рыночной стоимости. В России это понятие не распространено, но оно есть в европейских стандартах. Суть справедливой оценки – в рассмотрении стоимости залога в перспективе. Если в кризис 2009 года проблемы имели быстрое решение, то сейчас быстрых решений не существует. Это значит, что справедливая стоимость актива проявится в среднесрочной перспективе. Уменьшится стоимость актива или увеличится – зависит от того, насколько жесткую позицию занимал банк на момент выдачи кредита. Однако вполне может получиться так, что объект с минимальной рыночной стоимостью сейчас в перспективе окажется ценным активом.

забравших свои депозиты, по словам региональных банкиров, было немного. Да и ставки там выросли меньше – в «АКБ» с 10% до 16-17%, до 11% в «Первобанке», до 20% в «АВБ», до 18,5% в «Эл Банке». К первому января 2015 года по сравнению с первым января 2014 года суммы на депозитах юрлиц выросли у всех региональных банков, кроме «Газбанка» (на 21%, до 8 млрд), «АВБ» (на 22%, до 4,4 млрд), «АктивКапитала» (на 20%, до 3,8 млрд), «РТС-Банка» (на 4%, до 1,2 млн) и «НИБ» (на 12,5%, до 124 млн). За период с 1 декабря 2014 года до первого января 2015 уменьшились суммы 1 депозитов юрлиц у того же «Газбанка» и «НИБ», а также у «Эл Банка» и «Ипозембанка».

ПУСТЫЕ СЕЙФЫ

Местные банкиры скрепя сердце согласились покупать деньги по выросшим ценам, но достаточными ресурсами это их не снабдило. Поэтому Анатолий Волошин и стряхнул пыль с подзабытых за двадцать лет вексельных схем. Его клиенты от безысходности соглашались на них, требуя 30% от суммы выдать все же деньгами. Но такие методы – лишь временные заплатки, из которых никак не соткать надежного

сукна для заемщиков, которые к тому же пока не привыкли к повышенным кредитным ставкам.

До повышения ключевой ставки бизнесмены простаивали в очередях, пытаясь получить кредит, но в банках не было денег, чтобы выдать запрашиваемые суммы всем желающим. С повышением ключевой ставки до 17% вестибюли банков, залитые безжизненными лучами ламп дневного света, опустели. Последующее ее понижение до 15% на ставках банков по кредитам на момент подготовки номера не отразилось. В «ВТБ24» ставки выросли в среднем на 4-5 пунктов и составляют от 23 до 34,5%. Региональные банки предлагают от 17-20% («АктивКапитал», «Кошелев-Банк», «Тольяттихимбанк», «НИБ», «Газбанк») до 24-26% («Эл Банк», «Ипозембанк», «РТС», «ФИА-Банк», «АВБ»). Большинству банков пришлось повысить ставки, докризисные сохранились только у предлагавших ставку выше рыночной. В Самаре это, например, «Ипозембанк». В итоге «не все кредитуют не всех» – так описывает тенденции в кредитовании директор самарского регионального центра банка «ГЛОБЭКС» Андрей Якименко.

Ничем не лучше ситуация на межбанке – длинные контракты никто не заключает, большая часть сделок рассчитана на одну-две недели. Такого короткого горизонта планирования у местных банкиров не было давно.

КРЕДИТНЫЙ ДЖЕТЛАГ

Кредиты, заключенные по старым ставкам, тянут банки ко дну мертвым грузом. Чтобы облегчить их бремя, банкиры начали повышать ставки по фактической задолженности. Многих заемщиков эта инициатива напугала. «Мы пытаемся сдерживать рост ставок по уже заключенным кредитам», – рассказали «Делу» в пресс-службе завода «Прогресс».

Рост ставок по всему кредитному портфелю любого предприятия может привести к падению не только его платежеспособности, но и его эффективности в целом. «Банковскими учреждениями в настоящее время должна проводиться дифференцированная политика, обеспечи-

вающая компромисс между сохранением эффективности своих клиентов и получению необходимой собственной доходности», – надеется финансовый директор завода «Самарский стройфарфор» Николай Курсов. Некоторым клиентам банкиры готовы идти навстречу. «Если мы кредитруем клиента на 10 млн рублей, но при этом он ежемесячно проводит обороты на сумму 100 млн рублей, то, конечно же, ставку мы ему сделаем ниже, чем клиенту, который кредитуются на 10 млн рублей, и обороты у него такие же», – рассказывает председатель наблюдательного совета «ФИА-Банка» Александр Носорев.

Однако если с юридическими лицами банкиры еще могут попробовать договориться, то по потребительским кредитам повышать ставки нельзя. В то же время если ставка не превышает 14-18%, то банк уже ощущает нагрузку. По словам заместителя председателя правления «Тольяттихимбанка» Алексея Денисова, валютные кредиты ЦБ постановил обслуживать по курсам на октябрь 2014 года. При этом большинство банкиров признается, что валютные кредиты у них берут только те компании, у которых в валюте и выручка. Дополнительную нагрузку приходится выдерживать тем банкам, у которых много кредитов, выданных по спецусловиям: по сниженным ставкам должны обслуживаться кредиты на инновационные проекты, а также выданные под обязательства гарантийного фонда Самарской области.

ТЯНУТ НЕ ВСЕ

Чтобы быть способными обслуживать кредиты по ставкам выше 20%, предприятия должны обладать рентабельностью большего значения. В таких условиях многие компании затягивают пояса, откладывая до лучших дней планы по расширению и модернизации, и соглашаются брать кредиты только на «прожиточный минимум». Для банков это означает снижение притока заемщиков.

«Крупные корпоративные клиенты, в первую очередь организации, работающие по госконтрактам, чувствуют себя нормально, не намерены прекращать кредитования. Что касается предприятий малого и среднего бизнеса, то не все они способны выдержать новые ставки», – делится наблюдениями управляющий филиалом «Поволжский» банка «ГЛОБЭКС» Владимир Аверин.

Банкиры прогнозируют нулевые или минимальные объемы прироста кредитования в региональных банках в 2015 году. «Газбанк», «РТС-Банк», «Тольяттихимбанк», «АВБ» и «НИБ» уже встретили



**В «ИПОЗЕМБАНКЕ» ШАКУРОВА
НЕТ ВКЛАДЧИКОВ – И НЕ БЫЛО
ДЕКАБРЬСКОЙ ПАНИКИ**

новый год с уменьшившимся за 2015 год кредитным портфелем. Тенденции наметились еще у нескольких банков, которые по итогам года в плюсе. Кредитный портфель «Первобанка» в декабре 2014 года уменьшился на 781 млн рублей. Уменьшились также кредитные портфели «Актив-Капитала» и «Эл Банка», но у них счет пока идет на десятки, а не на сотни миллионов. Впрочем, такие процессы совсем не означают, что банкиры что-то теряют буквально – в текущей ситуации ведущие банки могут снижать активность, так как просто не уверены в выживании тех или иных отраслей экономики и, как следствие, в способности клиентов обслуживать кредиты. Не кредитовать в таких условиях меньший риск, чем кредитовать. И, напротив, прирост портфелей может означать усиление рисков для банка. Еще один фактор – сезонность. По словам заместителя председателя поволжского Сбербанка Сергея Тютютина, делать выводы о динамике кредитования пока рано. «Традиционно в первые месяцы наблюдается замедление активности, переходящее в рост во втором квартале», – говорит он.

СИНИЦА В РУКАХ

Олег Багаев предпочел снижение рисков завоеванию рынка

ЗАВОДЫ ПРОТИВ

«Компании после повышения ставок на кредиты стараются как можно меньше привлекать финансовые ресурсы», – говорит председатель совета директоров Самарского подшипникового завода Александр Швидак. При этом его предприятие находится в лучших условиях по сравнению со многими – Швидак надеется, что обороты СПЗ вырастут благодаря политике импортозамещения, а падение стоимости рубля обеспечит его продукции ценовое преимущество перед продукцией зарубежных компаний. Могут снизить объемы привлекаемых кредитов заводы «Кузнецов» и «Прогресс» – это зависит от политики государства по возможному субсидированию ставок. Если государство не станет помогать, сообщают в пресс-службе завода «Кузнецов», то снизятся объемы кредитования, а следом будет урезана инвестиционная программа предприятий. На «Прогрессе» новые ставки, доходящие до 25%, называют однозначно негативным фактором для работы и развития предприятия.

«Самарский стройфарфор» в новой экономической реальности пытается снизить «неэффективную» кредитную массу – избавиться от кредитов с высокими ставками или неоптимальными условия-



ми обеспечения. Предприятие предпочитает кредитоваться у двух и более банков, чтобы поддерживать «здоровую конкуренцию». Сейчас, по словам Николая Курсова, завод кредитруется в Сбербанке и «ВТБ».

Нулевой рост объемов кредитования возможен и потому, что банки не хотят брать на себя риски. Желаящему взять кредит придется провести много томительных дней в ожидании, пока банкиры придирчиво решают, можно ли допускать его до своих золотых запасов. Управляющий Самарским филиалом «Промсвязьбанка» Татьяна Перемышлина прогнозирует рост «некачественных» заявок и отмечает, что ее кредитное учреждение будет делать ставку не на количество заемщиков, а их «качество». С ней согласны и другие региональные банкиры. Выросли и требования к заемщикам. Например, «ФИА-Банк» ведет переоценку заложенных объектов имущества. «Те залоги, которые раньше считались ликвидными, сейчас могут оказаться неликвидными», – объясняет Александр Носорев.

ШАМПАНСКОГО НЕ НАДО

«Кто не рискует, тот не пьет шампанского» – с этим девизом банкиры не согласны. Практически все банки рассчитывают пережить кризис в своих нишах и не собираются лишиться раз рисковать ради доли на рынке. Большинство делает ставку на самые безопасные сегменты, даже если они почти не приносят прибыли. Заработать в этом году не надеется никто – банкиры прогнозируют минимальную или нулевую прибыль.

«ВТБ24» делает упор на работу с со-

стоятельными клиентами и зарплатными проектами. Поволжский Сбербанк действует в рамках пятилетней стратегии, утвержденной в 2013 году. «Ипозембанк» планирует оставаться в своей нише – проведение платежей населения. Шакуров надеется, что в сфере расчетно-кассового обслуживания, обслуживания коммунальных и сопутствующих платежей «Ипозембанк» даже прирастет. Это также низкорисковый сегмент. Кроме того, «Ипозем» собирается вступить в систему страхования вкладов и получить валютную лицензию. Смелые планы Шакурова простираются до самого Крыма, где местная татарская община предложила ему открыть офисы, воспользовавшись площадями ушедших из региона украинских банков. Пойдет ли он на это – пока не известно. «Кошелев-Банк» предпочитает сосредоточиться на кредитовании малого и среднего бизнеса. «Нам интересны клиенты, которые могут взять кредит до 150 млн рублей. Лучше по копеечке, но постоянно», – осторожничает Олег Багаев. Он и владельцы банка не планируют заниматься агрессивным привлечением вкладчиков и выходить в рискованный сегмент потребительского кредитования. Продолжит развиваться только направление ипотечного кредитования – приложение к строительным проектам корпорации «Авиакор».

