

Кто «налечил»
сотни миллионов
на скорых

Как лишить
чиновников
половины доходов

Почему умерли
инвестиционные
компании

Кто из банкиров
будет
следующим

Обозрение

ДЕЛО

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №1/ФЕВРАЛЬ/2017

ДОСЬЕ ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

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

КАК БЫВШИЙ
САМАРСКИЙ ПАРТНЕР
ЛЬВА ХАСИСА ПЕРВЫМ
В РОССИИ НАЛАДИЛ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ
ВЫПУСК
ТРАДИЦИОННОГО
САМОГОНА

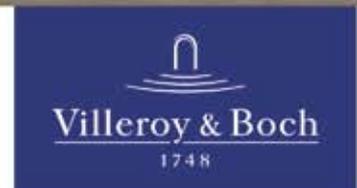
Удастся ли самарскому
девелоперу стать
алкогольным брендом
мирового уровня?

САМОГОНЩИКИ ЧЕМЕРИСОВА



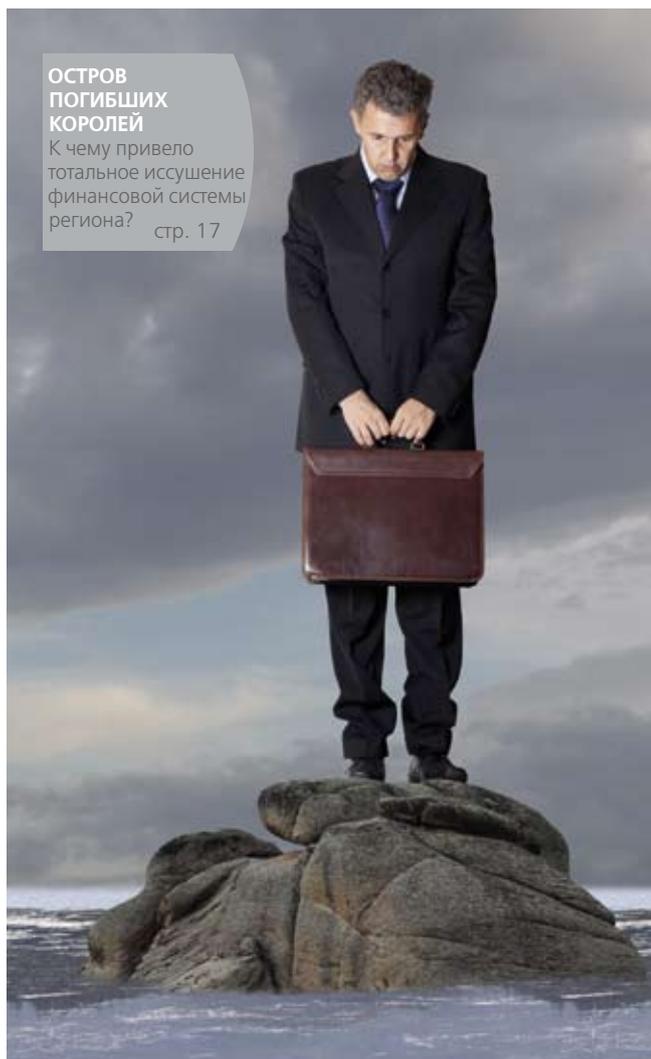
Росстат

МИР ПОДАРКОВ VILLEROY & BOCH

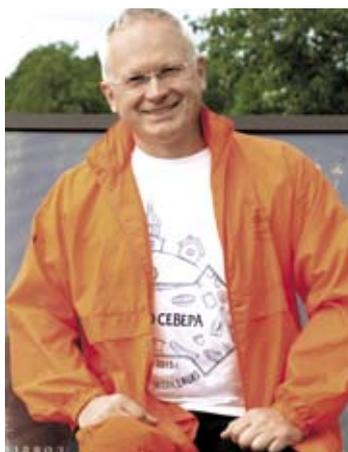


Салон Villeroy & Boch
г. Самара, ул. Садовая, д. 239, тел. (846) 310-91-36

VILLEROY-BOCH.COM



ОСТРОВ ПОГИБШИХ КОРОЛЕЙ
К чему привело тотальное иссушение финансовой системы региона? стр. 17



САМОГОНЩИКИ Чемерисова стр. 48



КОМАНДА «Резать!» стр. 4

Главное

4 Команда «Резать!»

На фоне кризиса власть пытается сама на себе сэкономить. Это они всерьез?

Разведка

17 Островок сокровищ

Показатели банков пляшут около нуля

20 Первые из последних

«Дело» представляет рейтинг владельцев банковских капиталов

24 Слепцы

Кто и почему выдает положительные аудиторские заключения полумертвым банкам?

28 Перспектива минус

Почему в Самарской области скоро может не остаться местных брокеров

34 Сила сжатия

Выживут единицы: чем обернется конец эпохи свободы для самарских лизинговых компаний

38 Беззащитные

Почему нет будущего у инфантильного рынка региональных страховщиков

41 Большая тема

Бывшие военные, чиновники и мясники – кто в Самаре пытается отобрать у государственной скорой помощи сотни миллионов рублей?

44 Неотложка Середина

Как бывший военный врач хотел создать конкурента государственной «03», но открыл бизнес, который сам нуждается в скорой помощи

Кто есть кто. Story

48 Самогонщики Чемерисова

Самарский девелопер и московский бизнесмен планирует напоить самогоном весь мир. Причем тут глава СВР Сергей Нарышкин?

ДЕЛО

Дело. Экономическое обозрение №1 (843), ФЕВРАЛЬ (20.02.2017)

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В. А. Антонова

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Семен Безгинов
Дарья Макушова
Елена Наумова

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков
Михаил Новоселов

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Лилия Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

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

МЕНЕДЖЕРЫ:

Надежда Погорелова
Людмила Казадаева
Елена Третьякова

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 503.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 516.

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

E-mail: delo@delo.smrmlc.ru

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

Выпуск издания осуществлен
при финансовой поддержке
Федерального агентства по печати
и массовым коммуникациям.
Тираж 7 000 экз.

Отпечатано
в ООО «РПБ «ЭФФЕКТ»
(443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20,
279-20-46)

Сдано в печать 9.02.2017
Дата выхода в свет 20.02.2017

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



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

«Не все услышали сигнал, который был подан еще в 2012 году. Все допустившие увеличение расходов на управление будут приглашены к губернатору. Тех, кто говорит одно, а делает другое, дальше мы терпеть не будем!» Кого именно не хочет терпеть глава области?

Под ковром

КОМАНДА «РЕЗАТЬ!»

НА ФОНЕ КРИЗИСА ВЛАСТЬ ПЫТАЕТСЯ САМА НА СЕБЕ СЭКОНОМИТЬ. ЭТО ОНИ ВСЕРЬЕЗ?

Просто он неопытный был. Теперь все понял», — оправдывают своего шефа Валерия Анисимова работники администрации Ставропольского района. После того как под занавес прошлого года губернатор Самарской области Николай Меркушкин во время выступления со своим ежегодным посланием устроил чиновнику публичный разнос с угрозой «решить кадровый вопрос» за нежелание экономить на своих управленческих расходах, в райадминистрации повисло напряжение. Сам Анисимов теперь по несколько раз в неделю бывает в Белом доме. Его подчиненные погрязли в переписках со своим областным начальством. Нервная суета дала первые робкие результаты: расходы на чиновников района на 2017 год сокращают на 23%. «Анисимова не уволят», — надеются в райадминистрации... Куда более трудная задача стоит перед сити-менеджером Самары Олегом Фурсовым. Губернатор Меркушкин потребовал от него сократить расходы мэрии на управление на беспреде-

дентно огромную сумму. «В Самаре сегодня расходы на управление — 2 млрд рублей, — заявил глава региона с трибуны. — Самара должна как минимум миллиард рублей сократить». Возможен ли это?

СИГНАЛЬНАЯ ВЫШКА

«Далеко не все услышали тот сигнал, который был подан еще в 2012 году, — говорит губернатор Самарской области чиновникам региона. — Все допустившие увеличение расходов на управление будут приглашены к губернатору. Министры, руководители и так далее. И будут сделаны самые серьезные выводы. Тех, кто говорит одно, а делает другое, дальше мы терпеть не будем!»

Кого именно не хочет терпеть глава области? По словам Николая Меркушкина, он возмущен отсутстви-

ем хорошего слуха на руководящие сигналы у главы областного департамента по делам молодежи Владислава Лихачева, где за два года расходы на управление выросли на 14%, а также глухотой секретариата правительства Александра Зюзюкина, где тратят, не считая, уже на 21% больше, чем раньше. В целом 11 из 40 органов государственной власти Самарской области увеличили свои расходы на управление. А ведь должны были уменьшить. Как же так?

Среди потенциальных клиентов специалистов по улучшению слуха были названы главы Сызрани, Отрадного, Кинеля и Похвистнева. Там управленческие расходы также «практически не сократились». А вот главе Самары, если судить по восклицательным знакам в его адрес в послании губернатора предстоит тяжелая миссия.

Как подсчитал губернатор Николай Меркушкин, в Самаре расходы

В ГОРОДЕ ЮРИДИЧЕСКАЯ СЛУЖБА СОСТОИТ ИЗ **44** ЧЕЛОВЕК, ТОГДА КАК В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ОБЛАСТИ — 20

ЧТО БУДЕТ В ИТОГЕ, И КТО ОКАЖЕТСЯ КРАЙНИМ ПРИ ОЦЕНКЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ПУБЛИЧНО ОЗВУЧЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ, В КОТОРЫХ ФИГУРИРУЮТ КОНКРЕТНЫЕ ЦИФРЫ?



ⓓ В ЧЕМ ПРАВДА, БРАТ?

Губернатор и глава Самары кардинально расходятся в подсчетах годовых расходов города на ОМСУ

По мнению губернатора

2

МЛРД РУБЛЕЙ

тратится на чиновников

1

МЛРД РУБЛЕЙ

должен быть потрачен в 2017 году

По мнению городской мэрии

1,4

МЛРД РУБЛЕЙ

тратится на чиновников

1,2

МЛРД РУБЛЕЙ

должны быть потрачены в 2017 году

на управление «втрое больше», чем в Тольятти! Арифметика главы региона проста. Тольятти по численности населения составляет 2/3 Самары. В Тольятти расходы в год «примерно 620 млн рублей». Значит, если Тольятти — это 2/3 от Самары, то в Самаре должно было быть расходов примерно 1 млрд – 1 млрд 100 млн. Так? Как бы не так.

В Самаре сегодня расходы на управление, по подсчетам Николая Меркушкина, 2 млрд рублей. «И они за последнее время не сокращались, — возмущен глава региона. — Только переходили в МУПы или другие организации». Что делать — вывод простой. Самара должна «как минимум миллиард рублей сократить».

«И делайте», — коротко резюмирует губернатор Самарской области.

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ПОХУДЕНИЯ

Николай Меркушкин в своем послании прибег к такому сравнению. В Самарской области расходы на чиновников составляют в среднем около 8% от бюджета, тогда как в развитых странах это примерно 1%. Регион должен стремиться к лучшему. Сэкономить на чиновниках Самарской области надо 2,8 млрд рублей: вместо нынешних 8 млрд каким-то образом уложиться примерно в 5 млрд.

Идею сокращения расходов на содержание огромного аппарата чиновников Самарской области губернатор транслировал в первый же год своего правления (2012-й). Но теперь вопрос

приобрел дополнительную остроту. Глава региона обещал больше не щадить глав муниципалитетов, которые не сумеют или не захотят ужать расходы на управление. При непослушании будут сокращаться финансирование и использоваться иные рычаги воздействия, вплоть до увольнения.

Обострение вопроса объясняется дефицитом бюджета. В 2017 году Самарская область недополучит 1% налога на прибыль (по новому законодательству он уйдет в федеральный бюджет). Это примерно 2,6 млрд рублей. Эту дыру и должны закрыть чиновники за свой счет.