Насколько успешными окажутся антикризисные стратегии банков и хватит ли у них ресурсов, чтобы пережить «тощие годы», станет ясно летом. Однако стрелки «часов судного дня» нескольких банков в этом году явно могут дойти до полуночи. **D**

- Дарья Макушова, Любовь Федорова

РАЗВЕДКА

К успеху «Квант» привела не столько реформа электроэнергетики, сколько очень локальная реформа в сфере управления имуществом Тольятти

Передний край

ДО ЛАМПОЧКИ

ЧАСТНАЯ ТОЛЬЯТТИНСКАЯ КОМПАНИЯ ЗАРАБОТАЛА ПОЧТИ ПОЛТОРЫ СОТНИ МИЛЛИОНОВ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ НА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЯХ. КТО БОРЕТСЯ ЗА ЕЕ АКТИВЫ?

Узкая тропинка тянется вдоль забора небольшого предприятия в промзоне Старого города Тольятти куда-то в узкий пролесок. Сто метров, просека — на ней ЛЭП и подстанция. «Вот видите, — патетически размахивает руками собеседник «Дела», — вот досюда — государство. А отсюда — уже частная лавочка». Несмотря на все реформы естественных монополий, электрические распределительные сети по сути все еще принадлежат государству. Но низковольтные сети, которые и ведут к конечному потребителю, — в руках частных компаний. Их зарегулированный бизнес оказывается на поверку таким прибыльным, что борьба за контроль над ними не стихает в Тольятти с начала 90-х. Названия и виды собственности меняются — государственная, муниципальная, частная... Меняются и борцы — теперь вслед за командой менеджеров, работающих от имени компаний «Ренова», «Российские коммунальные системы» и Виктора Вексельберга, в ту же борьбу включилось новое окружение мэра Тольятти Сергея Андреева. Борются есть за что — активы ЗАО «Квант» стабильно приносят сотни миллионов рублей.

ВСЕ ВПЕРЕДИ

«В настоящее время ЗАО «Квант» находится в процессе становления и экономического развития, что предполагает несформированную информацию о деятельности компании и ее финансовом положении, следовательно, может создать необъективную картину для публикации, способную негативно отразиться на деловой репутации общества», — сурово написал генеральный директор тольяттинского ЗАО «Квант» Алексей Ганин в ответ на предложение «Дела» поговорить о впечатляющих финансовых успехах его предприятия. Что ж, если весьма прибыльный «Квант» через четыре года после начала своей деятельности в Самарской области находится все еще «в процессе становления», то трудно даже представить, какие успехи у компании впереди.

В октябре прошлого года «Квант» занял 72-е место в рейтинге 200 самых прибыльных компаний Самарской области по

итогам 2013 года, разместившись между ООО «ВЦ-терминал» и ООО «Самара-Авиагаз». По сравнению с 2012 годом компания ухитрилась нарастить чистую прибыль почти в три раза — с 55 млн до 148 млн руб. Выручка компании за 2013 год составила 770,1 млн руб., что на 17% больше, чем в предыдущем году (за 2014 год отчетности еще нет). Коэффициент рентабель-



АРЕНДАТОРЫ ТОЛЬЯТТИНСКОЙ «КОММУНАЛКИ» ПРИШЛИ С АЛЕКСАНДРОМ ТАРАСОВЫМ

НИЗКОВОЛЬТНЫЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ ПОСЛЕ РЕФОРМЫ ЭНЕРГЕТИКИ ПЕРЕШЛИ В РУКИ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ. ДЛЯ НЕКОТОРЫХ ИЗ НИХ ЗАРЕГУЛИРОВАННЫЙ БИЗНЕС ОКАЗАЛСЯ НА ПОВЕРКУ ВЕСЬМА ПРИБЫЛЬНЫМ



ности чистой прибыли 19% – показатель на уровне нефтяных компаний, такому можно только позавидовать.

«Квант» зашел на прибыльный рынок. Бизнес энергетических компаний вообще высокорентабелен», — утверждает один из участников самарского энергетического рынка.

У некоторых энергосетевых компаний финансовые показатели действительно выглядят весьма неплохо. Например, «Самарские городские электросети» получили в 2013 году чистую прибыль в сумме 559 млн руб. при общей выручке в 2,7 млрд руб. (коэффициент рентабельности 21%). Но чаще всего местные распределительные сети работают с гораздо меньшим успехом. Другие участники этого рынка в Тольятти — компании «Электросеть» и «Энергетика и связь строительства» («ЭиСС»). У них показатели рентабельности чистой прибыли составили 6,8 и 10% соответственно. Средняя прибыль электросетей в городах масштаба Тольятти — 12-15 млн рублей в год. Почему в Тольятти — по крайней мере в Центральном и Комсомольском районах — сложилось иначе?

Частично ответ кроется в действительно богатом местном рынке. Бизнес «Кванта» — передача электроэнергии по своим сетям и подключение к ним новых потребителей. В Центральном районе Тольятти много промышленности, а именно на ней больше всего зарабатывают энергетики. По данным областного министерства энергетики и ЖКХ, в структуре полезного отпуска электроэнергии в Самарской области юридические лица занимают 82%, физические — 18%. В Тольятти «Самараэнерго» отпускает 94% своих мощностей предприятиям. Для юрлиц к тому же выше тарифы — «чтобы поддерживать тарифы для жителей на социально приемлемом уровне», объясняет «Делу» анонимный участник рынка.

Но это все же не единственный секрет скорости, с которой «Квант» стал зарабатывать на этом рынке. История этой компании так же нехарактерна для городской энергетики, как и ее заработки. К успеху ее привела не столько реформа электроэнергетики — хотя без нее ничего бы не получилось, — сколько маленькая, очень локальная реформа в сфере управления имуществом городского округа Тольятти.

НА СУТКИ ВПЕРЕД

Для того чтобы понять, на чем зарабатывает «Квант», надо разобраться в том, как вообще образуется прибыль на российском рынке электроэнергии. Напомним, что реформа электроэнергетики, принятая российским правительством в 2003-2011 годах, включала в себя организационную и финансовую составляющую. Идея реформы состояла в том, чтобы выделить конкурентные сегменты рынка, и предполагала разделение функций по генерации, передаче и сбыту электроэнергии. К моменту ликвидации РАО ЕЭС в 2008 году энергетические мощности страны были разделены на шесть оптовых генерирующих компаний (ОГК), специализирующихся на выработке электроэнергии, и 14 территориальных генерирующих компаний (ТТК),

занимающихся комбинированным производством энергии и тепла. Все ГЭС и АЭС, наоборот, объединили в отдельные компании «РусГидро» и «Росатом». Сбыт и распределение не может быть частью одной компании, их владельцы не должны быть аффилированы друг другу. Первыми на продажу были выставлены ОГК и ТТК — их контрольные пакеты скупил крупные корпорации, от «Газпрома» до «КЭС Холдинга» Виктора Вексельберга. Часть генерирующих мощностей так и осталась в руках госкомпаний, таких как «Интер РАО», «Газпромэнергохолдинг», «Росатом», «РусГидро». Сети разделили на магистральные (ФСК) и распределительные (МРСК), акционировали и сделали их основным владельцем «Россети». Судьба низковольтных электрических сетей при этом была разной — она зависела от того, на чьем балансе они находились. Если речь шла о сетях в составе прежних региональных предприятий типа «Самараэнерго», то они выделялись в отдельные электросетевые компании. Если же эти сети находились на балансе муниципальных «горэлектросетей», то эти предприятия просто лишались прежней функции закупки и сбыта электроэнергии.

В целом сегодня рынок функционирует просто: энергосбытовые компании покупают электроэнергию на оптовом рынке, куда ее поставляют генерирующие компании, и перепродают потребителям. Из полученных средств они платят сетям за передачу и оставляют свою надбавку. Больших прибылей для нового бизнеса здесь с виду нет, тарифы, куда ни посмотришь, строго регламентированы. Однако электросетевые компании, такие как ЗАО «Квант», создаются и выходят на рынок, в одном регионе их могут быть десятки, а прибыль их различается в десятки раз. В каких деталях кроется маленький энергичный чертик?

БОЛЬШОЙ КОТЕЛ

ФСК и МРСК распределяют электроэнергию по высоковольтным и средневольтным сетям — от 35 киловольт. Там, где к ним присоединяются низковольтные сети — то, что в просторечии именуется «столбами», — начинается епархия местных электрических сетей. Они зарабатывают на передаче энергии по своим сетям и на присоединении конечных потребителей — например, новых домов или предприятий.

Основной потребитель мощностей — юридические лица. По словам директора «Самараэнерго» Олега Дербенева, ежегодный объем поставок тольяттинского



Фото: Дмитрий Рудов

ТОЛЬЯТТИНСКИЕ СЕТИ
ОТДАЛИ В АРЕНДУ
ПЕРЕД ВЫБОРАМИ АНДРЕЕВА

отделения «Самараэнерго» потребителям составляет 334,8 млн кВт/ч, из которых 94% приходится на предприятия и только 6% — на население. В числе крупных потребителей Дербенев отметил компании «Сибурэнергоменеджмент», «Тольяттиазот», Тольяттинский завод технологического оснащения и «Волжские коммунальные системы» («ВоКС»).

Предприятия платят за электроэнергию по нерегулируемым ценам, но не выше предельного уровня, который рассчитывается гарантирующим поставщиком (в Самарской области их пять). В состав этой суммы входит и плата за передачу энергии, и сбытовая надбавка, и стоимость собственно электроэнергии, которую сбытовая компания покупает на рынке. Именно сбытовая организация оплачивает распределительным сетям передачу энергии. По словам Дербенева, в зависимости от уровня напряжения, к которому подключен конечный потребитель, доля составляющих цены на электроэнергию варьируется. Цена самой энергии может составлять от 36 до 64%, тариф на услуги по передаче — от 25 до 61%, сбытовая надбавка — от 2 до 10%, плата за инфраструктурные услуги — от 0,05 до 0,1%. (Последнее — это услуги системного оператора ОАО «СО ЕЭС» по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике, услуги по организации оптовой торговли, оказываемые ОАО «АТС» и др.)

Конкретные тарифы для расчета стоимости передачи утверждаются органами исполнительной власти, то есть областным министерством энергетики и ЖКХ. Оно устанавливает как котловые тарифы, которые представляют собой совокупную стоимость передачи электроэнергии всех энергосетевых компаний, так и индивидуальные — для взаиморасчетов сетевых организаций. По данным отчетности «Кванта», в 2013 году компания должна была оставить себе 59% котлового тарифа.

Схема взаиморасчетов между компаниями в общих чертах выглядит так. «Самараэнерго», получая деньги с потребителей, рассчитывается с «Квантом» за услуги по передаче энергии по утвержденным котловым тарифам. «Квант» в свою очередь перечисляет средства уже упомянутому смежному сетевым компаниям по индивидуальным тарифам.

Выручка от оказания услуг по передаче электроэнергии составляет основу бизнеса энергосетевых компаний. По оценкам «Дела», ее доля в выручке ЗАО «Квант» может составлять около 70%.

Другая важная статья дохода связана



ЗА БОРТОМ
тольяттинской
«коммуналки»
остался
Александр
Дружинин

с услугами по технологическому присоединению потребителей к сетям. Ее доля в выручке «Кванта» составляет около 20%. Присоединение к сетям тоже происходит по утвержденным тарифам, которые зависят от уровней напряжения и мощности, требуемых заявителем, и от расстояния до сетей. На практике же заранее предсказать, во сколько конкретному потребителю обойдется присоединение, очень трудно. И хотя правительство России не так давно пообещало малому бизнесу и частным потребителям «подключение по 550 рублей за киловатт», реально суммы куда больше — все зависит от конкретных деталей подключения.

3,5

МЛРД РУБЛЕЙ В ГОД ПРИНОСЯТ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫЕ КОМПАНИИ В ТОЛЬЯТТИ

По приблизительным подсчетам, годовой оборот рынка электросетевых компаний в Самарской области может составлять около 35 млрд руб., в Тольятти — приблизительно 3,5 млрд руб. В итоге, несмотря на регламентированность тарифов, электросетевые компании зарабатывают по-разному. Так, наибольшая доля в услугах по передаче электроэнергии в Тольятти принадлежит компании «Электросеть», обслуживающей Автозаводский район. Согласно ее собственным данным, она составляет порядка 57% (на

долю ЗАО «Квант» приходится порядка 25% от общего объема этих услуг). Выручка «Электросети» за 2013 год — 1,2 млрд рублей, прибыль — 82 млн. Плата за передачу энергии составляет около 90% ее доходов.

Плата за присоединение — источник средств, которые электросетевая компания может потратить на инвестиционные программы. В случае с «Квантом» это еще и источник будущего благосостояния ее владельцев. В 2013 году «Квант» потратил на инвестиции 85,61 млн руб., причем на реконструкцию электрооборудования и кабельных линий — всего 5,6 млн руб. Остальное ушло на строительство новых сетей и объектов энергосетевого хозяйства, приобретение оборудования, автотранспорта и механизмов. В 2013 году «Квант» ввел основные фонды на 101,73 млн руб. Все эти мощности — собственность «Кванта». Фактически на прибыль от аренды муниципальных сетей он строит свои собственные. К кому тольяттинским потребителям придется подключаться через 10 лет — к старым подстанциям ПО КХ или к новым, принадлежащим «Кванту» и его собственникам?

ЛУЧ СВЕТА

ЗАО «Квант» изначально было зарегистрировано в октябре 2009 года в Ростовской области и называлось ЗАО «Межрегиональная трубная компания». Ее единственным учредителем в Ростове выступала Виктория Израелян. Она же до сих пор числится официальным владельцем «Кванта». В Самаре и Тольятти никто с таким именем не проживает, видимо, госпожа Израелян находится где-то на южных просторах России.

В июле 2010 года компания уже под новым именем перерегистрировалась в Самаре, а в ноябре в очередной раз «сме-



КАРУСЕЛЬ
Сергей Колмыков
протянул
в ПО КХ
меньше года

нила прописку» на Тольятти. Здесь в это время начался процесс акционирования МУП «ПО КХ г. Тольятти» — предприятия, которое обеспечивало водой, теплом и электроэнергией Центральный и Комсомольский районы. Это произошло почти сразу после того, как во время больничного директора ПО КХ Александра Дружинина мэрия Тольятти представила его «временного заместителя» — Александра Тарасова. Скоро Дружинин официально сложил с себя полномочия, а Тарасов уже через пару месяцев выступал на заседании городской думы Тольятти с планом акционирования МУП. Он заявил, что для развития инфраструктуры городского хозяйства нужны серьезные инвестиции.

Тут же перед депутатами выступил и стратегический инвестор в лице представителя «Российских коммунальных систем» Виктора Вексельберга, пообещавший привлечь около 3 млрд руб. на развитие городских сетей. Дальнейшее построение бизнеса «РКС» в Тольятти связывали с именем топ-менеджера «РКС» Александра Тарасова.

К тому времени 36-летний Тарасов уже был широко известен в Самаре как деятель коммунального фронта. Он участвовал в борьбе за контроль над МП «Самараводоканал», в которой столкнулись интересы компании «Росводоканал» («РВК») и ОАО «Российские коммунальные системы» («РКС») Виктора Вексельберга. На стороне «РКС» и выступал Тарасов, назначенный директором созданного для аукциона по «СВК» предприятия «Облводоканал». «СВК» был благополучно передан в управление «коммунальной империи Вексельберга», а Тарасов оказался в Тольятти, где «РКС» готовились к по-

глощению местной «коммуналки».

В сентябре 2010 года МУП «ПО КХ» было акционировано, а в 2011 году тепловые сети и водоснабжение были переданы «Волжским коммунальным системам», а электрические — ЗАО «Квант». «ВоКС» получили сети на 5 лет, а «Квант», по нескольким договорам, — на 5 и 25 лет. Конкурсы при этом проводить не стали.

По оценке депутата Тольяттинской городской думы Борислава Гринблата, который в 2013 году некоторое время занимал должность советника гендиректора ПО КХ, общая стоимость сданных в аренду активов составляла порядка 5 млрд руб., из которых не менее 1 млрд руб. приходится на имущество, переданное «Кванту». При этом, как подчеркивает Гринблат, активы были сданы в аренду практически за бесценок. Согласно бухгалтерской отчетности ОАО «ПО КХ г. Тольятти», в 2013 году выручка компании от арендных платежей была 194,5 млн руб., что составляет 94% от общей суммы его доходов. Часть из них выплачивает «Квант», остальное — «ВоКС» и «ВоТТК», которой в начале 2014 года были переданы тепловые сети «ВоКС». В целом негусто на фоне выручки и прибыли «Кванта».



ТАРАСОВ И ЕГО ТЕНЬ

Директор «Кванта» Алексей Ганин, как рассказывают в Тольятти, очень не любит отвечать на вопрос о собственниках компании. В таких случаях он обычно лишь многозначительно пожимает плечами, мечтательно поднимает глаза и почти шепотом объясняет, что за ней стоят некие очень богатые москвичи. Но такая таинственность только порождает еще большие сомнения. Версий в итоге две: по одной под «москвичами» понимают менеджеров «РКС», согласно же второй подлинными собственниками компании гораздо ближе к Самарской области и Тольятти. Хотя формально история компании началась далеко за пределами региона.

В феврале 2010 года, еще до переезда в Самару, ростовский предшественник «Кванта» — ЗАО «Межрегиональная трубная компания» — принял решение о выпуске акций с выкупом единственным учредителем — Викторией Израелян. Согласно данным отчета эмитента, председателем совета его директоров на тот момент был некто Александр Бандаров, он же директор самарского ООО «Норма».

В свое время Бандаров трудился в команде главы РВЕ Андрея Шокина, был его доверенным лицом при осуществлении ряда сделок и даже одним из членов совета директоров ОАО «Порт Самара». В дальнейшем он работал юристом уже упомянутого ООО «Облводоканал», затем в в ПО КХ, потом в ВоКС, где занимал должность исполнительного директора, потом в мэрии Тольятти.

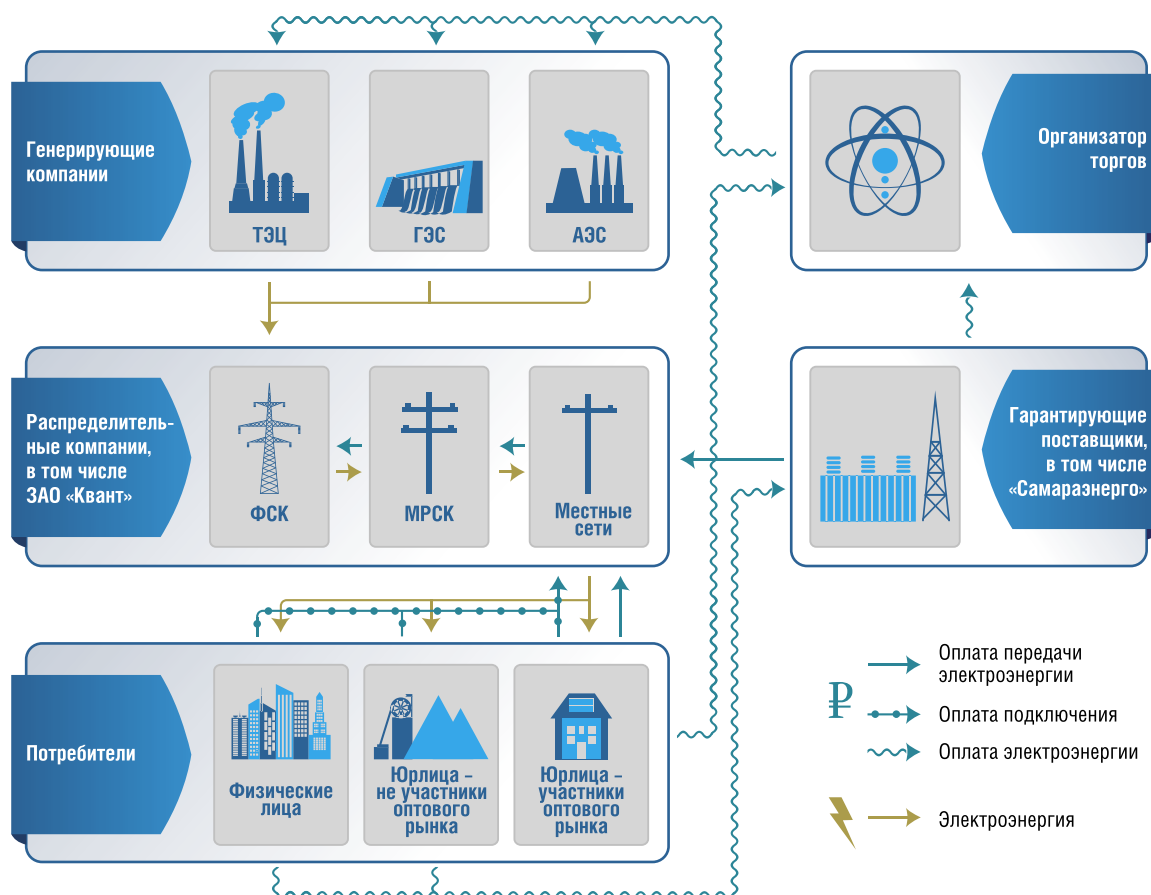
Ничего особенно удивительного в происходящем нет: выборы мэра Тольятти в 2012 году проходили под знаком полного внимания будущего главы города Сергея Андреева просьбам и указаниям областных властей и спонсора выборного проекта в лице структуры «Реновы». Их представители, а точнее, Александр Тарасов и сформированная им команда, пришли в мэрию, и подтвердив тем самым альянс между властями региона и инвесторами в коммунальное хозяйство, и закрепляя эти отношения. Сам Тарасов получил кресло руководителя аппарата со статусом вице-мэра. Ключевые посты в городской администрации занимали около десятка бывших сотрудников ООО «ВоКС», а Бандаров стал руководителем равного департамента. На этом этапе традиционные для тольяттинского истеблишмента разговоры о том, кто и за что, контролирует ЖКХ города, стихли.