После своего послания губернатор уже несколько раз проводил совещания с главами муниципалитетов (не только подвергшихся критике). Те представляли планы сокращения расходов, а в коридорах шептались: «Куда сокращать? Цены не падают. Статьи затрат стандартные (зарплата, содержание имущества, расходы на транспорт, связь, программное обеспечение, канцелярские принадлежности. — *Ред.*). Остается только увольнять людей и сокращать зарплаты».

МИССИЯ НЕВЫПОЛНИМА

«Примерно половина управленческих расходов идет на зарплаты. Чтобы сократить их на миллиард, надо минимум 70% сотрудников администрации уволить. Ведь человека не выставишь на улицу моментально. Надо за два месяца уведомить об увольнении, три месяца ему платить зарплату», — раз-

мышляет над идеей сокращения и не верит в нее один из бывших сотрудников мэрии Самары. По его убеждению, сократить расходы на миллиард на 2017 год невозможно ни при каких обстоятельствах, тем более в свете проводящейся муниципальной реформы, в силу которой нагрузка на администрацию возросла, произошло расширение органов управления. Его можно слушать, но не с потолка же губернатор взял эту цифру!

Николай Меркушкин привел в пример Казань, где расходы на чиновников – около 670 млн рублей – почти в три раза меньше, чем в Самаре, при том что города сопоставимы по размеру. Тольятти в качестве ориентира главы региона также взялся неспроста. Как охотно пояснила «Делу» пресс-секретарь главы Тольятти Нина Карапетьянц, в 2016 году администрация города получила рекомендацию потратить на управление мэрии и думы 761 млн рублей, но израсходовала 674 млн. И траты продолжают снижаться. «В 2017 году расходы составят примерно 669 млн рублей», — отчитывается Карапетьянц. Траты на муниципальные предприятия Тольятти также будут сокращены, примерно на 15%, но перечень МП, которые попадут под оптимизацию, еще не утвержден.

Николай Меркушкин много раз публично заявлял, что чиновников в Самаре многовато. «Еще в первом своем послании я говорил – сократите аппарат самарской мэрии, возьмите дворников. Но и сегодня в городе юридическая служба состоит из 44 человек, тогда как в правительстве области – 20», — увещевал как-то в прошлом году губернатор.

Как отреагировала администрация Самары? Пока процесс только запущен. В январе городская дума приняла поправки в бюджет на 2017 год, сократив расходы на содержание органов местного самоуправления всего на ничтожные 55,7 млн рублей (!) и еще на смешные 31,2 млн рублей — расходы подведомственных муниципальных учреждений (МП, МАУ и МБУ, кроме школ и детских садов).

Руководство администрации Самары пока сосредоточено на изучении вопроса – идут кадровые комиссии, на которые вызываются сотрудники департаментов. Формально город сообщает о «поступательной политике о сокращении издержек» и «опти-

**ВАЛЕРИЙ АНИСИМОВ,
РАСКРИТИКОВАННЫЙ
ГУБЕРНАТОРОМ, УЖЕ УВОЛИЛ
ПОЧТИ 50 СОТРУДНИКОВ**



**ДУМА
ГОРОДСКАЯ**
 Расскажет ли
 Олег Фурсов,
 сколько потратит
 на своих
 чиновников?

мизации штатной численности» (из комментария главы г.о. Самара Олега Фурсова для журнала «Дело»). «За минувшие два года в администрации было сокращено 492 человека», — уточняет глава департамента финансов Самары Татьяна Офицерова. По ее данным, в 2015 году на 20% был сокращен штат муниципальных служащих, на 30% — число отраслевых подразделений горадминистрации, с 21 до 14. Но за 2016 год подобных цифр нет. Возможно, они проявятся во втором полугодии 2017 года.

Впрочем, в условно образцовом Тольятти, судя по всему, темпы урезания управленческих расходов не больше самарских. По словам Карапетьянца, штат сотрудников органов местного самоуправления Тольятти с 2012 года сократился на 17%, с 1270 до 1059 человек.

Удивительнее всего, что сумма 2 млрд рублей постепенно начала как-то рассеиваться. На совещаниях, прошедших уже в этом году, говорилось о 1,6 млрд рублей. А еще позже представитель городской пресс-службы сказал «Делу», что в бюджете на 2017 год было запланировано примерно 1,4 млрд рублей на расходы органов местного самоуправления (ОМСУ), а 2 млрд никогда не было. Недопонимание? Новое видение?

По приблизительным подсчетам «Дела», в бюджете Самары на 2017 год, принятом в ноябре прошлого года, на зарплаты чиновников было заложено около 600 млн рублей, на закупки на муниципальные нужды — примерно 400 млн (отдельной стро-

кой данные расходы не обозначены), плюс другие траты. Однако подтвердить такую детализацию расходов в пресс-службе города не смогли, не предоставив при этом никакой другой официальной информации.

Показательно, что и со стороны правительства Самарской области цифра сокращения «один миллиард», к которой должен стремиться Олег Фурсов, больше не озвучивалась публично. «Администрации Самары поставлена задача сократить расходы на муниципальное управление до 1,2 млрд рублей. Расходы на иные учреждения г.о. Самара (без учреждений в сфере образования, культуры, спорта и МФЦ) должны сократиться на 15%», — говорилось в последнем официальном сообщении правительства региона по итогам совещания, где рассматривались вопросы сокращения затрат на управление.

Эксперты говорят, что каких-то сотрудников из мэрии можно уволить технически, переустроив их в МП. Такая схема раньше применялась. «Муниципальные предприятия часто использовались для того, чтобы отчитываться о сокращении чиновников, которых на самом деле просто выводили за штат органов власти. Вообще МП — отличная лазейка для обогащения чиновников. Деньги, которые там зарабатываются, можно направлять на разные нужды», — говорит депутат Самарской губернской думы Михаил Матвеев.

Теперь с реализацией схем с МП будет сложнее. Судя по информации на сайте администрации Самары, му-

ниципальных учреждений, которых могут коснуться поправки в бюджет, в городе 32. «Список предприятий, которые могут затронуть сокращения, сейчас в работе», — пояснили «Делу» в управлении информации и аналитики мэрии Самары. Известно, что в самарских МП может быть пересмотрен штат сотрудников и фонд оплаты труда, планируется снижение зарплаты на 10%. В самих МП о сокращении пока не рассказывают, но эта мера их, конечно, не радует: они и так с прошлого года отчисляют в казну 50% чистой прибыли вместо 20% прежних.

ПОДВЕЛ СТАРШИХ

«Непонятно, почему в вопросах экономики губернатор наиболее жестко прошелся только по Ставропольскому району», — с обидой и опаской говорят подчиненные районного главы Валерия Анисимова. Ему от губернатора досталось больше всех других глав районных администраций области.

Валерий Анисимов, назначенный главой района весной прошлого года, на претензии губернатора живо откликнулся. Для беседы с «Делом» Анисимов не нашел времени, но его подчиненные шепотом рассказали, что в конце прошлого года было сокращено почти 50 сотрудников органов местного самоуправления (ОМСУ). И готовятся новые увольнения. Всего в 2017 году финансисты района собираются уменьшить затраты на содержание администрации на 19 млн рублей, из них план сокращения уже прописан на 12,5 млн. Кроме уменьшения штата и снижения коммунальных платежей крупная сумма — около 4 млн рублей — будет сэкономлена за счет урезания субсидии соответствующего размера в адрес МБУ «Хозяйственно-транспортная служба». Итого, запланированные на 2017 год расходы на чиновников будут снижены с 88 млн до 68 млн рублей. Некоторые из перечисленных мер по сокращению бюджета были приняты на февральском собрании представителей района, на котором присутствовало «Дело».

Видимо, волну сокращения расходов в Ставропольском районе областное правительство пытается раскатать и другими способами. Например, по информации «Дела», в районе планируется реорганизация службы занятости путем ее присоединения к службе занятости города Тольятти. «За четыре

года служба занятости трудоустроила 2770 человек. Она привлекает безработных к временным и сезонным работам – косьба травы, реконструкция. На все это выделялись деньги из бюджета. Теперь их не будет», — печалится председатель собрания представителей района Александр Кашковский в беседе с «Делом».

ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ

Критика от губернатора перед Новым годом дошла, кроме Самары, и в другие города: Похвистнево, Отрадный, Кинель и Сызрань, в которых, по словам Меркушкина, управленческие расходы практически не сократились. Эти муниципалитеты намного беднее Самары, но им также рекомендовано включить режим сбережения. Впрочем, главы этих городов на обращении губернатора отреагировали намного спокойнее, чем в Ставропольском районе.

В Кинеле вообще не видят никакой вины. «За последние пять лет в Кинеле есть тенденция снижения расходов на управление с 87 млн в 2012 году до 82 млн в 2016 году», — пишет «Делу» в официальном письме глава города Владимир Чихирев. По его словам, норматив на содержание ОМСУ, ежегодно назначаемый Минфином Самарской области, из года в год снижается: с 33% в 2012 году до 21,16%



в 2016-м. В 2017 году планируется сократить расходы до 79,7 млн рублей за счет корректировки структуры администрации.

Как выяснило «Дело», в Похвистневе и вовсе пока не планируют уменьшать расходы. В 2016 году затраты на ОМСУ здесь составили 49 млн рублей. Столько же запланировано на 2017 год. «В норматив по финансированию расходов на содержание ОМСУ мы укладываемся», — объясняет заместитель главы г.о. Похвистнево по экономике и финансам Светлана Герасимичева. Непонятно, правда, как именно глава города Сергей Попов намерен объяснить губернатору отсутствие экономии средств. Впрочем, в администрации утверждают, что расходы не растут, и это главное. Герасимичева сообщила «Делу», что

в 2015-2016 годах на пенсию ушли шесть сотрудников администрации. По ее словам, в этом году четыре человека сократятся в управлении по экономике и финансам, двое – в аппарате администрации, семеро – в управлении социального развития и по одному — в управлении коммунального хозяйства, отделе по содействию развития промышленности, контрольно-счетной палате и аппарате думы г.о. Похвистнево.

Сызрань тоже рапортует о снижении затрат, но о планах говорит общими словами. Всего с 2012 года по 2016 год расходы на содержание ОМСУ в городе составили 68 млн рублей, или 20,8%. В администрации Сызрани «Делу» рассказали, что приняли комплекс мер, направленный на оптимизацию расходов по содержанию ОМСУ, но почему-то подробнее о них рассказывать не стали.

В Отрадном планы сократить управленческие расходы, видимо, не строят. «Численность и фонд оплаты труда сотрудников органов местного самоуправления не увеличиваются», — лишь ответил «Делу» заместитель главы г.о. Отрадный по экономике и финансам Николай Бышкин. Впрочем, он рассказал, что в целях оптимизации расходов ОМСУ в администрации внедрялась система электронного документооборота, сведены к нулю расходы на командировки и платные курсы повышения квалификации, с целью сокращения транспортных расходов на все автомобили установлена система «Глонасс».

«Мы не сокращали расходы на управление, но экономить можно и нужно. Другой вопрос, что это нужно делать комплексно, например уменьшать количество бумаг, которые сваливаются на чиновников», — делится опытом Виктор Хлыстов, возглавлявший Сызрань до 2012 года, в котором и началась областная кампания по урезанию управленческих расходов.

Что будет в итоге, и кто окажется крайним при оценке выполнения публично озвученных требований, в которых фигурируют конкретные цифры? До ответа на этот вопрос осталось немного — всего несколько месяцев. **D**

– Елена Наумова

**МОЩЬ.
ИНТЕЛЛЕКТ.
КОМФОРТ.**

КАМАЗ ЦЕНТР

КАМАЗ-5490

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ
Официальный дилер ПАО «КАМАЗ»
г. Самара, Ракитовское шоссе, тел. (846) 99-77-188.
www.kamaz-volga.ru

Товар сертифицирован. Реклама.



БУРЕНИЕ НА ПЕРСПЕКТИВУ

«Самаранефтегаз» наращивает количество эксплуатационных участков, темп бурения и объем добычи

Крупнейшее нефтегазодобывающее предприятие НК «Роснефть» в Самарской области в 2016 году установило новый рекорд по объему добычи нефти.