Но, как выяснилось, ненадолго. В 2012 году власть в регионе сменилась и



ДЕНЬГИ-ЭЛЕКТРИЧЕСТВО-«КВАНТ»

Как работает свободный рынок электроэнергетики в России



альянс мэрии с «Реновой» уже не получал прежней поддержки. На структурах «Реновы» это не особенно сказывалось, но вот у ее представителей дела шли иначе. Распад альянса с властью почувствовали и местные предприниматели, срочно начавшие пытаться вернуть себе влияние на те или иные объекты городской инфраструктуры.

На первый план, точнее, на позиции около Сергея Андреева, стали выходить совершенно иные люди и лица. В 2014 году фигурой влияния, потеснившей Тарасова, стал предприниматель Александр Котляр, вместе с Сергеем Андреевым инициировавший смену руководства ОАО «ПОКХ г. Тольятти».

Сделать это было уже нетрудно: позиции прежних местных представителей альянса команд Владимира Артякова и Виктора Вексельберга к тому моменту в городе ослабли. Александр Тарасов стал советником мэра на общественных началах. Александр Бандаров попал под начавшиеся конфликты и впоследствии в розыск по подозрению в получении взятки

в сумме 450 тыс. руб. за отвод земельных участков, а другие бывшие сотрудники ВоКС уволились из мэрии сами по разным поводам.

Одновременно было поднято знамя борьбы за возврат активов «ПОКХ». Правда, так, чтобы замесами выступали кто угодно, только не сам Сергей Андреев и его новое окружение.

«Никаких привлеченных инвестиционных ресурсов мы до сегодняшнего дня не видели, — возмущается депутат ТГД Сергей Колмыков, который в 2012–2013 годах занимал должность директора ПО КХ. — Все капиталовложения ЗАО «Квант» осуществляются за счет инвестиционной составляющей тарифа и платы за технологическое присоединение к сетям, то есть фактически за счет населения и предприятий города». По мнению ведущего эксперта УК «Финам Менджмент» Дмитрия Баранова, все зависит от того, прописаны ли соответствующие финансовые обязательства в договоре между арендаторами и мэрией города. «Если в этом документе ничего об инвестициях не

говорится, то и претензий к компаниям быть не может. То же самое касается строительства и передачи на баланс объектов энергосетевого хозяйства», — утверждает эксперт.

«ВоКС» и «Квант» просто «выкачивают» из города деньги, ничего не отдавая ему взамен. А сети и без того очень сильно изношены. Допустим, арендаторы завтра «насытятся» и уйдут. С чем тогда останется город?» — возмущается Борислав Гринблат. Этот вопрос, как и многие другие в отношении тольяттинской «коммуналки», риторический. Отвечать на него некому. По простой причине: альянс исчез, но структуры «Реновы» остались. А новые власти Самарской области вряд ли будут конфликтовать с основным частным оператором рынка тепла и энергии в регионе. По крайней мере, не из-за какого-то отдельного «куска» тольяттинских сетей. Что же касается тех возмущенных вопросов, что задают в Тольятти, — ни к каким конкретным действиям они пока не привели. ■

— Сергей Столяров

ИТ: ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Разработчики, поставляющие продукты на западный рынок, оказались в выгодном положении — их доход растет, а расходы остаются прежними

Игроки

РОСТ НА ЭКСПОРТ

КАК САМАРСКИЕ ПРОГРАММИСТЫ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Страдаете от стремительного падения рубля? Вы просто выбрали не ту отрасль. Российские разработчики программного обеспечения, поставляющие свои продукты западному рынку, уже не первый раз оказываются на коне тогда, когда другие устало бредут на своих двоих. «Дело» отыскало софтверные компании с самарскими корнями, работающие исключительно на западный рынок. Их доход в долларах за последний год увеличился почти вдвое, а расходы — стоимость разработки — остались прежними. Что и кому удается продавать самарским программистам?

ЗОЛОТЫЕ СЕТИ

Компания Maxifier («Максифайер»), созданная в 2007 году в Самаре, продает свое решение для оптимизации интернет-рекламы AdMax крупным медиакомпаниям и рекламным агентствам в Великобритании, США и Японии. Российский рынок интернет-рекламы отстает от мирового в сотни раз, поэтому Maxifier, разрабатывая свой продукт, на него даже и не рассчитывал. Продукт этой компании предназначен для крупных сайтов, которые пользователи просматрива-

ют не менее 50 млн раз в месяц и которым алгоритмы анализа и прогнозирования рекламных кампаний могут существенно повысить доходы от размещения баннеров.

Maxifier — «ребенок» самарской софтовой компании Magenta Technology, отделившийся от нее в 2007 году и затем приобретший дополнительных инвесторов. Magenta



Technology была открыта в 2000 году известным самарским ИТ-предпринимателем Петром Скобелевым (еще одно его детище — компания «Разумные решения», которая, однако, работает и на российском, и на зарубежном рынке) и ученым Георгием Ржевским совместно с британским бизнесменом Майклом Питерсом. В создании компании участвовал также нынешний исполнительный директор Maxifier Игорь Минаков. Через некоторое время компания нашла еще одного инвестора — европейский фонд Eurovestech, который получил 12% акций компании (данные о финансировании не раскрывались).

Разработчики вспоминают, что инвестор нашелся быстро — 1999 год был как раз «бумом доткомов», и желающих вложить деньги в разработку ПО было достаточно. Magenta занималась разработкой программ на базе технологий искусственного интеллекта — все по заказу конкретных клиентов. Работу алгоритмов объясняли, сделав на их базе компьютерную игру — чтобы было нагляднее. Затем часть команды Magenta раз-

ИГОРЮ МИНАКОВУ УДАЛОСЬ
ВТИСНУТЬСЯ В УЗКУЮ НИШУ
СОФТВЕРНОГО РЫНКА

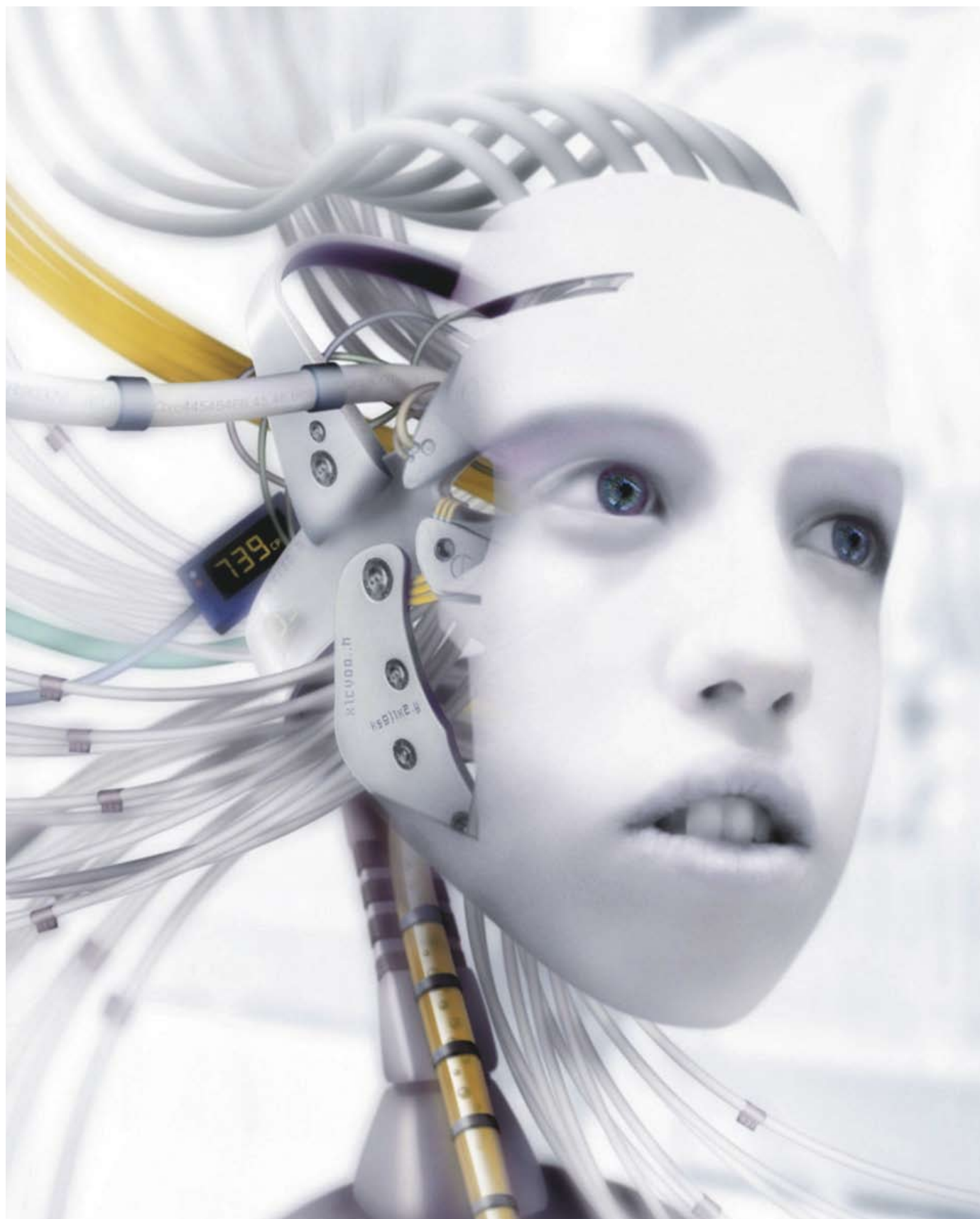
34

УЗКАЯ НИША
ИГОРЯ
МИНАКОВА

37

ШИРОКИЙ
РАЗМАХ ПАВЛА
ШАМАРОВА

39

ДИЗАЙН
АЛЕКСАНДРА
КОЛОДОЧКО



работала отдельный продукт, после чего, в 2007 году, из Magenta выделился Maxifier. «В какой-то момент начинаешь уставать от работы с проектами, потому что стратегического движения вперед не происходит», — говорит Игорь Минаков. — Мы сгенерировали около 20 идей продуктов для самых разных отраслей — от персонализированного поиска до интернет-рекламы, которую в итоге и выбрали из простых циничных соображений: там есть деньги, и этот рынок постоянно растет».

В целом отделение, собственно, было скорее формальным — у обеих компаний изначально были одни основатели и один венчурный инвестор Eurotechvest. Компания искала его самостоятельно и нашла, по словам Минакова, довольно быстро — «можно было поискать и подольше». С годами Maxifier привлек дополнительное финансирование — от другого британского фонда, Fieldhelm Limited, и японской корпорации Dentsu. «Fieldhelm — это больше венчурный инвестор, который инвестирует просто в перспективные компании, у них нет фокуса на высокие технологии», — уточняет Минаков. Dentsu появилась в числе инвесторов, когда Maxifier стал предлагать свои решения крупным медиа-корпорациям Японии. «Инвесторы входят в совет директоров, прямого участия в работе компании не принимают, но принимают решения на макроуровне — могут нам рекомендовать что-то с точки зрения партнерства или продаж», — объясняет Минаков. — Сходных с нами проектов у них нет». Объем финансирования от инвесто-

ров и их доли компания не раскрывает (по данным «Дела», небольшие — в несколько процентов — доли остались у Минакова и Скобелева), но какими бы ни были вложения, они должны окупиться прямым образом или после продажи долей. На чем же зарабатывает Maxifier?

ПОЙДИ ТУДА

Крупнейшие интернет-сайты — с десятками и сотнями миллионов посетителей в месяц — могут продавать одновременно сотни баннеров. Перед глазами посетителя они не предстают одновременно. Сайт, на котором размещается реклама — издатель, — может иметь с десяток рекламных мест, на которых показывается то один, то другой баннер. Где какой именно, в какое время суток, для пользователей какого пола и возраста — вариаций масса, об этом должен заботиться сам сайт, который зарабатывает на показах или на переходах с размещенных баннеров. Но издатель — лишь один из участников цепочки размещения рекламы. Другой игрок — рекламные серверы, которые управляют размещением баннеров

НАКРУТИЛИ

Сколько зарабатывает «Максифайер» на своем решении для интернет-рекламы (млн долларов)

	2012	2013	2014 (ожидания)
Выручка	2,6	3,8	5,4
Прибыль	-0,475	-0,13	0,21

Источник — данные компании

сразу на тысячах сайтов и их показами с учетом требований рекламодателей. Решение Maxifier встраивается между сайтом и рекламным сервером. Рекламный сервер предоставляет серверу Maxifier данные о действиях пользователей в отношении рекламы — переходах по ней, а сайт — данные о своих посетителях (их пол, возраст) в том количестве, в каком их возможно собрать. При достаточно большой выборке — от миллиона посетителей, по словам Игоря Минакова — программа делает достаточно достоверный вывод о взаимосвязях между контентом, баннером и действиями пользователей определенных категорий и предоставляет управляющему рекламной кампанией рекомендации, как лучше

размещать баннер в дальнейшем, чтобы переходов по нему было как можно больше. Ряд оптимизационных алгоритмов Maxifier защищен патентами, но не все.

НА ВСЕ РУКИ

Петр Скобелев стал основателем нескольких самарских ИТ-компаний

«У нас есть британские и американские патенты на технологии оптимизации и прогнозирования», — объясняет Минаков. — Но часть вещей мы не хотим патентовать осознанно — потому что с точки зрения бизнеса их проще сохранять в тайне, чем получать на них патенты. В целом это имеет смысл делать, это востребовано инвесторами, но в реальности о каких-то секретных ингредиентах лучше просто никому не рассказывать».

С 2008 года общее число клиентов AdMax составило более 50, сейчас их 30. Схема монетизации — software as a service (SaaS), то есть абонентская плата за использование ПО. Конкурентов у AdMax одновременно и много, и мало — на рынке интернет-рекламы много технологических решений, большая часть из них пересекается по функциям. «Мы конкурируем скорее не по функциям, а за бюджет», — уточняет Минаков. В числе клиентов Maxifier — британская газета Guardian, американская социальная сеть Blogher (50 млн уникальных посетителей в месяц), издательская группа Bauer Media (журналы FHM, Grazia и еще более 30 медийных брендов). Себестоимость продукта состоит не только из зарплат разработчиков, как в случае со многим ПО, решение AdMax устанавливается на собственных серверах Maxifier. Они должны быть достаточно мощными и обходятся недешево. «У нас есть дата-центр в Нью-Джерси — он покрывает Северную Америку, в Амстердаме — для Северной Европы, в Японии пока используем Amazon Cloud», — описывает

географию компании Игорь Минаков. По данным компании, по итогам 2014 года Maxifier заработал около 5,4 млн долларов и впервые должен получить прибыль. Хороший ли это результат? «Наши инвесторы позитивно относятся к прогрессу и к тому, что получается, — аккуратен в формулировках Минаков. — Планируют ли они выход из компании? Как любой инвестор — вопрос только условий».

ДОПОЛНЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Директор и совладелец самарского разработчика ПО Mercury Development Павел Шамаров целится из яркого разноцветного пластмассового пистолета. Эта с виду детская игрушка при спуске курка отправляет ультразвуковой сигнал. Человеческое ухо распознать его не может, зато его понимает телефон, вставленный в кронштейн на дуле. Это устройство дополненной реальности, которое может использоваться в играх или тренажерах-симуляторах. Драйвер, который соединяет пистолет с телефонами и планшетами, написали в Mercury Development.

Офис у компании, как и у Maxifier, без позолоты и мрамора. Тихо, просторно. «В России у нас клиентов нет, так что главное — чтобы людям было удобно», — улыбается Павел Шамаров. В 1999 году он, работая программистом, решил рискнуть и совместно с американским знакомым Джошуа Гринманом открыть производство ПО по заказам американских компаний. «Первые заказы мы делали бесплатно», — вспоминает Шамаров, отмечая, что компания создавалась с нуля, без инвестиций. Сначала это был аутсорсинг (проще его назвать субподрядом) по заказам американских разработчиков, затем стали появляться прямые клиенты. «У нас была идея стать центром разработки ПО для стартапов — для компаний, который приходят с новыми идеями, новыми технологиями, — вспоминает Шамаров. — Большие разработчики не могут быстро на них среагировать, а мы маленькие, гибкие, мы для них разрабатываем быстро, недорого и качественно. Эта идея сработала». Инвесторов в компанию не привлекали, сейчас 51% бизнеса принадлежит Гринману, 49% — Шамарову.

В 2013 году доход российского офиса составил 94 млн рублей. В 2014 году, по словам Шамарова, компания выросла на 30% (интересно, что о таком же росте «Делу» рассказали и в «Разумных решениях»). Общий доход с учетом американских подразделений (их у Mercury Development два) выше. Точную цифру Шамаров не стал

сообщать, но отметил, что в целом по рынку все разработчики заказного ПО зарабатывают примерно одинаково. Затраты — на зарплату, которая достаточно высока по местным меркам — 50-150 тыс. рублей в зависимости от квалификации программиста. Сейчас в Mercury Development работает около 150 человек, большая часть — разработчики в Самаре, которые поставляют на мировой рынок самое разное ПО — от драйверов для устройств под Linux до розничных мобильных приложений. Первоначально компания Гринмана и Шамарова производила мобильные приложения для Palm Pilot, постепенно спектр заказов расширился. Сейчас, как говорит Павел Шамаров, у компании нет отраслевых или технологических предпочтений,

го использования компаниями. Например, для химического концерна Dow Chemical самарские программисты разработали приложение для 3D-моделирования химических продуктов, в котором можно менять характеристики продуктов и материалы и сразу видеть результаты. А приложение для финансовой группы HSBC предназначено для ее клиентов-инвесторов, оно показывает данные личного счета. Некоторые проекты Mercury Development длятся годами, отмечает Шамаров. Например, проект по разработке ПО для профессио-

НАКОЛОТИЛ
В 2014 году компания Павла Шамарова заработала около 130 млн рублей



но сложились несколько рыночных ниш, на которых она сосредоточена.

Первая — это профинансированные стартапы, продукты для которых зависят от идеи предприятия. Вторая — компании, которые разрабатывают сложные программные продукты или устройства, такие как Barco или Comodo (для них в Mercury Development делали антивирус и файрволл под Mac). Это компании, которым нужна технологическая помощь. «Мы способны делать проекты высокой технической сложности — это разработка драйверов, высокооптимизированные алгоритмы, встраиваемое ПО», — отмечает Шамаров. Третье направление — разработка мобильных приложений для внутренне-

нальных студий аудио- и видеозаписи (заказчика в компании не называют), в рамках которого разработчики писали сложное низкоуровневое ПО – драйверы для оборудования для передачи больших объемов данных, операционную систему на основе Linux с модификацией файловой системы. «Компания-заказчик за время нашего сотрудничества выросла в несколько раз, их оборудование пользуется большим спросом, хотя оно очень дорогое», — доволен Павел Шамаров.

Наличие американского партнера, взявшего на себя продвижение и продажи в США, по мнению Павла Шамарова, — важный фактор успеха компании на рынке разработки ПО. «Можно обойтись и без такой помощи, но тогда результат будет достигаться намного медленнее», — резюмирует он.

Несмотря на то, что настоящее и будущее Mercury Development вполне обеспечено, желание продавать не человеко-часы, а продукты заставляет эту компанию искать новые варианты развития. Разработанное ею мобильное приложение Eventicious («Ивентишес») предназначено для организаторов крупных мероприятий – выставок и конгрессов, его компания надеется продавать не только за грани-

цей, но и в России, по мере необходимости адаптируя под потребности крупных заказчиков. Правда, это потребует создания системы продаж в России – сейчас такой просто нет, поскольку ни одного российского клиента у Mercury Development еще не было.

ПРОСВЕТ В ОБЛАЧНОСТИ

Хороший партнер в США сыграл принципиальную роль в успехе еще одного самарского разработчика, молодой компании Cloud Castle, специализирующейся на мобильных приложениях и веб-проектах. Совладелец Cloud Castle Александр Колодочко (владеет российским подразделением компании в равных долях с Артемом Орловым) в 2009 году начинал с нуля – с разработки мобильных приложений в качестве аутсорсера американских компаний-разработчиков. Его американским партнером стал Тревис Парсонс, у которого уже был опыт работы в ИТ, в том числе в качестве венчурного инвестора. «Заказные проекты приносят деньги, а свои разработки в этом бизнесе дело такое – может, стрельнет, а может, нет», — реалистично рассуждает Колодочко. Он вслед за Шамаровым отмечает, что выйти на американских заказчиков можно и без местного партнера, но тогда понадобятся инвестиции и должно повезти с наймом местных продавцов.