Акционерное общество «Самаранефтегаз» за прошедший год увеличило объемы добычи нефти на 3,3% — до 12,2 млн тонн. Накопленная добыча нефти за все время работы предприятия — с 1936 года — превысила более 1,2 млрд тонн. «Самаранефтегаз» обеспечил рост добычи благодаря освоению новых эксплуатационных участков, вводу новых скважин, применению передовых технологий и эффективной реализации комплекса геолого-технических мероприятий.

Новые лицензионные участки «Самаранефтегаз» начал активно осваивать в последние три года. Сейчас «Самаранефтегаз» разрабатывает 166 лицензионных участков в Самарской и Оренбургской областях. В последние три года предприятие усиленно наращивало ресурсную базу. За 2014-2016 годы оно приобрело 14 новых участков, в

том числе шесть за 2016 год: Ключевский, Максимовский, Ново-Крутяковский, Южно-Бутковский, Лещевский и Подлесный. С каждым годом «Самаранефтегаз» наращивает количество пробуренных скважин. Если до 2013 года их число не превышало и 50-ти, то с 2014 года темпы бурения значительно выросли: 75 скважин — в 2014 году, 127 — в 2015-м и 131 — в 2016 году. Кроме того, залогом повышения объемов добычи нефти является рост объемов бурения. В 2016 году предприятие увеличило коммерческую скорость бурения с 1310 метров на станко-месяц до 1364. Этого удалось достичь благодаря применению новых дизайнов долот PDC, которые изготавливают из высококачественной стали и армируют алмазными поликристаллическими резцами. Проходка на одно долото в 2016 году выросла до 800 метров. В результате в 2016 году «Самаранефтегаз» пробурил 312 тыс. метров горных пород. Таких результатов предприятие достигло благодаря реализации перспективной программы по эксплуатационному бурению. Кроме того, особое внимание в акционерном обществе стали уделять поисково-

разведочному бурению, которое максимально расширяет потенциальные возможности предприятия, постоянно и планомерно обеспечивая ему прирост запасов более 10 млн тонн в год. Проходка предприятия в разведочном бурении в 2016 году составила 16 тыс. метров горных пород.

Помимо освоения новых участков, бурения новых скважин и наращивания производительности бурения увеличению объемов добычи углеводородов также способствовал запуск в эксплуатацию новых объектов вспомогательной инфраструктуры. Например, в 2016 году «Самаранефтегаз» построил около 300 километров трубопроводов, 124 километра линий электропередачи и три газокompрессорные станции: «Козловскую», «Сологаевскую» и «Яблоневскую».

Справка

АО «Самаранефтегаз», дочернее общество НК «Роснефть», осуществляет свою производственную деятельность на 166 лицензионных участках, которые расположены в Самарской и Оренбургской областях. За последние три года предприятие приобрело 14 новых лицензионных участков.

КРИЗИСА НЕТ, ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Цель ВСК — стать лидером на рынке страхования



В 2017 году страховая компания ВСК отмечает свой 25-летний юбилей. За счет чего ей удалось

не только пережить все возможные кризисы, но и войти в число ведущих игроков рынка страховых услуг? Каковы дальнейшие планы компании и как она планирует достигать тех целей, которые перед ней стоят? На эти и другие вопросы ответил председатель совета директоров Страхового Дома ВСК Сергей Цикалюк.

— Сергей Алексеевич, рынок страховых услуг в России еще молодой и развивающийся. При этом ВСК отмечает 25-летний юбилей, а это серьезный срок для частной страховой компании... С какими сложностями вам пришлось сталкиваться в самом начале пути, на какие вызовы приходилось отвечать?

— Наша компания создавалась в начале 1990-х, когда по мере развития рыночных отношений в стране возникла потребность в самых разных страховых услугах. В ответ на эту потребность на рынке страхования появлялись новые игроки. Кто-то из них специализировался на страховании автотранспорта, кто-то на страховании физических лиц и т.д.

Специализация ВСК, которая тогда называлась Военно-страховая компания, во многом была обусловлена моей предыдущей профессией. Я 16 лет прослужил в вооруженных силах, поэтому не понаслышке был знаком с теми проблемами, которые возникали из-за отсутствия страхования рисков,

связанных с участием людей в боевых действиях. Вы наверняка помните, сколько в начале 1990-х годов было военных конфликтов вдоль границ нашей страны: Приднестровье, Кавказ, Таджикистан.

Тогда мы предложили систему обязательного государственного страхования для военнослужащих и членов их семей. Это была масштабная задача, и я могу с гордостью сказать, что нам удалось ее решить, а государство по достоинству оценило наши усилия. Подтверждением являются благодарность Президента Российской Федерации в адрес компании и государственные награды, которые получили наши коллеги.

**СТРАХОВАНИЕ —
ЭТО ТОТ БИЗНЕС,
КОТОРЫЙ
СТРОИТСЯ
НА ДОВЕРИИ**

— Не ставя под сомнение важность этой задачи, рискну предположить, что это довольно узкая ниша. Известно, что на сегодняшний день ваша компания оказывает куда более широкий спектр страховых услуг.

— Совершенно верно. Мы не остановились на достигнутом. Нам удалось создать дифференцированную продуктовую линейку по всем видам страхования и развить разветвленную региональную сеть. Мы занимаемся страхованием и в космической отрасли, и в банковской, и в агропромыш-

ленном комплексе. Оказываем услуги страхования автогражданской ответственности, опасных производств, перевозчиков и т.д. Всем этим мы прирастали постепенно, по мере развития и изменения масштабов компании.

Мы часто слышим, как цитируют китайскую поговорку: «Не дай вам Бог жить в эпоху перемен». Я с этим тезисом не совсем согласен: как раз в эпоху перемен жить хоть и нелегко, но очень интересно. И когда через 25 лет после создания компании отмечаешь ее юбилей, во-первых, удивляешься, как быстро пролетело время, а во-вторых, испытываешь настоящую гордость за то, что мы смогли преодолеть все трудности, не опустили руки и вывели компанию в число системообразующих игроков страхового рынка. С одной стороны, 25 лет — серьезный срок, а с другой стороны, не время останавливаться на достигнутом. Наоборот, это хороший трамплин для движения вперед.

— В какой момент пришло понимание, что заниматься только военным страхованием недостаточно?

— Мы изначально знали, что это невозможно. Понимали, что компании для развития нужен рынок и, что особенно важно, нужны территории. Поэтому филиальную сеть мы начали создавать практически сразу: в 1992 году, в год создания компании, появился первый филиал в Ростове-на-Дону, а уже в следующем, 1993-м, были открыты филиалы еще в 54 субъектах РФ. Сейчас ВСК присутствует на территории всей страны, наша филиальная сеть насчитывает более 400 филиалов и отделений.

— Но сейчас на рынке начинают



появляться компании с принципиально новой бизнес-моделью. Она предполагает централизацию всех процессов и реализует принцип удаленного взаимодействия с клиентами. Как это сочетается с вашей стратегией развития региональной сети?

— Одно другому не противоречит. Я согласен с тем, что информационные технологии очень важны для поддержания конкурентоспособности компании. Но это задача, которую мы решаем постоянно, потому что внедрение новых технологий позволяет нам сокращать издержки, повышать качество

обслуживания клиентов. Мы видим преимущества новых бизнес-моделей и некоторые компетенции формируем у себя.

И все же я глубоко убежден, что личный контакт очень важен при построении диалога с клиентом. Страхование — это тот бизнес, который в первую очередь строится на доверии.

— Если смотреть на бизнес с этой точки зрения, репутация страховщиков все еще оставляет желать лучшего. Как справляетесь?

— Мы максимально прозрачны и открыты для наших клиентов. Я помню,

как 15 лет назад в компанию поступило предложение от агентства «Эксперт РА» провести исследование и на основании его результатов присвоить ВСК рейтинг надежности. Тогда я собрал своих коллег и задал им вопрос, должны ли мы принять это предложение. Было приятно услышать в ответ, что это важно и нужно. Таким образом ВСК стала первой страховой компанией, получившей рейтинг от «Эксперт РА».

Считаю, что публичность — очень важное достоинство ВСК. Уже на протяжении нескольких лет мы работаем с аудитором из «большой тройки» PriceWaterhouseCoopers, которая ежегодно анализирует нашу отчетность с точки зрения ее прозрачности, открытости и соблюдения всех требований регулятора. Мы также сотрудничаем с российской аудиторской компанией «Мариллион». Должен отметить, что между ВСК и этими компаниями не возникает серьезных расхождений в оценках.

Более того, в этом году, несмотря на сложную экономическую ситуацию и высокую конкуренцию, мы получили международный рейтинг агентства Fitch на уровне ВВ-.

— ВСК собирается выходить на внешние рынки капитала?

— Пока нет. Для нас важнее то, что благодаря этому мы попали в клуб компаний с международными рейтингами. Это знак качества и возможность осознать, в чем сильные стороны компании, а что необходимо скорректировать в ее бизнес-модели.

— По мнению многих экспертов, сейчас мы проходим через очередной кризис. Как, по вашим наблюдениям, переживает его страховая отрасль в целом и ВСК в частности?

— Как известно, кризис не появляется внезапно, он проявляет скрытые конфликты и диспропорции. Ни для кого не секрет, что некоторые наши коллеги по рынку оказались в тяжелом положении не столько потому, что ухудшилась экономическая ситуация в стране, сколько потому, что не выстроили

стратегию многолетнего развития. Увы, налицо управленческая близорукость и отсутствие заинтересованности в стабильном развитии.

При этом основным мотиватором является получение сиюминутной выгоды. Рынку известны прецеденты, когда такие компании сворачивали свою деятельность и обманывали десятки и сотни тысяч людей.

— Положим, такие компании априори не могли пережить кризис. Но

ВСК СЕГОДНЯ

Страховой Дом ВСК работает с 1992 года и является универсальной страховой компанией, предоставляющей услуги физическим и юридическим лицам на всей территории России. Компания стабильно входит в топ-10 страховых компаний страны по сборам и занимает лидирующие позиции в основных сегментах страхового рынка – автостраховании и добровольном медицинском страховании (ДМС).

Под защитой ВСК находятся свыше 14 млн россиян и более 200 тыс. предприятий и организаций. Региональная сеть компании насчитывает более 400 офисов во всех субъектах РФ, что дает возможность эффективно сопровождать договоры страхования по всей стране. Значительная часть продаж осуществляется через широкую агентскую сеть (35% всех продаж).

Компания характеризуется высокими показателями операционной деятельности: комбинированный коэффициент убыточности – ниже 100%, доходность собственного капитала за 9 месяцев 2016 года – более 29%.

ВСК ежегодно подтверждает высший национальный рейтинг А++ «Исключительно высокий уровень надежности» по версии рейтингового агентства «Эксперт РА». По результатам работы компании в 2015 году Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings присвоило ВСК долгосрочные рейтинги финансовой устойчивости на уровне А+(rus) по национальной шкале и ВВ- по международной.

Высокий уровень работы компании дважды отмечен благодарностью президента России за большой вклад в развитие страхового дела (2002 и 2007 гг.). ВСК является дважды лауреатом национальной премии «Компания года» (2013 и 2015 гг.), объединяющей лучшие российские предприятия.

наверняка и для ответственных и устойчивых участников рынка события последних двух-трех лет стали серьезным испытанием на прочность?

— Возможно, я вас удивлю, но как раз для серьезных компаний кризиса нет, а есть возможности для развития. Судите сами: еще недавно в российском страховании было несколько тысяч игроков, сейчас их количество снизилось до двухсот шестидесяти, при этом активно работают всего два десятка компаний. Как раз между ними и наблюдается основная конкуренция по самым разным направлениям: в борьбе за клиента, долю рынка, повышение собственной эффективности и сокращение издержек.

— А вас не смущает, что на страховом рынке активно работают всего порядка 20 компаний? Получается, что он является очень концентрированным.

— Концентрация страхового рынка – это не системный сбой, а объективный процесс. Ужесточаются требования к деятельности страховых компаний со стороны Банка России, и я считаю, что принимаемые меры необходимы для здорового функционирования рынка. Важно учитывать, что мы работаем на достаточно сложном рынке.

В свое время большое количество страховых компаний возникло как раз потому, что многим рынок казался простым. Они были уверены, что смогут эффективно управлять своим бизнесом. Однако большинство совершили ошибку: на самом деле страхование требует от управленцев высочайшего уровня профессионализма и системного подхода. К сожалению, далеко не все руководители и акционеры смогли продемонстрировать эти качества.

— Как, на ваш взгляд, развивается рынок по сравнению с тем же банковским сектором?

— Считаю, что ключевая характеристика применительно к вашему вопросу – стихийно. За 25 лет работы на этом рынке я принимал участие в разработке нескольких концепций его развития. Увы, эти идеи так и не уда-



лось воплотить в жизнь. Сегодня у нас есть мегарегулятор, но по-прежнему нет структуры, которая отвечала бы за развитие отрасли в целом.

Если посмотреть на российское страхование, нельзя не отметить, что нормы, устанавливаемые для отрасли, плохо проработаны и зачастую не отвечают интересам игроков рынка. Например, к страховым услугам применяется закон о защите прав потребителей, а банковский сектор не попадает под его действие. Создание «Единого агента», переход на новый план счетов и новый формат отчетности реализуются за счет страховых компаний, и никого не интересует вопрос об источнике финансирования.

Сейчас специально под один вид страхования – ОСАГО – создается страховой омбудсмен. Но будет ли от этого



нового института практическая польза? Я думаю, что никакой омбудсмен не решит главные проблемы рынка, если не будут приняты обсуждаемые сегодня законодательные изменения.

На мой взгляд, необходимо не только жестко регулировать страхование, но и развивать его — создавать условия для повышения маржинальности и капитализации страховых компаний,

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСК ЗА 2015 ГОД

Сборы — **49 млрд руб.**

Выплаты — **23,3 млрд руб.**

Доля на страховом рынке РФ — **4,7%**

Активы — **56,6 млрд руб.**

Страховые резервы — **37,1 млрд руб.**

снимать с них избыточную нагрузку. Без сильного лобби, которое есть у банков, эти вопросы решить почти невозможно.

— И заключительный вопрос: каковы дальнейшие планы ВСК?

— В этом году у нас состоялась сделка с финансовой группой «САФМАР». Считаю, что и для компании, и для российского рынка в целом это событие знаковое. В текущих рыночных условиях активный рост возможен за счет консолидации бизнеса, поэтому было принято решение объединить наши страховые активы. Мы ожидаем, и на самом деле уже начали ощущать, серьезный синергетический эффект от объединения наших компетенций.

Более того, бизнес семьи Гущериевых-Шишханова включает самые разноплановые активы — от нефтяной про-

мышленности до банков и пенсионных фондов. Взаимовыгодное сотрудничество с компаниями группы также увеличивает наши возможности с точки зрения капитала и положения ВСК на рынке.

На сегодняшний день мы оцениваем перспективу развития компании как достаточно серьезную. Наша цель очень амбициозна — мы стремимся занять лидирующую позицию на рынке страхования. В первую очередь за счет повышения профессионализма, развития технологий и продуктов. Да, мы хотим, если так можно сформулировать, прыгнуть выше головы. Но это для нас не просто мечта, а именно цель, к которой мы идем, совершая конкретные действия и принимая выверенные управленческие решения.

— *Анастасия Скогорева*



НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Промсвязьбанк усиливает лидерство на перспективном рынке факторинга



В 2016 году оборот российского рынка факторинга начал вновь расти после кризиса. По предварительным дан-

ными Ассоциации факторинговых компаний (АФК), прирост составил 11%. Одним из ведущих игроков на российском рынке является Промсвязьбанк. За счет чего Промсвязьбанк удерживает лидерство и чего он ожидает от 2017 года?

Рынок

В 2014 году оборот российского рынка АФК оценивала примерно в 2 трлн рублей, в 2015 году он уменьшился на 10% — примерно до 1,85 трлн рублей. В 2016 году оборот рынка восстановился и составил вновь около 2 трлн рублей. Портфель факторов достиг по итогам 2016 года 258 млрд рублей. «Это достаточно хороший результат, некоторые игроки планировали стагнацию или даже падение — от 15 до 5%, — поясняет начальник управления

факторинга оперофиса «Самарский» Приволжского филиала Промсвязьбанка Сергей Краюшин. — Оборот ПСБ по итогам 2016 года составил более 340 млрд руб., из них 28 млрд руб. прошло через Самару, что составляет порядка 8% от общего оборота Промсвязьбанка. Портфель самарского офиса ПСБ во всех сегментах бизнеса растет однозначно быстрее рынка. В 2016 году мы показали прирост более чем на 50%».

Факторы лидерства

По количеству клиентов безусловный лидер российского рынка факторинга — Промсвязьбанк. За первое полугодие

2016 года он сотрудничал с 1110 компаниями, из них 188 — новые клиенты.

В целом наращивать число клиентов и сохранять одну из лидирующих долей на российском рынке Промсвязьбанку удастся, в первую очередь, за счет широкого предложения.

Банк работает со всеми вариациями факторинга, в том числе с безрегрессной формой. К тому же ПСБ оказывает факторинговые услуги не только поставщикам, но и покупателям, предлагая для тех компаний, которым требуются средства для оплаты задолженности поставщикам, услуги реверсивного факторинга.

«Одно из серьезных преимуществ Промсвязьбанка заключается в том, что мы работаем с участниками внешнеэкономической деятельности, предоставляя им возможность пользоваться импортным и экспортным факторингом», — отмечает Сергей Краюшин. Промсвязьбанк — лидер в международном факторинге в России. С 2003 года банк является членом крупнейшей в мире факторинговой организации Factors Chain International (FCI), что откры-

**МЫ РАБОТАЕМ
С УЧАСТНИКАМИ
ВНЕШНЕ-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

вает его клиентам возможность работать с контрагентами более чем из 70 стран мира.

«Кроме того, принципиальный момент в том, что Промсвязьбанк оказывает услуги факторинга по всем сегментам бизнеса и особое внимание уделяет малому предпринимательству», — отмечает Сергей Краюшин.

По его словам, в сегменте МСБ, где на сегодняшний день спрос все еще значительно превосходит существующие предложения, заложен большой потенциал. «В сложной экономической ситуации, когда сроки расчетов с поставщиками увеличиваются, небольшим компаниям трудно сокращать кассовые разрывы. Решением проблемы может стать факторинг, который позволяет бизнесу быстро превратить дебиторскую задолженность в «живые деньги», — поясняет Сергей Краюшин. — Факторинговая компания перечисляет поставщику деньги сразу после отгрузки товара. Кроме того, она помогает клиентам профессионально управлять дебиторской задолженностью и дисциплинировать контрагентов. В кризис это важно, как никогда».

Ожидание роста

Одно из значимых нововведений 2016 года для международного факторингового рынка — разрешение финансировать клиентов в валюте международного контракта. В сегменте международного факторинга в России по итогам 2016 года Промсвязьбанк рассчитывает занять около 39% рынка. «Мы ожидаем рост и в дальнейшем, так как в ближайшие годы факторинг станет более популярным, особенно экспортный. Ведь российская экономика ориентируется на экспорт в связи с выгодным валютным курсом. В Самарской области интерес к международному факторингу также растет», — говорит Сергей Краюшин.

Фактором роста российского рынка факторинга в 2017 году может стать и распространение факторинга на сферу госзакупок. С предложением снять законодательные ограничения по применению факторинга в сегменте госаказа выступили Промсвязьбанк, Ассоциация факторинговых компаний, а также общественные организации «Деловая Россия» и «Опора России». Предлагается разрешить факторинговым компаниям или банкам выкупать

ФАКТОРИНГ — это комплекс услуг, включающий в себя финансирование под уступку денежных требований, управление дебиторской задолженностью, принятие рисков неоплаты либо несвоевременной оплаты дебитором и информационное обслуживание

ФАКТОРИНГ С РЕГРЕССОМ

Факторинг с регрессом — временный финансовый инструмент для привлечения клиентов и освоения новых рынков. В обмен на уступку дебиторской задолженности Промсвязьбанку вы получите денежные средства, а также целый ряд дополнительных услуг.

ФАКТОРИНГ БЕЗ РЕГРЕССА

В рамках безрегрессного факторинга Промсвязьбанк предоставляет поставщику финансирование в размере до 100% от суммы уступленного денежного требования и принимает на себя риск неисполнения или ненадлежащего исполнения покупателем своих обязательств по оплате товара.

РЕВЕРСИВНЫЙ ФАКТОРИНГ

Реверсивный факторинг — коммерческий кредит для покупателей, работающих на условиях отсрочки платежа.

ИМПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ

Импортный факторинг — это возможность работы с поставщиками более чем из 70 стран мира на условиях отсрочки платежа сроком до 180 дней.

ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ С РЕГРЕССОМ

Данный вид факторинга дает возможность экспортеру получить финансирование в счет отгруженного товара с целью сокращения кассового разрыва.

ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ БЕЗ РЕГРЕССА

Данный вид факторинга предоставляет экспортеру комплекс услуг по финансированию дебиторской задолженности, возникшей при отгрузке товара за рубеж, а также закрывает риск неплатежа иностранного покупателя, гарантируя возврат валютной выручки на счета экспортера.

ПРЕИМУЩЕСТВА Промсвязьбанка

- Промсвязьбанк имеет **систему оценки потенциальных клиентов** и дебиторов не только в России, но и за рубежом.
- Программное обеспечение и бизнес-процессы ориентированы на **быстрое принятие решений** в каждом конкретном случае и позволяют осуществлять факторинговое обслуживание широкого круга клиентов.
- Промсвязьбанк **надежный универсальный банк** федерального значения.
- **Собственные технологии**, которые позволяют реализовывать самые сложные сделки на любых рынках. Мы не боимся заниматься нестандартными проектами, за которые порой не берутся другие факторы.
- **Универсальность**. Очень часто клиенты приходят к нам за факторингом, а проработав определенное время и ощутив нашу лояльность и оперативность в финансировании, охотно начинают использовать и другие банковские продукты.

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251

у победившего на торгах поставщика денежные права требования. Сейчас расчеты по госконтрактам, как правило, ведутся по схеме постоплаты, поэтому в госзакупках не могут участвовать компании малого и среднего бизнеса. Благодаря этой новой возможности оборот россий-

ского рынка факторинга может в ближайшие два года вырасти в два раза. За счет клиентов-господрядчиков вырастет и оборот рынка факторинга Самарской области. «Специфика предприятий региона открывает в этой сфере большие возможности», — уверен Сергей Краюшин.



СТАРЕЙШАЯ В РОССИИ НЕЗАВИСИМАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА

г. Самара, ул. Чапаевская, д. 206 | тел. +7 (846) 269-67-77 | www.aton.ru

РАЗВЕДКА

Убытки, близость значений нормативов к установленному ЦБ порогу, отсутствие денег в кассе, жалобы клиентов, низкие рейтинги – «Дело» проанализировало эти и другие тревожные признаки, чтобы оценить устойчивость оставшихся региональных банков. Выводы неутешительные...



Банки

ОСТРОВOK СОКРОВИЩ

ПОКАЗАТЕЛИ БАНКОВ
ПЛЯШУТ ОКОЛО НУЛЯ

Банковская система в 2016 году прошла, как уверяют некоторые аналитики, стадию клинической смерти. По мнению других аналитиков, все худшее еще впереди. Какова в реальности температура по банковской системе? «Дело» попыталось разобраться в этом, используя показатели, которые могут в той или иной степени свидетельствовать об устойчивости банковской системы.

ЗОНА ВЫЛЕТА

Один из показателей, который отмечают аналитики, — заметное снижение активов банка. Если судить по размеру активов-нетто, существенно сокращает размеры своего банковского бизнеса семья Махлаев. Так, за прошлый год активы-нетто «Тольяттихимбанка» («ТХБ») уменьшились на 46%, до 18,9 млрд рублей (по состоянию на январь 2017 года), «РТС-Банка» — на 40%. Найти ответственное лицо в «ТХБ», которое могло бы прояснить ситуацию, «Делу» не удалось. Но возможно, оно и не требуется — за «ТоАзом» тянется шлейф уголовных дел, сопоставимый со шлейфом крейсера «Петр Великий» во время его похода в Сирию. И он не уменьшается.