Сейчас у Cloud Castle около 70 сотрудников, три офиса в США и просторный офис в «Скале» с белыми столами из «Икеи», прозрачными переговорными и коврами – атмосфера свежая. Заказчики – как прямые клиенты, так и софтверные компании. Cloud Castle позиционируется как digital agency – то есть как разработчик продукта «от идеи до воплощения». «Стоимость нашей разработки пока еще ниже, чем у американцев или европейцев, но отличие уже непринципиальное, — говорит Колодочко. – А работу мы начали уже хорошо делать, собрали очень сильную команду дизайнеров. И сейчас для наших клиентов цена уже не главное, хотя для многих российских разработчиков она остается главным фактором конкуренции».

В 2014 году Cloud Castle заработал, по словам Колодочко, около 5 млн долларов.

Все клиенты – за границей, например, облачный сервис управления инвестициями Canopy или сервис бронирования отелей Travel Tripper. Счет проектов Cloud Castle давно идет на десятки, и все же собственных продаваемых продуктов у компании пока нет. Хотя мысли об этом, конечно, ее не покидают, и сейчас она разрабатывает несколько продуктов на пробу — мобильную игру, систему для автоматизации процессов в ИТ-компаниях. Наполеоновских планов не строят: «В секторе мобильных приложений нужна удача», — говорит Колодочко. «Или многомиллионные бюджеты на продвижение», — уточняет эту концепцию Павел Шамаров.

БАЙТ ЗА БАЙТОМ

Все местные разработчики ПО так или иначе пробираются к выходу на продуктовый рынок, но прыгать на него без надежного парашюта не торопятся. Практики масштабной продуктовой разработки у них немного, хотя кое-что есть. Шамаров – совладелец еще одной самарской софтверной компании, «Индиго Байт». Его партнер, директор фирмы Денис Журавлев, разработал и продает «чистый продукт» — приложение Dr.Explain, которое помогает быстро создавать техническую документацию. Это b2b, но продукт тиражируемый – его не доделывают под клиентов, а продажи ведутся практически независимо от разработчика.

Потребители Dr.Explain – разработчики документации для программных продуктов, основные клиенты – отделы документации софтверных компаний. Программа умеет анализировать снимки с экрана и сама описывает пользовательский интерфейс, что сокращает время создания документации во много раз. Продукт лицензионный и не самый дешевый – 190 долларов за лицензию для иностранного пользователя и 7500 рублей для российского. Его нишевый характер не позволяет компании находить миллионы пользователей, тем не менее продажи идут. На рынок «Индиго Байт» вышел в 2006 году, с тех пор, по словам Журавлева, продано около 5 тыс. копий.

В «Индиго Байт» всего пять сотрудников, у него нет американских офисов с отделами продаж – за границей продукт продается через сервисы-регистраторы, которые специализируются на продаже ПО, — они принимают оплату в самых разных видах, от кредитных карт до чеков, организуют выдачу ключей, занимают-ся налогами в стране продажи. «Мы сразу понимали, что надо продавать продукт на запад, потому что в России в то время ни-



КОРОБОЧНОЕ ПРОГРАММНОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ **ДЕНИСА ЖУРАВЛЕВА** —
РЕДКОСТЬ ДЛЯ САМАРЫ

кто просто не был готов платить за софт», — вспоминает Журавлев. Но в последние годы софт стали покупать и в России — свое дело сделали и жесткая позиция правоохранительных органов в отношении нелегального ПО на предприятиях, и рост покупательской способности, и распространение пластиковых карт и электронных денег. У Dr.Explain тоже стали появляться и российские клиенты, и сейчас их уже 10-15%. «В 2014 году активизировались государственные заказчики, — отмечает он. — Видимо, перед ними действительно поставлена задача импортозамещения ПО».

**БЕРУТ
КРАСОТОЙ**
Сильная сторона
продуктов компании
Александра
Колодочко — дизайн

Теперь задача «Индиго Байт» — разработать процесс продаж на российском рынке. Сейчас продажи ведутся в основном через партнерскую сеть. Как продукт будет развиваться дальше? «Инвестора найти реально, — уверен Журавлев. — Но должно быть четкое понимание, куда вложить средства, за счет чего будет масштабирование. Особенно с нишевыми продуктами это тяжело — нужны многоступенчатые схемы продвижения, и взрывного роста в любом случае не будет, только линейный. А если расширять продукт — он будет уже другим, у него появятся другие конкуренты. В этом сложность нишевого бизнеса».

ПОЧЕМУ НЕТ

«Заказная разработка — бизнес гораздо более спокойный, чем продуктовый, — говорит Павел Шамаров. — Нет требований к маркетингу, к развитию продуктов, к продвижению. Единственный минус этого бизнеса — экстенсивное развитие. Хочешь увеличить оборот в два раза — увеличивай число сотрудников в два раза. Зато и требования только к технической квалификации сотрудников, а в России с этим неплохо, даже, я бы сказал, лучше, чем на Западе». Директор по развитию московской компании «Альтарикс» (разработчик мобильных решений для госсектора) Дмитрий Рыжков тоже подчеркивает, что продуктовая разработка — «это совершенно другой ритм жизни компании. На все это требуются инвестиции. Наш опыт говорит, что разумно, не отказываясь от заказной разработки, часть прибыли компании инвестировать в развитие собственных продуктовых решений. Как минимум это позволит зафиксировать накопленную экспертизу внутри компании».

«На международном рынке продуктового ПО огромная конкуренция, там очень



серьезные специалисты в разработке и продвижении, с которыми конкурировать практически невозможно, плюс легкий доступ к венчурному финансированию и низкие кредитные ставки, — отмечает Шамаров. — Но качество нашей продукции соответствует самым высоким стандартам западного рынка. А себестоимость относительно невысокая, в итоге мы можем играть в средней ценовой категории при высоком качестве». Гендиректор «Разумных решений» Светлана Томей подчеркивает, что «массовый продукт требует большого искусства и удачи в распознавании правильной ниши при последующих обычных больших затратах и долгой окупаемости, так как должен продаваться дешево и без больших затрат. Но чем продукты ближе «к сердцу» бизнеса — например, управлению ресурсами, тем больше конфигурирования и доработок они требуют под индивидуальные потребности клиентов. В любом случае тут нужны настоящие профессионалы с цепкой предпринимательской хваткой, творческим подходом и вдохновением — а у нас на рынке большой дефицит в этой части». Низкую квалификацию местных продавцов и маркетологов — в отличие от высокой у программистов — отмечает и Павел Шамаров.

НАОЩУПЬ К ИНВЕСТОРАМ

Главный бич самарских софтверных компаний — не конкуренция на западном рынке и не отсутствие инвесторов, а постоянный отток лучших кадров в Москву и за границу. Отсюда то, что так или иначе мелькает в разговорах, но что трудно формализовать — дефицит идей, слишком разреженная атмосфера, в которой не получается прорасти тысячам проектов — чтобы в итоге дожил до рынка хотя бы

десяток. И основное достижение местных софтверных компаний, пожалуй, состоит в том, что хороший заработок на аутсорсинге позволяет им платить более-менее конкурентную зарплату и удерживать людей в Самаре и Тольятти. Возможно, когда-нибудь в этом котле и заварится смесь, достаточно крутая, чтобы сдетонировать во взрывной рост нового «ВКонтакте». Опытные эксперименты на полигоне происходят.

Например, недавний выпускник СГАУ Евгений Родин придумал, как связать стандартные эхолоты со смартфонами, и сейчас ищет инвесторов для своего продукта Depth Guru. В продукте есть аппаратная и программная части. Первая — это Wi-Fi-адаптер, который передает данные эхолота в формате NMEA GPS-навигатору — смартфону (адаптер нужен не всем моделям эхолотов). Тот на основе данных эхолота строит текущую карту дна, затем ее можно передавать в облачный сервис и объединять с картами других пользователей. Проект рассчитан на мировой рынок. Сейчас в мире ежегодно продается электронных водных карт на сумму до 1,5 млрд евро, а любительских эхолотов — на 600 млн евро. Сначала разработчики ориентировались на розничных покупателей, в основном американцев. Но потом сочли, что затраты на привлечение таких клиентов будут слишком высокими, и разработали другую схему — поставку приложения поставщикам оборудования, которым он будет заменять покупку карт. «Пользователям предлагается тарифный план с продвинутой картографией, прибыли от продажи делятся», — объясняет Евгений. Приложение должно отправиться к лету 2015 года — чтобы не пропустить водный сезон. **D**

— Юлия Торгашева

Тренды

СВОЯ РУБАШКА

НА КАКОМ ПОЛЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПО МОГУТ СЫГРАТЬ МЕСТНЫЕ РАЗРАБОТЧИКИ?

Преференции при раздаче госзаказов?.. Прямое финансирование разработки?.. Налоговые льготы?.. На фоне санкций весь

2014 год Минкомсвязи и Минэкономразвития РФ и представители российских ИТ-компаний и общественных организаций обсуждали меры поддержки отечественных производителей. Отечественные разработчики ПО уже отмечают усилившийся спрос на их продукты со стороны государственных организаций – кампания «Импортозамещение» началась. Кто из самарских ИТ-предпринимателей сможет на ней заработать?

РАСКЛАДКА ПО НИШАМ

История российской разработки ПО начинается в конце 40-х годов XX века, с появлением первых вычислительных машин. Машины были уникальны – и уникальны были программы для них. Но уже через 20 лет компьютеры производили серийно, и возникла необходимость в развитии специальной индустрии производства ПО. Именно в этот момент советское программирование, сильное с точки зрения математики, теории, алгоритмов, стало отставать вместе со всей отраслью производства вычислительной техники. К началу 90-х, когда на западе выросла огромная индустрия продажи тиражируемого ПО, в России пользовались преимущественно западными разработками. Последовавший в 90-е отток кадров усугубил ситуацию, и на российский рынок – в сущности, пустой – пришли западные разработчики. Противостоять им смогли лишь несколько десятков компаний, укрепившихся в определенных

нишах рынка. По данным комитета Госдумы РФ по науке и наукоемким технологиям, сейчас 67% используемого в России программного обеспечения произведено за рубежом, а в аппаратной части — 90%. В 2013 году, по данным комитета, только государственные организации заплати-

ли иностранным производителям ПО 85 млрд руб. Экспорт российского ПО в 2013 году составил около 5 млрд долларов, и в эту скромную цифру входят как продажа продуктов, так и заказная разработка. В первой сотне мировых производителей ПО – только одна российская компания. На фоне санкций Минкомсвязи и Минэкономразвития РФ весь 2014 год обсуждали варианты поддержки отечественных разработчиков. Минкомсвязи уже реализовало несколько мер: расширено действие льготных страховых взносов с заработной платы, которые раньше действовали только для компаний, где работает более 30 сотрудников. Теперь достаточно семи сотрудников. С начала 2014 года более

1,5 тыс. российских ИТ-компаний получили аккредитацию в минкомсвязи, позволяющую им пользоваться такими льготами, а всего в списке аккредитаций их около 4,3 тыс. Более долгосрочная мера – с 1 сентября 2015 года в российских вузах на 35% увеличивается количество бюджетных мест по ИТ-специальностям. В числе поддержки отрасли в минкомсвязи называют также открытие технопарков и общее развитие инфраструктуры поддержки инноваций.

Несколько самарских разработчиков ПО – «Открытый код», «Холмонт», «Разумные решения» — специализируются как раз на тех сегментах рынка, где позиции отечественного ПО наиболее сильны. За счет каких бизнес-стратегий и в каких нишах рынка они могут выиграть?

УЖЕ ОТКРЫЛИСЬ

«Сегодня куда ни пойдешь, все ищут инновации, ищут повышения эффективности, — улыбается директор самарской компании «Открытый код» Олег Сурнин. – Кризис только подталкивает к этому». Компания Сурнина (он является ее владельцем) производит самое разное программное обеспечение, но стала известна в основном благодаря разработке ПО для госорганов (социальных сервисов). Это один из крупнейших местных разработчиков. Она сосредоточилась на продвижении свободного программного обеспечения, которое директор компании Олег Сурнин считает одним из возможных драйверов роста для местных разработчиков. «Экономика переживает не самый лучший период, и мы кардинально изменили подход к продвижению



ОЛЕГ СУРНИН СЧИТАЕТ СВОБОДНОЕ ПО ОДНИМ ИЗ ДРАЙВЕРОВ РОСТА ДЛЯ РАЗРАБОТЧИКОВ

продуктов на российском рынке, — говорит он. — Мы решили: раз государство ставит задачу сделать качественный рынок, надо не продавать продукты, а использовать свободное программное обеспечение и безвозмездно передавать на него лицензию для использования. А свои затраты компенсировать на внедрении и сопровождении».

Компания при этом сохраняет права на сами продукты: общая стоимость разработок «Открытого кода», по словам Сурнина, составляет 250 млн рублей.

Другой фактор успеха, по его мнению, — комплексный подход к клиентам. «ИТ-решения обычно не внедряются точно, особенно в госорганах, как правило, это комплексные инновации, период их внедрения занимает редко менее года, — объясняет он. — А мы как раз специализируемся на комплексных сложных системах и на интеграции с аппаратными средствами». Сейчас «Открытый код» является не только разработчиком, но и поставщиком оборудования для заказчиков. Более того, компания получила лицензию на проектирование и строительство — часто внедрение комплексных проектов требует их закладки на этапе строительства, а обычные проектировщики, по словам Сурнина, с современными технологиями еще не освоились.

ЗАПАС ЗНАНИЙ

Другой фактор успеха — выбор определенных ниш рынка. Традиционно российские софтверные компании наиболее сильны в нескольких нишах: это продукты для управления предприятиями (ERP-системы), такие как «Галактика» или 1С, и системы электронного документооборота. По данным агентства TAdviser, в 2013 году российский рынок СЭД/ЕСМ-систем, включая услуги по внедрению, вырос на 20% к объему 2012 года — до 30,72 млрд рублей. У «Открытого кода» есть собственный продукт в этой нише — электронный архив. Его пользователи становятся, например, библиотеки, где большие массивы данных нуждаются в оцифровке и распределенном хранении.

«Ниша электронных архивов в сегодняшнем виде сформировалась в России в 2013 году, — говорит Сурнин. — Мы чуть раньше начали работать в ней, сформировался круг заинтересованных клиентов. В итоге мы в течение года разработали достаточно сложное техническое задание, а потом еще в течение полутора лет писали систему. Сейчас идет ее активное внедрение. Это единственное отечественное решение, которое может заменить любой импортный продукт,

причем оно совершенно другого, лучшего качества и класса».

В электронный архив «Открытого кода» встроен «умный» поиск, система защиты информации, многопользовательский режим, электронные сервисы. «Такие решения достаточно уникальны, а задачи востребованы, — говорит Сурнин. — Ведь классических СЭД, в которых решается лишь задача обмена сообщениями, сегодня мало. Возникает необходимость применения управления знаниями — их нужно накапливать, повторяющиеся задачи должны быть доступны для переиспользования. К письмам нужно подключать нормативные акты, запросы, документы и т.д. На стыке электронного архива и управления знаниями возникает современная система электронного документооборота. Это второе поколение СЭД».



Сегодня в системах заинтересованы органы исполнительной власти и крупный бизнес. Среди клиентов «Открытого кода» — органы государственной и муниципальной власти, ГК, инновационно-технические центры, малый и средний бизнес.

Еще одна самарская компания, «Холмонт Девелопмент», тоже разрабатывает и продает продукт для электронного документооборота — СЭД «Тезис». Крупнейшие пользователи системы — Российский морской регистр судоходства, НК «Санекко», «Росспиртпром», «САНОРС». По словам Сурнина, российские решения СЭД не просто догоняют зарубежные аналоги, но и часто обладают новой функциональностью — иначе им было бы трудно реально конкурировать на рынке.

Но СЭД не единственная отрасль, в которой сильные местные разработчики. Например, компания «Разумные решения» продает в России и за рубежом продукты для интеллектуального управления ресурсами предприятий, основанные на собственных научных разработках в сфере искусственного интеллекта.

ВЕРНЫЙ КУРС

Российские разработчики наиболее конкурентоспособны в проектах, требующих внедрения программно-аппаратного обеспечения и имеющих российскую специфику. Так, новый проект «Открытого кода» — поставка устройств с экранами на квантовых точках, полупроводниковых кристаллах разного размера, которые светятся разными цветами. В 2013-2014 годах на рынок стали выходить первые пользовательские устройства с такой технологией. «Мы эти решения поставляем вместе с математикой, — отмечает Сурнин. — На таком экране можно, например, легко показывать информацию из разных источников, организовать работу нескольких пользователей». Он отмечает, что у российских разработчиков хорошие позиции в нефтегазовой отрасли и в сфере социального сервиса. Кроме того, им часто удается эффективно использовать собственные научные разработки.

Так, совместная кафедра «Открытого кода» и Санкт-Петербургского университета ИТМО разрабатывает уникальную технологию скрининга онкозаболеваний, которая позволяет обнаруживать болезнь на ранних стадиях на основе современных технологий и методик. Эта система может быть доступна в любой поликлинике, ее планируется внедрять в 2016 году. Среди других проектов «Открытого кода», связанных с медициной, — система персонализированного мониторинга состояния здоровья пациентов. Сейчас она представлена в виде разработанной совместно с СамГМУ диетологической программы, следующий этап — программно-аппаратный комплекс для мониторинга состояния здоровья. Со СГАУ компания реализует несколько проектов, в том числе связанных с обработкой больших массивов данных и принятием решений. «Российским софтверным компаниям следует обратить внимание на наукоемкие задачи и новые технологии, где они могут предложить яркие идеи и решения, — отмечает директор «Разумных решений» Светлана Томей. — Следует также ориентироваться и на те области, в которых рынок растет и создаются стратегически важные продукты».

«Ценность российских решений не в том, что они наши, а в их функциях и качестве», — подчеркивает Олег Сурнин. Удастся ли самарским разработчикам доказать это заказчикам? **Д**

—Юлия Торгашева

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО. ОТЦЫ И ДЕТИ

«Как воспитать ребенка, который ни в чем не нуждается?» — даже если прямо этим вопросом задаются не все, он витает в воздухе.



Отцы и дети

КОНТАКТ КИРЮШИНЫХ

Старший сын главы СМАРТС долго шел в семейный бизнес. Долго ли продержится его канал связи?

Все счастливые семьи счастливы одинаково, а каждая богатая семья несчастна по-своему». Жестоко? Но честно — по крайней мере если судить по сводкам происшествий, в которых нет-нет да и мелькнут фамилии юных отпрысков откровенно богатых деловых семейств и внешне скромных — чиновничьих. «Бедные дети богатых родителей» — штамп в англоязычном мире, который пока непривычен в России, но понять его мы уже в состоянии. Сколько наркотических ком, драк и ДТП с жертвами не дошло до сводок — вопрос риторический. Достаток оказывается далеко не гарантией счастья и мира в доме, глава которого часто поглощен бизнесом целиком и полностью. Но даже выросший более-менее приличным человеком его наследник должен решить, станет ли работать вместе с родителем и примет ли на себя в будущем ответственность за судьбу капиталов. А ведь часто богатые дети

получают все, что захотят — так их родители компенсируют собственное голодное детство, и их потомки в итоге не умеют работать, считать деньги и здраво оценивать стоимость благ.

«Как воспитать ребенка, который ни в чем не нуждается?» — даже если прямо этим вопросом задаются не все, он витает в воздухе. Заставить работать с юности или дожидаться, пока отпрыск наберется ума во всех магистратурах мира? Сразу выдать крупную должность в семейном бизнесе или потребовать, чтобы он начал с кладовщика или курьера? А что, если дети вообще не захотят наследовать дело родителей — имеет ли смысл давить? И когда, собственно, старшее поколение должно уйти на покой?.. На эти и многие другие нелегкие вопросы нет очевидных ответов. Каждая

семья... просто живет по-своему, и счастье и несчастье переплетены в ней неразрывно.

Ответов на сложные вопросы нет — но есть опыт. Неоднозначный, не всегда осознанный, не являющийся никому уроком и зачастую едва поддающийся формулировкам.

Первые капиталисты 90-х сегодня уже прародители больших семейств. Крупный самарский бизнес тоже вступает в эпоху, когда подростки дети встают на вахту семейных большегрузов. Связанному с этим личному, не сопоставимому ни с чем опыту семей посвящена новая рубрика «Дела» «Отцы и дети». В ней мы задаем важные вопросы людям, которые не скрывают сомнений. Обычным отцам и детям.

Первые герои рубрики — владелец сотового оператора СМАРТС Геннадий

КОНСТАНТИН КИРЮШИН
ПРИШЕЛ В СМАРТС
КРИЗИСНЫМ УПРАВЛЯЮЩИМ

КРУПНЫЙ САМАРСКИЙ БИЗНЕС ВСТУПАЕТ В ЭПОХУ, КОГДА ПОДРОСШИЕ ДЕТИ ВСТАЮТ НА ВАХТУ СЕМЕЙНЫХ БОЛЬШЕГРУЗОВ. СВЯЗАННОМУ С ЭТИМ ОПЫТУ ПОСВЯЩЕНА НОВАЯ РУБРИКА «ДЕЛА» «ОТЦЫ И ДЕТИ»





СУБОРДИНАЦИЯ
Кiryушины решили,
что муж
зарабатывает
деньги, а жена
занимается детьми

Кiryушин и его старшие дети. Когда они росли, их отец больше занимался бизнесом, чем семьей. Исходя из собственного жизненного опыта, он предоставил им свободу выбора профессии и занятий. Правильное ли это было решение?

ДЕТСТВО

В кабинете генерального директора компании СМАРТС — непривычно скромная для Самары обстановка. Единственная картина не вызывает

никаких ассоциаций с аукционами живописи, столы не обиты кожей, нет бархатных портьер, малахитовых глобусов и напольных часов с позолоченными львиными головами. Вместо этого — белые стены и много воздуха. Золотом в офисе СМАРТС покрыт только логотип компании. Эта компания — главный актив семьи Кiryушиных, стоит он сейчас несколько миллиардов рублей.