Остальные игроки идут в гору. Самый динамичный рост активов-нетто (+28,6% — до 16,9 млрд рублей) продемонстрировал «Кошелев-Банк», который сменил собственника и вектор развития в 2012 году. Следом расположились банки «НИБ» (рост на 20%, до 937 млн) и перерегистрированный в конце прошлого года в Самаре «Спутник» (рост 16%, до 1,8 млрд), но это самые мелкие кредитные учреждения региона, и для роста им нужно меньше ресурсов по определению. Говоря проще, большие показатели таких банков в реальности мало что значат. Это скорее нюансы статистики — стартуя с нуля, как говорил Константин Титов, будучи губернатором Самарской области, всегда можно выглядеть хорошо в относительных статических величинах.

У «АктивКапитал Банка» («АКБ»), «Газбанка» и «Земского банка» активы-нетто выросли на 4-8%, что считается нормой.

С рентабельностью активов все выглядит чуть иначе. По состоянию на

январь 2017 года она отрицательная у трех учреждений: у «АКБ» — минус 5,71%, у «Спутника» — минус 3,78%, у «РТС-Банка» — минус 2,64%.

Эти же кредитные учреждения по итогам 2016 года продемонстрировали убыток. У «АКБ» убыток размером полтора миллиарда рублей, при том что за год до этого была прибыль 184 млн рублей. Как пояснили «Делу» в банке, убыток обусловлен созданием резервов на возможные потери и списанием проблемной задолженности. «Без учета данных обстоятельств прибыль банка составила около 360 млн рублей», — рассказал источник в «АКБ».

Убыток «РТС-Банка» составил 100 млн, «Спутника» — 61 млн. Пониженная рентабельность активов у «Зем-



ского банка», «Газбанка» и «Кошелев-Банка», у которых этот показатель в районе нуля. Приемлемым считается значение более 2%, и такой результат из региональных банков показали только «ТХБ» — 2,13% (прибыль 115 млн) и «НИБ» — 3,12% (прибыль 488 млн).

ДОСТАТОЧНО НЕДОСТАТОЧНО

При анализе устойчивости банков не обойтись без нормативов ЦБ, установленных для кредитных учреждений. Основных нормативов четыре: Н1 (достаточность капитала), Н2 (мгновенная ликвидность), Н3 (текущая ликвидность) и Н4 (долгосрочная ликвидность).

Показательно, что потерявшие в 2016 году лицензии «ФИА-Банк» и «Эл банк» в январе продемонстрировали опасно низкие значения норматива достаточности капитала: 10,67% и 11,2% соответственно. До этого ЦБ имел право отозвать у кредитного учреждения лицензию, если Н1 опустится ниже 10%, а с января 2016 года минимально допустимое значение Н1 составило 8%. И «ФИА-Банк», и «Эл банк» после фиксации такого низкого уровня достаточности капитала протянули около четырех месяцев.

«Наиболее достоверно показывают устойчивость банка нормативы Н1, Н2 и Н3», — считает управляющий филиалом «Поволжский» «Глобэксбанка» Владимир Аверин. Однако этого недостаточно. «Важный аспект — кто является бенефициаром финансовой организации, имеет ли возможность собственник оказать ей поддержку в сложной ситуации», — говорит Аверин.

По состоянию на январь 2017 года у всех региональных банков есть запас по нормативу достаточности капитала. В начале этого года значение Н1 у «Газбанка» составило 10,83%, у «АКБ» — 11,02%. В «АКБ» «Делу» сообщили, что благодаря ужесточению политики банка в сфере резервирования и увеличению размера собственных средств значение Н1 увеличивается. На февраль 2017 года оно уже составило 12,7%. У «АКБ» и «Кошелев-Банка» ухудшились значения трех нормативов из четырех основных, у «Спутника» — двух. У «РТС-Банка» отрицательная динамика только по одному из четырех основных нормативов.

Улучшают все четыре норматива только «НИБ», «Земский банк» и «ТХБ», у которых они были далеки от установленных ЦБ пороговых значений и за прошлый год стали еще дальше.

ОТ «А» ДО «Б»

При анализе устойчивости банков стоит обратиться к оценкам рейтинговых агентств, но с некоторыми оговорками. Достоверность их исследований не абсолютна, хотя бы потому, что банк сам выбирает рейтинговое агентство,

**ВЫЗЫВАЕТ ВОПРОСЫ
 РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ ТРЕХ
 САМАРСКИХ БАНКОВ**

платит за услуги и отказывается от сотрудничества с агентством, если его не устраивает результат.

Оценок рейтинговых агентств нет у многих крупнейших российских кредитных учреждений, например Сбербанк или «ВТБ24». Простой пример: «Волжский социальный банк» и «Волго-Камский банк» незадолго до потери лицензии получали высокие оценки рейтинговых агентств. Это значит, что агентства или сознательно завысили банкам рейтинги, или могли оперировать далекой от реальности отчетностью банков.

Однако совсем сбрасывать со счетов оценки рейтинговых агентств нельзя. Считается, что более достоверны рейтинги, присвоенные банкам международными агентствами. С таким агентством из действующих самарских банков сотрудничал только «Газбанк», который оценивало Moody's. Однако теперь оно вообще не рейтингует российские банки. С российскими рейтинговыми агентствами работают только четыре из восьми действующих банков региона («Газбанк», «АКБ», «Кошелев-Банк» и «Земский банк»).

Агентство «Эксперт РА» (максимальная оценка — А+, минимальная — Е, отзыв лицензии) в 2014-2016 годах ставило банку «АКБ» оценку А с прогнозом «стабильный», а в мае прошлого года изменило прогноз на «негативный», после чего в ноябре понизило оценку до В+. Рейтинговое агентство отметило снижение доли высоколиквидных активов, большое количество кредитов юрлицам, связанным с бизнесом собственников банка, а также слабую рентабельность.

«Земскому банку» «Эксперт РА» понизило рейтинг с А с прогнозом «негативный» до В+ с прогнозом «стабильный». «Понижение рейтинга не свидетельствует о том, что ухудшилась ситуация в организации. С прошлого года рейтинговое агентство «Эксперт РА» ужесточило методику оценки, чтобы аккредитоваться при Банке России», — объясняет председатель правления «Земского банка» Сергей Зудин. По его словам, по итогам первого квартала 2017 года банк должен снова получить А.

«Кошелев-Банку» агентство «Эксперт РА» с 2013 года подтверждает рейтинг А с прогнозом «стабильный».

ДАЛЕКО И БЛИЗКО

Кто из банков региона почти достиг минимального порога нормативов, а кто еще нет

Требования ЦБ Н1 >=8%		
Банк	Значение Н1*	Изменение Н1**
«НИБ»	77,22	15,7
«Спутник»	32,38	8,13
«Тольяттихимбанк»	28,22	14,17
«РТС»	19,57	6,63
«Земский банк»	15,10	1,24
«Кошелев-Банк»	14,72	-4,92
«АктивКапитал Банк»	11,02	-4,56
«Газбанк»	10,83	-3,51

Требования ЦБ Н2 >=15%		
Банк	Значение Н2*	Изменение Н2**
«Земский банк»	297,00	44,37
«НИБ»	223,52	43,63
«Кошелев-Банк»	168,10	-27,63
«Спутник»	94,89	-68,37
«Газбанк»	87,53	-12,57
«РТС»	70,89	-55,85
«Тольяттихимбанк»	62,08	12,58
«АктивКапитал Банк»	57,26	-50,97

Требования ЦБ Н3 >=50%		
Банк	Значение Н3*	Изменение Н3**
«Кошелев-Банк»	293,85	43,86
«НИБ»	271,43	92,36
«Спутник»	198,39	-12,74
«Тольяттихимбанк»	110,62	9,04
«Земский банк»	101,13	12,43
«Газбанк»	87,79	-56,21
«РТС»	81,08	1,33
«АктивКапитал Банк»	70,76	15,46

Требования ЦБ Н4 <=120%		
Банк	Значение Н4*	Изменение Н4**
«Спутник»	12,02	-67,24
«НИБ»	25,72	-10,75
«Тольяттихимбанк»	31,07	-17,7
«РТС»	45,37	-23,27
«Газбанк»	66,79	14,90
«Земский банк»	79,30	-0,40
«АктивКапитал Банк»	94,44	42,73
«Кошелев-Банк»	108,61	56,13

*Значение Н на 01.01.2017, %

**Изменение Н за 01.01.2017/01.01.2016, п.п.

Н1 – достаточность капитала, Н2 – мгновенная ликвидность, Н3 – текущая ликвидность, Н4 – долгосрочная ликвидность
Источник – cbr.ru

Однако агентство отмечает высокую концентрацию активов на кредитах заемщиков, аффилированных с банком.

Национальное рейтинговое агентство (НРА) уже несколько лет подряд ставит «Газбанку» оценку А+ (максимальная оценка агентства — ААА, минимальная — D, означающая дефолт).

В 2017 году банку, вероятно, придется сменить агентство: НРА не смогло получить аккредитацию.

Сейчас в России всего два рейтинговых агентства, аккредитованных при ЦБ: Аналитическое кредитное агентство (АКРА) и «Эксперт РА». Наличие рейтинга аккредитованных при ЦБ агентств дает возможность получать кредиты в Банке России, покупать или продавать валюту через ЦБ и так далее.

СТРЕСС-ТЕСТ

Аналитики советуют также отслеживать отзывы клиентов о банках. Судя по отзывам на портале banki.ru, клиенты самарских кредитных учреждений в большинстве случаев спокойны, но есть исключения. Негативные отзывы, которые могут говорить о проблемах, есть только у двух банков: «РТС-Банка» и «Спутника».

Клиенты «РТС-Банка» беспокоятся из-за оптимизации сети представительств. В 2016 году офис из Москвы сначала переехал в подмосковный Подольск, а вскоре должен закрыться и там. «Что это за оптимизация такая? К чему это все? Может, забрать средства, пока не поздно?» — жаловался один из клиентов банка.

Банк «Спутник», который недавно перерегистрировался в Самарской области, незадолго до этого (сентябрь 2016 года), судя по отзывам, не справлялся со своими обязательствами. Если верить отзывам, в допфисе банка в городе Абдулино несколько недель не выдавали денежные средства владельцам крестьянско-фермерских хозяйств. «Уже какую неделю подряд в этом офисе несут бред, что на весь город выдается сумма 100 тысяч рублей», — негодовал клиент на портале banki.ru. В банке «Спутник» корреспонденту «Дела» не удалось связаться с лицом, способным ответить на вопросы по поводу этой ситуации.

Критерии, по которым «Дело» проанализировало устойчивость региональных банков, не являются единственными, но рекомендуются экспертами как одни из самых показательных и простых для понимания.

«Дело» не призывает впадать в панику клиентов банков, в которых те или иные параметры вызывают вопросы, но иметь в виду их стоит. Ничто не вечно. **D**

– Дарья Макушова

Банки

ПЕРВЫЕ ИЗ ПОСЛЕДНИХ

«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ РЕЙТИНГ ВЛАДЕЛЬЦЕВ БАНКОВСКИХ КАПИТАЛОВ

Жареная камбала, оливье, винегрет, пирожки, торт с мастикой... Ассортимент кулинарии «Эмма и К» на улице

Революционной в Самаре ничем не выделяется среди многочисленных конкурентов. Но еще год назад у кулинарии была своя изюминка — касса «Ипозембанка» внутри магазина. Удобно: и за коммуналку заплатил, и прикупил чего-нибудь жареного на ужин. Объяснялось нестандартное решение тем, что кулинария наполовину принадлежит семье Ильяс Шакурова — бенефициара «Ипозембанка», у которого была отозвана лицензия в конце 2015 года. Теперь «Эмма», уже без кассы, может быть, единственный актив, который кормит разорившегося банкира в прямом и переносном смысле. Оборот бизнеса — 50 млн рублей в год — внушительный для подобного рода заведений. «Планов пока не строим. Все зависит от того, что у нас останется после банкротства «Ипозембанка», — говорит о развитии семейного дела Шакуров, основное занятие которого пока суды...

Нескольким десяткам людей, еще недавно считавшимся банкирами и инвесторами и контролировавшим миллионы и миллиарды банковских капиталов, теперь приходится довольствоваться малым. Вместе с крахом половины региональных кредитных учреждений Самарской области произошло девальвирование банковской элиты. Но самые стойкие остались. Кто они — владельцы банковских капиталов региона — 2017?

МЕЛОЧЬ, А ПРИЯТНО

Два «миллиардера» рейтинга «Дела», размер подконтрольных банковских капиталов которых исчисляется миллиардами, — бенефициар «Тольяттихимбанка» Сергей Махлай и совладелец «АктивКапитал бан-

ка» Григорий Оганесян. Скрывающийся за границей и находящийся (по уверению акционеров «Тольяттиазота») в розыске Махлай (3 млрд 387 млн рублей) укрепился на своем традиционно первом месте в рейтинге благодаря небольшому приросту своего пакета и увеличению капитала банка на 328 млн. Надолго ли — уже большой вопрос. Бизнесмен недавно вышел из органов управления «ТоАза», который пока контролирует через офшоры.

Оганесян по сравнению с прошлым годом поднялся с 3-го на 2-е место (2 млрд 430 млн рублей) сразу по двум причинам — увеличению доли (с 28 до 58%) в наращивающем капитал банке. Соответственно, топ-менеджмент «АКБ», у которого состоялся выкуп долей Оганесяном (через ООО «Лира»), — Валерия Железникова, Виктор Хенкин, Татьяна Селиверстова, Диляра Селезнева и ее родители — покинул рейтинг «Дела». Но, как пояснил Оганесян «Делу», некоторые акционеры могут вернуться после проведения эмиссии в первой половине 2017 года, ожидаемый размер которой составит 500 млн рублей. Другой крупный совладелец «АКБ» Алексей Леушкин — на 3-м месте (841 млн) с небольшим сокращением доли. Прежнему в лидерах акционеры «Газбанка» Владимир Аветисян и Андрей Кислов (4-5-е), Геннадий Звягин (6-е), поднявшиеся на несколько позиций в рейтинге за счет выпадения из него совладельцев банков-банкротов.

Из крупных акционеров покинули рейтинг «Дела» его традиционные участники: бенефициар «ФИА-Банка» Александр Носоров (2-е в рейтинге 2016 года), Анатолий Волошин (13-е место) с его «Элбанком», а также несколько акционеров «Газбанка», продавших пакеты.

Собственный капитал «Земского банка» вырос за год на 100 млн — до 716 млн рублей, а «Народного инвестиционного банка» — на 158 млн, до 533 млн рублей. С этим связано то, что размер подконтроль-

ного капитала их акционеров увеличился. Результат Владимира Симонова из «Земского банка» — 537 млн (7-е место). Родители известного самарского бизнесмена и политика Олега Борисова Георгий и Людмила, увеличившие к тому же личные пакеты в «НИБ», оказались на 20-м и 21-м местах.

Повышению позиций в рейтинге большинства его участников способствовало то, что многие строчки освободили акционеры обанкроченных в прошлом году банков.

Видимость многолюдности на поле владельцев региональных банков создали акционеры банка «Спутник», который в конце прошлого года переехал в Самару из Бугуруслана. А это сразу 12 акционеров. Но в силу небольшого размера кредитного учреждения все они разместились в конце рейтинга «Дела». Надолго ли? У экспертов вызывает подозрения перерегистрация банка и смена его акционеров, но, возможно, это просто недоверие к новеньким.

Без нового банка, к которому еще непонятно, как относиться, акционером кредитных учреждений региона не набирается и 30. За несколько лет глыба истаяла наполовину. И прогноз погоды нестабильный. **D**

- Семен Безгинов

D 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 2017 года. Информация о размерах долей акционеров/учредителей/бенефициаров почерпнута из последних заявлений или отчетов банков, раскрытых до января 2017 года включительно. В случае если физическое лицо не напрямую владеет банком, учитывалась доля в уставном капитале банка, подконтрольная ему через юрлица. Рейтинг учитывает только банки, зарегистрированные в Самарской области. Показатели рейтинга округлены.

1-20 РЕЙТИНГ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КАПИТАЛОВ БАНКОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

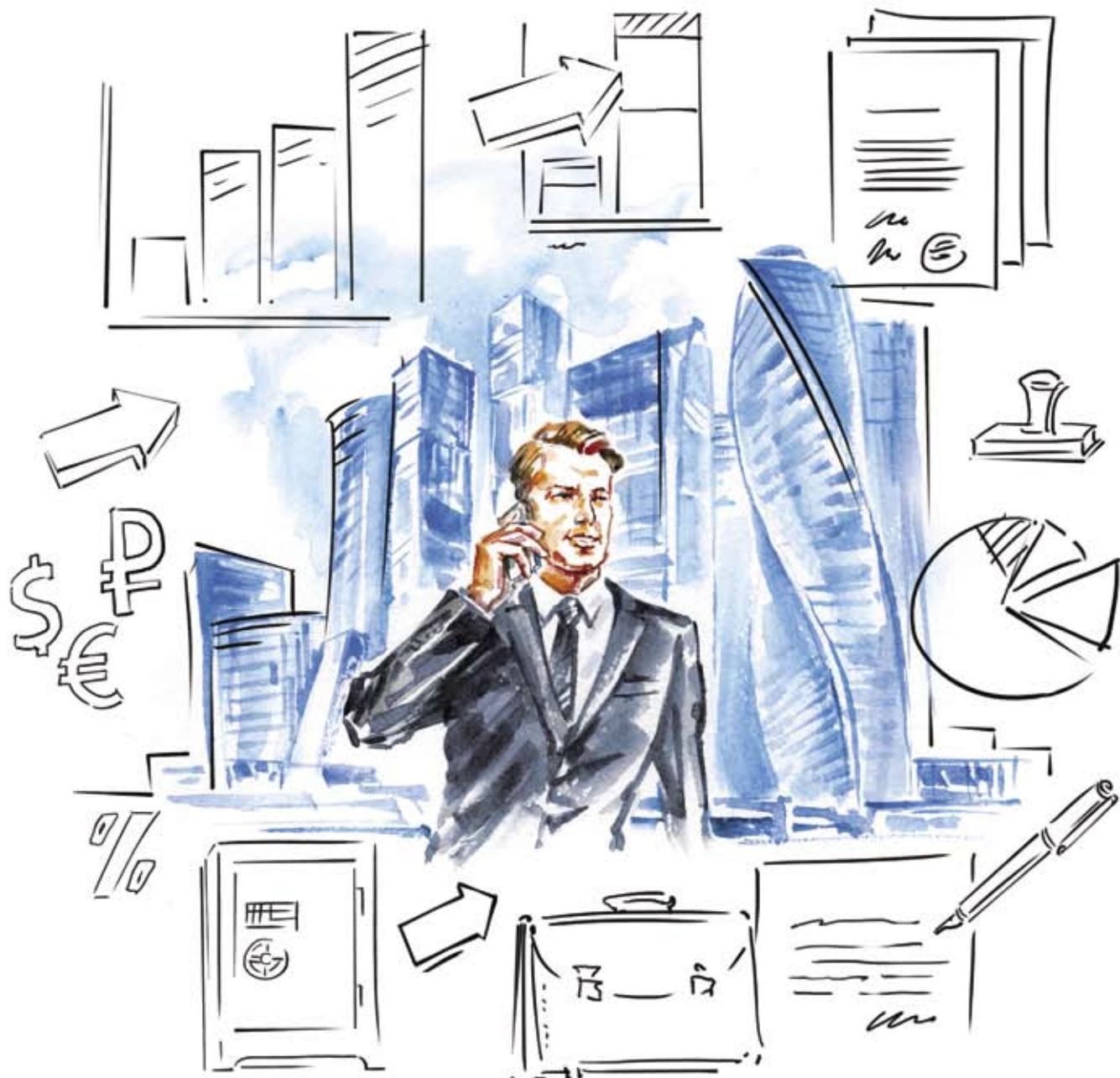
Место 2017	Место 2016	Акционер/бенефициар	Банк	Собственный капитал банка, млн руб.* Доля в капитале, млн руб.	Изменение доли в капитале, за 01.01.17/01.01.16 (%)
1	1	Махлай Сергей	ТХБ	3 387 3 387	+11
2	3	Оганесян Григорий	АктивКапитал Банк	4 167 2 430	+155
3	4	Леушкин Алексей	АктивКапитал Банк	4 167 841	-8
4-5	6	Аветисян Владимир	Газбанк	4 536 653	-4
4-5	9	Кислов Андрей	Газбанк	4 536 653	-4
6	10	Звягин Геннадий	Газбанк	4 536 608	-5
7	15	Симонов Владимир	Земский банк	716 537	+21
8	11	Дедова Татьяна	Кошелев-Банк	1 703 501	+1
9		Гаон Давид	Газбанк	4 536 450	
10	12	Кузьмина Надежда	АктивКапитал Банк	4 167 450	-8
11	14	Волкова Татьяна	Газбанк	4 536 435	-4
12	16	Махлай Ирина	РТС-Банк	515 381	+1
13		Шмидт Джеффри	Газбанк	4 536 348	
14		Бразье Доминик Филипп	Газбанк	4 536 321	
15	18	Кошелев Владимир	Кошелев-Банк	1 703 315	+1
16	19	Карпьяк Марина	Кошелев-Банк	1 703 313	+1
17	21	Макаров Владимир	Кошелев-Банк	1 703 296	+1
18	22	Белюсов Андрей	Кошелев-Банк	1 703 278	+1
19		Антипин Константин	Газбанк	4 536 277	
20	33	Борисов Георгий	НИБ	533 247	+37

*На 01.01.2017 по 123-й форме

20-40 РЕЙТИНГ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КАПИТАЛОВ

Место 2017	Место 2016	Акционер/бенефициар	Банк	Собственный капитал банка, млн руб.* Доля в капитале, млн руб.	Изменение доли в капитале, за 01.01.17/01.01.16 (%)
21	36	Борисова Людмила	НИБ	533 215	↑ +50
22	35	Кучай Владимир	Земский банк	716 179	↑ +21
23	30	Оганесян Галина	АктивКапитал Банк	4 167 167	↓ -10
24	34	Оганесян Татьяна	АктивКапитал Банк	4 167 144	↓ -9
25	37	Махлай Андрей	РТС-Банк	515 134	↑ +1
26	32	Комаревцев Максим	АктивКапитал Банк	4 167 134	↓ -27
27		Мортара Риккардо	Газбанк	4 536 130	
28	45	Иванов Владимир	НИБ	533 69	↑ +43
29-31		Милютин Сергей	Спутник	650 65	
29-31		Будоянова Виктория	Спутник	650 65	↑ +98
29-31		Тарасенко Николай	Спутник	650 65	
32-33		Сабуров Илья	Спутник	650 65	
32-33		Ярцева Ольга	Спутник	650 65	
34		Стенин Юрий	Спутник	650 64	
35		Ростовцев Евгений	Спутник	650 63	
36		Наливайко Леонид	Спутник	650 60	↑ +130
37		Тарановская Татьяна	Спутник	650 56	
38		Чагина Татьяна	Спутник	650 53	
39		Фокин Алексей	Спутник	650 12	
40		Тарановский Виктор	Спутник	650 6	↓ -17

*На 01.01.2017 по 123-й форме



В любое время в любом месте

 **ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

Банк «ВБРР» (АО)
Генеральная лицензия Банка России №3287

г. Самара, ул. Осипенко, д. 11
тел. 8 (846) 276-07-78
www.vbrr.ru



Аудит

СЛЕПЦЫ

КТО И ПОЧЕМУ ВЫДАЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ АУДИТОРСКИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ПОЛУМЕРТВЫМ БАНКАМ?

Умысел или низжайший уровень профессионализма – так главный аудитор Центробанка РФ недавно отозвался об удивительной слепоте российских аудиторов, выдававших положительные заключения по отчетности

лопнувших банков, часть из которых могла содержать фальсифицированные сведения. По статистике Центробанка, около 90% российских кредитных учреждений получали от своих аудиторов немодифицированные заключения о достоверности отчетности незадолго до краха. В Самарской области, где всего за четыре года число региональных банков сократилось вдвое, аудиторы «не заметили»

слишком много. Некоторые обанкроченные кредитные учреждения, как потом выяснялось, не брезговали подтасовкой своей финансовой отчетности и демонстрировали колоссальные финансовые дыры. Не могут или не хотят – почему аудиторы не видят финансовые «фокусы» проверяемых ими банков?