Летом 2014 года директорское кресло в компании занял старший сын

Геннадия Кiryушина 39-летний Константин. Геннадий Кiryушин оставил себе должность председателя совета директоров, и СМАРТС впервые за свою историю оказался под полным руководством семьи — до этого в компании директорствовали наемные менеджеры.

«Я пришел, скорее, в качестве кризисного управляющего, — аккуратно формулирует уточнение Константин. — Я не рвался в кресло директора — по моему, это работа тяжелая, требует огромной ответственности и организованности. Но весна 2014 года была для нас тяжелым временем, назрела необходимость в антикризисном управлении...» Ничего удивительного, что этим стал заниматься сын главы компании, ее акционер и сотрудник. Но как получилось, что он приступил к руководству СМАРТС так поздно?

ПРИВЕТ, БЭТМЕН

Ответственность за спасение компании не входила в планы старшего сына Геннадия Кiryушина.

Общим управлением в СМАРТС он не занимался, так же как и связью вообще. Окончив школу, Константин поступил на пятый, радиотехнический факультет СГАУ — казалось, что мужчина должен иметь техническую специальность. Но провел он там только год — перевелся на седьмой факультет СГАУ, где учат экономике и управлению и где обычно находят пристанище неглупые, но не до конца определившиеся в жизни студенты. Отец не требовал от сына, чтобы тот выбрал определенную профессию, хотя связисты любят трудовые династии. Геннадий Кiryушин, тогда уже владелец СМАРТС, больше думал о бизнесе, чем о семье. «Мы с женой договорились, что я зарабатываю деньги, она занимается домом и детьми», — вспоминает он.

Геннадий Кiryушин приехал в Куйбышев из Оренбурга в 1977 году, получив должность младшего научного работника кафедры теории радиотехники Куйбышевского института связи. У него уже было двое детей — почти погодки Юлия и Константин. Институт — вроде бы непыльная работа после прокладки телефонных кабелей в степях Оренбуржья, но в Куйбышеве Кiryушина домашние видят не чаще, чем бывало раньше. «В основном воспитанием занималась мама, отец все время пропадал на рабо-

те», — вспоминает Юлия Кирюшина.

Научный руководитель Геннадия Кирюшина — легендарный профессор Даниил Кловский, узник трех нацистских лагерей, человек с фантастической харизмой. Он был способен увлечь своими идеями любого человека. Кирюшин занялся вместе с ним разработками, которые позже лягут в основу стандарта сотовой связи GSM. В это время над прототипами мобильных систем работали в военном ОКБ «Янтарь», куда в 1986 году и позвали на работу Кирюшина. «Работы было очень много, — вспоминает он. — К тому же тогда как раз разрешили учреждать кооперативы, и мы на базе «Янтара» создали несколько. Выживали как могли: собрали 10 компьютеров и запустили компьютерный класс, в другую организацию вывели часть разработок по стандарту GSM».

Учиться выживать самим Геннадий Кирюшин предложил и своим детям. Он был уверен, что зарабатывать надо с детства. Позиция отца была непреклонна: дети должны знать, что деньги без труда получить нельзя.

«С детства меня и брата отправляли на лето на Украину к бабушке и дедушке, — вспоминает Юлия. — Там мы с раннего возраста работали — сначала выращивали урожай, потом собирали и продавали на рынке. Домой приезжали всегда обутые, одетые и с карманными деньгами».

С тем же самым ощущением вырос Константин: «В семье было принято деньги зарабатывать, а не кланиться на карманные расходы». После летних каникул иногда работали и в Самаре. Это уже начало 90-х — появляются новые возможности. «Помню, когда мне было лет 15 и я еще учился в школе, отец из командировки привез один из первых аппаратов-ламинаторов. По выходным мы приезжали на авторынок, стояли там с аппаратом и предлагали заламинировать права и другие документы, — вспоминает Константин. — Для школьника это был бесценный опыт — надо было подойти к незнакомому человеку и продать ему то, о чем он раньше даже не слышал. Задача не из простых!»

НА ВОЛЬНЫХ ХЛЕБАХ

Самостоятельный заработок — единственный вопрос в воспитании детей, в котором Кирюшин был принципиален. Профессию они выбирали сами.

ВСЕ В ДОМ

Константин Кирюшин заменил наемного управленца СМАРТС



У Юлии — MBA по гостиничному бизнесу, у Константина — диплом по экономике. Но он признает, что был не слишком усердным студентом — за стенами института весьма бурно кипела жизнь. Впрочем, далеко от отцовского бизнеса младшего Кирюшина она не унесла. Уже на первом курсе института Константин устроился на работу в дочернюю компанию СМАРТС, ООО «Лидс», которое работало как дилер оператора. СМАРТС в это время как раз начал продажи. Константин — сначала менеджер в коммерческом отделе (проще говоря, продавец), потом — коммерческий директор.

«Набравшись опыта, я после окончания института учредил ООО «Мобител». Мы начали работать под вывеской СМАРТС, позднее разработали собственный бренд «Дельта-С», — рассказывает он. Компания выступала как дилер сотового оператора, продавала в сети из 60 салонов сотовые телефоны и аксессуары, а также торговала ими оптом. Так же, как у отца в СМАРТС, у Кирюшина-сына в

«Дельта-С» обстановка была скромная — зато жизнь веселая. «Этот бизнес мне нравился — он очень динамичный, постоянно новые люди, новые территории, новые услуги», — с грустью вспоминает Константин. «Дельта-С» — бизнес, конечно, рядом с отцом, но все же не вместе, на работе они почти не пересекались, и об управлении сотовым оператором Константин тогда ничего не знал.

СВЯЗЬ БЕЗ БРАКА

Сам Геннадий Кирюшин в это время боролся за свое главное детище — СМАРТС, охваченный пожаром рейдерской войны. Компания почти не имела проблем на рынке, зато в борьбе за ее активы собственникам пришлось столкнуться с мощным давлением. Было не до семьи. «Конечно, жена обижалась, но по-другому было невозможно, все менялось ежеминутно, стоит на секунду отвлечься — все потерял», — вспоминает он. Его первый брак в итоге закончился довольно громким разводом — супругам Кирюшиным к тому

КИРЮШИН СОЖАЛЕЕТ О СВОЕМ НЕВМЕШАТЕЛЬСТВЕ В ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ



ОТВОРОТ
Юлии Кирюшиной
достался
непрофильный
актив семьи

времени было уже что делить. В семье закипели страсти, в конфликте родителей детям приходилось тщательно маневрировать.

Напряжение, однако, постепенно спало. Константин все же стал работать в SMARTC, возглавив комитет по закупкам, а Юлия занялась работой гостиничного менеджера – управлением непрофильным активом семьи, турбазой под Тольятти. Геннадий Кирюшин доволен этой покупкой: «Говорить о возврате вложенных средств пока рано, но турбаза на полном самообеспечении». Юлия Кирюшина ждет, что спрос на услуги ее предприятия в ближайшие годы будет хорошим: «Сегодня складывается благоприятная ситуация для внутреннего туризма: курс доллара вырос, что ограничило доступность заграничного туризма, а предстоящий чемпионат мира по футболу привлечет внимание к региону».

ТОТ, КТО ОСТАЛСЯ

Старший Кирюшин женился во второй раз, его младшие дети сейчас школь-

ники. Ну а со старшим сыном его сплотило положение дел в компании. Прятаться за маркетинговыми планами и стеллажами сотовых телефонов у Константина Кирюшина больше не получится. У SMARTC нелегкие времена, и компания нуждается во всех членах семьи. «У любого актива должен быть хозяин, это вопрос не доверия к конкретному человеку, а общей уверенности, – говорит Константин. — В процессе любых переговоров должна быть гарантия, что управленец действует на 100% в интересах собственника».

Понравилось ли ему в новом кресле? «Первые полгода, честно сказать, была очень нервная обстановка, — признает он. — Кредиторы шли вереницей, тыкали нас в ухудшающиеся показатели, требовали возврата денег, грозили расторгнуть кредитные договоры и даже подать иски о банкротстве. В этот момент мы уже вели переговоры о продаже части активов, в частности глубоко убыточного уфимского филиала».

Сегодня SMARTC удалось продать

несколько своих дочерних компаний на сумму более 3 млрд рублей. Острые моменты пережиты, и Константин не уверен, что продолжит работать в компании. Хотя Геннадий Кирюшин и надеется, что сын задержится в кресле главы семейного предприятия. Почему этого не произошло раньше?

«Наверное, мое невмешательство в воспитание детей было ошибкой, — размышляет он. — Я не давил на детей и не настоял на специализированном образовании, не привил любовь к связи и компании. Может быть, имело смысл заставить и растить наследников специалистами непосредственно внутри предприятия».

Отношения Геннадия Кирюшина с сыном не всегда были безоблачными, но теперь он рассказывает о Константине с восторгом: «У сына есть гениальное качество — его практически невозможно вывести из себя. Я очень резкий и неуступчивый, а он никогда и виду не подаст».

Сам создатель SMARTC, похоже, устал от войн, которые сплотили два поколения Кирюшиных. Его компания, некогда замахивавшаяся на звание федерального оператора, в среднесрочной перспективе сожмется до Самарской области. Владелец компании это устраивает, но для начала новой конкурентной борьбы за абонентов оператору катастрофически не хватает мобильного Интернета. «Проект по его запуску был готов, но мы опоздали совсем немного и не закрыли сделку в прошлом году. Сейчас курс евро в два раза выше — нужно снова пересматривать условия платежей», — говорит Константин, стоящий теперь у руля сотового оператора.

Старшего Кирюшина теперь больше увлекает новый проект прокладки оптоволоконных каналов под автомобильными трассами. Так что заниматься сотовой связью пока придется его старшему сыну. «Я бы очень хотел, чтоб Костя задержался в SMARTC. Опыт управления большой организацией — это системный опыт, который всегда пригодится в жизни», — с грустью — может быть, о былом величии компании — говорит Геннадий Кирюшин. С младшими детьми он ездит на рыбалку и волнуется об их образовании. Может быть, их путь в семейный бизнес будет короче. **D**

- Полина Ермалюк

В НЕЛЕГКИЕ ВРЕМЕНА SMARTC НУЖДАЕТСЯ ВО ВСЕХ ЧЛЕНАХ СЕМЬИ



ЖК «ГОРОД МИРА»

**ПРОДАЖА ЖИЛЫХ
И ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ**

Московское шоссе, 45-47

тел. 8 927 891 78 02

HUBLOT



БРИЗО

Галерея Бриллиантов и Золота

Самарская, 131 • 270 - 46 - 81 • gallerybrizo.ru

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

Big Bang Gold Ceramic.
Хронограф в корпусе
из розового золота 750 пробы,
с керамическим ободком.
Ремешок из структурированной резины.