МАГИЯ ЦИФР

Тревогу забила еще в конце прошлого года глава Центробанка Эльвира Набиуллина. Именно она официально заявила, что почти 90% российских банков, обанкроченных в 2016 году, имели немодифицированные аудиторские заключения о достоверности годовой отчетности. Позже еще более резко выступил с подробностями и главный аудитор ЦБ, фактически обвиняя российских аудиторов в нечистоплотности.

Самарская область не исключение. Здесь аудиторы в большинстве случаев также «в упор не видят» сигналов приближающейся агонии банков. Из семи кредитных учреждений региона, у которых в период с 2013 по 2016 год были отозваны лицензии, только у одного банка «Дело» обнаружилось модифицированное заключение, предшествовавшее краху. Годовые отчетности остальных аудиторы одобрили, а

вскоре проверяющие из других ведомств зафиксировали у банков сомнительные операции, плохие показатели и финансовые дыры, составляющие в большинстве случаев миллиарды рублей.

Стоит пояснить, что внешний банковский аудит состоит в оценке достоверности бухгалтерской отчетности и исполнения нормативов, установленных ЦБ РФ. По итогам аудита может быть выдано два вида заключения. Первое – немодифицированное, если бухгалтерская отчетность достоверна. Второе — модифицированное, когда отчетность в той или иной степени искажена. При этом закон дает аудиторю при проверке широкие права. Например, аудитор может «исследовать в полном объеме документацию, связанную с финансово-хозяйственной деятельностью аудируемого лица, а также проверять фактическое наличие любого имущества, отраженного в этой документации».

Из самарских компаний аудитом банков занимается только «Аудит Центр» Любви Зубенко и Анатолия Плетнева. У него на счету за последние четыре года два банкротства, которым он выдавал немодифицированные заключения по итогам их последнего года работы: «Волго-Камский банк» (отзыв лицензии в 2014 году) и «Ипозембанк» (2015). Как всегда бывает, вслед за отзывом лицензий в адрес кредитных учреждений посыпались одно за другим обвинения. В случае с «Волго-Камским банком» в итоге АСВ пытается взыскать с учредителей 2,2 млрд рублей как убытки, причиненные в результате совершения неправомерных действий. В ходе расследования, например, выяснилось, что один из совладельцев оформлял фиктивные кредиты в целях «сокрытия реального финансового положения банка», в том числе признаков банкротства и искусственного завышения норматива достаточности собственных средств Н1. В момент отзыва лицензии регулятор обращал внимание на то, что «Волго-Камский банк» активно кредитовал собственный бизнес владельцев банка и что у него была низкая ликвидность...

В случае с «Ипозембанком» лицензия отзывалась с формулировкой, что организация была вовлечена в сомни-

тельные транзитные операции в крупном объеме...

Московская аудиторская компания «Листик и партнеры» выдала последнее аудиторское заключение «Волга-Кредит Банку» («ВКБ») — по финансовой отчетности за 2012 год. Положительное. В 2013 году ЦБ РФ отозвал лицензию у «ВКБ». Достаточность капитала была ниже 2%, снижение размера собственных средств — ниже минимального значения уставного капитала. По данным регулятора, «Волга-Кредит» проводил высокорискованную кредитную политику и не создавал резервы на возможные потери соразмерно принятым рискам. Кроме того, кредитная организация отражала в учете фактически отсутствующие ценные бумаги...

«Волжскому социальному банку» («ВСБ»), у которого лицензия была отозвана в конце 2013 года, положительное заключение по итогам 2012 года выдавал «Екатеринбургский аудит-центр». Позднее ЦБ и АСВ говорили о низкокачественных активах, утрате собственного капитала, фиктивных кредитах, пропаже наличности. Любопытно, что этот же «Екатеринбургский аудит-центр» чуть позже не заметил ухудшение положения «Тюменьагропромбанка», у которого отзыв лицензии сопровождался схожими с «ВСБ» формулировками...

Московская аудиторская компания «Развитие бизнес-систем» одобрила финансовую отчетность банка «Приоритет», вскоре лишившегося лицензии (2014). Вскоре ЦБ обвинил банк в том, что он не создавал адекватных принятым рискам резервов. В связи с потерей ликвидности кредитная организация не обеспечивала своевременное исполнение обязательств перед кредиторами...

У «ФИА-Банка», у которого была отозвана лицензия в апреле 2016 года, в открытом доступе находится только аудиторское заключение по итогам 2014 года, и оно было положительное. Его делала федеральная ФБК «Грант Торнтон». ЦБ объяснял свои действия тем, что значение норматива достаточности собственных средств (капитала) банка было ниже 2%. До этого «ФИА-Банк» планировалось санировать, но, как писал затем ЦБ, «ввиду

«ВСЕ ПРЕКРАСНО ЗНАЮТ, КАК ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ БАНК, НО НИКТО НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТ»

PROVEROCHNAYA RABOTA

Кто проводил аудит выживших региональных банков по итогам 2015 года

Аудиторская компания	Место регистрации аудитора	Банк	Вид аудиторского заключения
АКОФ «Аудит-Центр»	Самара	«Тольяттихимбанк»	+
		«НИБ»	+
		«РТС-Банк»	+
«Бейкер Тилли Рус»	Москва	«Газбанк»	+
«Екатеринбургский аудит-центр»	Екатеринбург	«АктивКапитал банк»	+
«Листик и партнеры»	Москва	«Земский банк»	+

* В открытом доступе есть только аудиторское заключение по итогам 2014 года. + немодифицированный
Источники: собственные данные банков, сайт ЦБ РФ, «СПАРК-Интерфакс»

низкого качества активов осуществление процедуры финансового оздоровления... на разумных экономических условиях не представлялось возможным». Позже выяснилось, что «отрицательная разница между активами и обязательствами «ФИА-Банка» на момент отзыва лицензии составила 7,4 млрд рублей»...

СЛЕПЫЕ И ЗРЯЧИЕ

Главный вопрос — может ли аудитор обнаружить признаки предбанкротного состояния банка и выявить или хотя бы заподозрить те нарушения, которые потом вскрывают регулятор, надзорные ведомства и другие проверяющие.

Директор «Аудит Центра» (эта фирма проверяла «Волго-Камский банк» и «Ипозембанк») Любовь Зубенко настаивает, что нарушения, которые были выявлены уже после аудиторской проверки в банках, являвшихся ее клиентами, обнаружить аудиторы не могли. «У Центробанка есть доступ к гораздо большему объему информации о ситуации в банке, чем у аудиторской компании. Мы не можем устраивать встречные проверки, как налоговая инспекция. В итоге как мы можем заподозрить недобросовестное действие? Никак. Для этого нужно больше информации, — уверяет Зубенко. — Тем более сейчас экономическая обстановка крайне волатильна — у банка в любой момент может испортиться положение».

Мог ли аудитор не увидеть, что «Ипозембанк» совершает сомнительные транзитные операции, и не насторожиться порядком сумм? Почему не заметил, что «Волго-Камский банк» кредитовал преимущественно собственный бизнес акционеров и снижал ликвидность? Есть, конечно, вероятность, что на момент проверки бан-

ки были чисты, а потом внезапно стали вести бизнес в другой манере. Все возможно.

Например, аудитор московской компании «Межрегиональная аудиторская фирма «Доверие» Евгений Устратов уверяет, что аудитор видит обналчищающие и транзитные операции. «Специалист анализирует годовой отчет о движении денежных средств, первичную документацию банка. Денежные потоки можно отследить по ведомостям или отследить контрагентов. Мы раз в год заглядываем в кассу, в хранилище», — рассказывает Евгений Устратов.

Устратов также говорит, что по годовой отчетности можно сделать вывод, что банк находится в предбанкротном состоянии. «Банки публикуют отчетность ежеквартально. И если четыре отчета положить рядом, то тенденция будет хорошо видна. Например, если собственный капитал падает, это должно насторожить», — поясняет буквально на пальцах Устратов. Также, по его словам, аудитор не может не заметить фактического отсутствия ценных бумаг, которые отражаются в отчетах (некоторые самарские банки в этом обвинялись). «Ревизия имущества — обязательная часть аудиторской проверки. По документам все видно: какое имущество есть на самом деле и какое отражено на балансе», — говорит Устратов.

Что касается возможности отследить фиктивные сделки по выводу средств, здесь действительно все не просто. Для обнаружения таких операций нужно проверять контрагентов, их встречную документацию, проводить мониторинг, а это уже полномочия ЦБ и Росфинмониторинга.

Аудиторы, не работающие с банками, тоже говорят о недостатке информации и ограниченных возможностях аудиторов по

сравнению с другими проверяющими, но позволяют сделать и более смелые предположения.

«Одна из проблем аудиторов — конфликт задач. С одной стороны — государство, которое требует контроля. С другой стороны — клиенты, которые платят деньги. Некоторые аудиторы делают выбор в сторону некачественного аудита: закрывают на что-то глаза, получая от клиента за это деньги. Очень сложно получать деньги из одного кармана, а выражать интересы кого-то другого. Особенно это касается банковской сферы, которая сейчас переживает не лучшие времена», — говорит директор фирмы «Аналитическая группа» Ольга Забалуева.

«В банковской сфере нарушения обнаруживаются тогда, когда дана отмашка сверху. А до определенного момента все вовлеченные стороны прекрасно знают, как чувствует себя финансовая организация, но никто ничего не делает», — высказывает более резкую точку зрения один из региональных аудиторов.

БЕЛАЯ ВОРОНА

Исключением из правил в Самарской области стал «Эл банк», который перед отзывом лицензии получил модифицированное заключение от оренбургской компании «Сова». Аудиторы обратили внимание на несоответствие требованиям ЦБ размера резерва на возможные потери по ссудам. В заключении отмечалось, что ссуды составляли 368 млн рублей при резервах 5,6 млн. В мае 2016 года Центробанк отозвал у финансовой организации лицензию за неудовлетворение требований вкладчиков в течение 14 дней.

Кроме «Эл банка» модифицированные заключения получали только кредитные учреждения, находящиеся в процессе санации, то есть когда их плачевное состояние очевидно и контроль усилен.

Так, например, проходящий санацию «Банк АБВ» в 2015 году получил модифицированное заключение от федеральной компании БДО «Юникон». Аудиторы, в частности, отмечали, что банк не выполняет установленные ЦБ РФ обязательные нормативы, а также обращали внимание на ряд ошибок в бухгалтерской документации. Модифицированное заключение ФБК «Грант Тортона» выдала «Солидарности». В документе говорилось, что банком не сформированы резервы по ряду проблемных активов. Отмечалось также, что по статье средств на счетах кредитных организаций (2,8 млрд рублей) не было отражено обесценение активов на 2,7 млрд.

«СЛОЖНО ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ ИЗ
ОДНОГО КАРМАНА, А ВЫРАЖАТЬ
ИНТЕРЕСЫ КОГО-ТО ДРУГОГО»

На примере аудиторских заключений, выданных федеральным банкам, «Дело» столкнулось с фактами, когда аудитор во время проверки санируемого кредитного учреждения указывал на его нарушения, которые были совершены в период, по которому до этого этот же аудитор давал положительные заключения. Возможно, все дело в том, что во время санации банков их аудиторам становится доступна более полная информация. А возможно, прозрение связано с какими-то другими обстоятельствами?

КТО ВИНОВАТ

Как уже упоминалось, кроме «Аудит Центра» из местных аудиторов никто не работает с банками. У этой компании с момента ее основания в 1995 году фактически не было конкурентов в банковском сегменте. Удивительно, но огромными финансовыми достижениями фирма похвастаться не может. По итогам 2015 года выручка «Аудит Центра» составила... всего 4 млн рублей, половину из которых обеспечил банковский аудит.

«Из самарских фирм с банками кроме нас сотрудничала только одна компания, обслуживавшая крупный банк. В начале 2000-х он ушел с рынка, а вслед за ним и эта фирма», — рассказывает Любовь Зубенко. В итоге к 2013 году «Аудит Центр» обслуживал шесть из восемнадцати региональных банков. Теперь их осталось три: «РТС-Банк», «Народный инвестиционный банк», «Тольяттихимбанк». При этом если до 2014 года у «Тольяттихимбанка» «Аудит Центр» проверял отчетность только по стандартам РСБУ, а МСФО занимался «Эрнст энд Янг», то по итогам 2015 года оба типа отчетности перешли самарской компании, а с международным аудитором сотрудничество прекратилось. Почему — неизвестно. Возможно, это как-то связано с тем, что директором по экономике владеющего «Тольяттихимбанком» «Тольят-

тиазота» стал не кто иной, как менеджер отдела аудиторских услуг «Эрнст энд Янг» в Москве Николай Неплюев. Можно ли предположить, что господин Неплюев, будучи уже не в состоянии контролировать аудит от имени столь именитой компании, как «Эрнст энд Янг», предпочел в статусе топ-менеджера «Тольяттиазота»



иметь дело с самарской аудиторской компанией?

Другие местные аудиторские компании предпочитают заниматься общим аудитом. Игроки, с которыми беседовало «Дело», сказали, что им никогда не были интересны банки в качестве клиентов.

«Никогда даже не рассматривали этот сегмент. Нужно иметь целый штат специалистов, которые разбирались бы именно в банковском аудите. Нужны клиенты, а их очень мало, поскольку сегмент рынка достаточно узкий. Региональных банков становится все меньше. На федеральный уровень не прорвешься», — говорит директор компании «ВС-Аудит» Александр Мелешенко.

По итогам 2012 года половину региональных банков, оставшуюся после «Аудит Центра», обслуживали шесть федеральных и международных аудиторских компаний: «КПМГ» («Первобанк»), «Эрнст энд Янг» (проверял МСФО у «Тольяттихимбанка» и «АвтоВАЗбанка»), ФБК «Грант Торгон»

(МФСО у «ФИА-Банка» и «Газбанка»), «Ро-сэкспертиза» («АктивКапитал Банк»), «Листик и партнеры» («Земский банк»), АКГ «РБС» («Приоритет»), а также две инорегиональные фирмы: аудиторская фирма «Сова» из Оренбурга («Эл банк») и «Екатеринбургский аудит-центр» («ВСБ»).

По итогам 2015 года, кроме «Аудит Центра» («Тольяттихимбанк», «Народный инвестиционный банк», «РТС-банк») аудит региональных банков осуществляли «Екатеринбургский аудит-центр» («АктивКапитал Банк»), «Бейкер Тилли Рус» («Газбанк», который до этого сотрудничал с ФБК «Грант Торгон»), «Листик и партнеры» («Земский банк»).

ЧТО ДЕЛАТЬ

Во что выльется обострившаяся критика ЦБ РФ в адрес аудиторов банков? Регулятор настроен замкнуть контроль над аудиторскими компаниями на себе. Пока у ЦБ нет особых рычагов влияния на аудиторские компании. Но они могут появиться.

Недавно регулятор передал в Минфин проект поправок в закон об аудиторской деятельности. Если эти изменения будут приняты, ЦБ будет контролировать аудиторские компании, которые заверяют отчетность банков и ряда других финансовых организаций, практически на всех этапах их деятельности.

Проводить такие проверки сможет только структура, которая получит от ЦБ специализированный квалификационный аттестат. ЦБ также планирует вести реестры аудиторов, имеющих право на проведение аудита отчетности поднадзорных ему организаций и ПАО. Для попадания в него нужен опыт в сфере аудита финансовых организаций и не менее трех аудиторов в штате. При этом аудиторы в ходе обязательного аудита отчетности не смогут выражать мнение о ее достоверности, если ЦБ признает ее недостоверной. Кроме того, ЦБ планирует ограничить поднадзорные организации в выборе проверяющих: аудиторов будут выбирать в ходе открытого конкурса не реже, чем раз в пять лет. Внешний контроль качества работы таких компаний, согласно предложенным поправкам, также перейдет к ЦБ РФ (пока этим занимаются СРО и Министерство финансов).

Судя по другим сферам финансового рынка, ЦБ умеет затягивать гайки. Теперь это на собственном опыте почувствуют и аудиторы. Впрочем, в Самарской области в сфере банковского аудита и так уже почти нечего делать. **D**

D ОСМОТР ПЕРЕД ВСКРЫТИЕМ

Кто проводил аудит региональных банков перед их банкротством

Аудиторская компания	Место регистрации аудитора	Банк	Вид аудиторского заключения	Год отзыва лицензии у банка
ФБК «Грант Торгон»	Москва	«ФИА-Банк»	+	2016*
Аудиторская фирма «Сова»	Оренбург	«Эл банк»	-	2016
АКОФ «Аудит-Центр»	Самара	«Ипозембанк»	+	2015
		«Волго-Камский банк»	+	2014
«Листик и Партнеры»	Москва	«Волга-Кредит банк»	+	2014
«АКГ «РБС»	Москва	«Приоритет»	+	2014
«Екатеринбургский аудит-центр»	Екатеринбург	«Волжский социальный банк»	+	2013

* В открытом доступе есть только аудиторские заключения по итогам 2014 года. - модифицированный, + немодифицированный
Источники: собственные данные банков, сайт ЦБ РФ, «СПАРК-Интерфакс»

— Семен Безгинов



Инвестиционные компании

ПЕРСПЕКТИВА МИНУС

ПОЧЕМУ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ СКОРО МОЖЕТ НЕ ОСТАТЬСЯ МЕСТНЫХ БРОКЕРОВ

Закреть «Перспективу»? Но это 25 лет моего труда. Продать? Недобросовестные покупатели могут опорочить имя. Переформатировать? Я немолод для новых проектов», — примерно так еще недавно в частных беседах высказывался основатель самарской инвестиционной компании «Перспектива Плюс» Игорь Чекменев. Теперь на рынке говорят, что он продал брокерскую лицензию, но инвестор пока это не подтверждает. Известный в Самаре финансист основал свой бизнес по операциям с ценными бумагами в самом начале 90-х, одним из первых в городе.

Тогда первопроходцы отрасли делали деньги из воздуха, каждый день летали с чемоданами ваучеров и акций в Москву и обратно и ничего не боялись. Главные местные инвестиционные компании в свои лучшие годы показывали по несколько миллиардов рублей выручки. Год за годом лидеры рынка становились участниками рейтингов «Дела» крупнейших компаний региона. Но их время прошло...

Еще три года назад в Самарской области лицензии профессиональных участников рынка ценных бумаг были у десяти местных компаний. Теперь они остались у четырех из них («Восток-Инвест», «Газинвест», «Перспектива Плюс», «Пионер»). Кто-то уже продал бизнес федералам, а кто-то пока об

этом мечтает. Почему провинциальные брокеры «поймали лося» (на биржевом сленге «понесли убытки») и чем завершатся их соревнования по бегу с горы финансового успеха?

«МЕХОМ НАИЗНАНКУ»

Тренд на сворачивание местных инвестиционных компаний был задан лет шесть назад. Тогда регулятор рынка — Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), а затем Центробанк РФ, в который вошла служба, — стал ужесточать правила выхода и присутствия на рынке и постепенно усилил политику зачистки отрасли.

С ФСФР связано два основных обстоятельства, повлиявших на «пропол-

ку» регионалов. Во-первых, провинциальные инвестиционные компании (а точнее, их лицензии) стали привлекательны для москвичей, потому что в новых условиях получить лицензию стало сложно. Во-вторых, регулятор стал проверять инвестиционные компании так, как никогда раньше, что привело к серьезному отсеву.

«Нас мехом наизнанку вывернули. Сидели несколько недель, рассматривали каждую бумажку», — рассказывают в инвестиционных компаниях Самарской области. Речь идет о периоде 2014 года, когда у профессиональных участников рынка ценных бумаг сменился регулятор — вместо ФСФР стал Центробанк. Это был переломный момент. Все местные инвестиционные компании были проверены, причем отделаться формальностями, как случалось раньше, не получилось. Те, кому удалось убедить регулятора в том, что они чисты, остались. Остальным пришлось паковать чемоданы.

К трендам, заданным регулятором, добавились экономические трудности, застой на рынке ценных бумаг (худшее состояние, когда клиенты скучают и ищут другие способы заставить свои деньги работать). Катализатором процессов стал также кризис национальной валюты 2014 года: фокус сместился с торговли акциями на торговлю валютой, еврооблигациями и в целом инструментами, номинированными в долларах.

Все это в итоге привело к консолидации рынка, сокращению числа мелких игроков и переходу активов от регионалов к федералам.

«ОВЦЫ» НЕ ЦЕЛЫ

По данным сайта Центробанка РФ, в начале 2014 года лицензии профессиональных участников рынка ценных бумаг на брокерскую деятельность в Самарской области были у десяти инвестиционных компаний (ряд банков, располагавших таким документом, не учитывается): «Газинвест», «Кватро Финанс», «Восток-Инвест», «Волга Транскапитал», «ВолгаКапитал», «Капитал-Инком», «ЛК Профит», «Тольятти Финанс», «Пионер», «Перспектива Плюс». Большинство из них владели также одной или несколькими другими лицензиями: на доверительное управление, дилерскую, депозитарную деятельность.

За три года брокерские лицензии



ГУЛЯЕТ ПИОНЕРИЯ
 Вячеславу Слабенко удалось найти деньги, чтобы сохранить ИК «Пионер»

были аннулированы у половины (!) инвестиционных компаний Самарской области, причем все по инициативе Центробанка. У трех — «Кватро Финанс», «Волга Транскапитал», «ВолгаКапитал» — в 2015 году, у двух — «ЛК Профит» и «Тольятти Финанс» — в 2016-м.

Во всех случаях причина одна — неоднократные нарушения законодательства о рынке ценных бумаг в течение года, суть которых регулятор не раскрывал. Эксперты «Дела» предполагают, что в поле зрения ЦБ могли попасть сделки по отмыванию денег.

Типичная схема таких операций при участии инвестиционных компаний — приобрести за безналичный расчет ценные бумаги, затем их продать и получить наличные. По словам игроков, таких сделок в Самаре было очень много. Впрочем, подобные схемы были всегда. Волна ликвидации таких фирм объясняется ужесточением контроля в этой сфере. Однако утверждать, что все перечисленные компании занимались отмыванием, «Дело» не берется.

Все эти фирмы объединяет также и другой любопытный факт. За некоторое время до аннулирования лицензий они были проданы москвичам и получили столичную регистрацию.

Компания «Кватро Финанс» в Самаре известна как бывший контрагент обанкроченного «Волжского социального банка» («ВСБ»). Она выступала его заемщиком, покупателем акций других компаний, принадлежавших банку. Кроме того, в качестве руководителей «Кватро Финанса» фигурировали менеджеры «ВСБ», в частности бывший начальник отдела брокерского обслужи-

вания по работе с драгметаллами Павел Винокуров. Организация была учреждена московским ЗАО «ДВИ Инвест» (основано двумя некоммерческими фондами — московского финансиста Олега Папахина (Imac Group) и Игоря Королькова), однако позиционировала себя как самая динамично развивающаяся инвестиционная региональная компания Самарской области, сосредоточенная на биржевом рынке ценных бумаг и срочных контрактов. С 2007 по 2009 год выручка фирмы подскочила со 123 млн до 899 млн рублей, но потом компания перестала раскрывать результаты. Согласно данным Росстата и ЕГРЮЛ, представленным в системе «СПАРК-Интерфакс», в 2016 году компания перешла фирме Maricom Trading Ing.

Век двух других компаний — самарской «Волга Транскапитал» и «Тольятти Финанс» — был совсем не долог. Оба они были зарегистрированы в 2013 году и уже на следующий год проданы москвичам и прописаны в столице. «Волга Транскапитал» была основана некой Еленой Галкиной и перешла московскому ООО «Перспектива» Дениса Орлова и Инны Тихомировой. Компания «Тольятти Финанс» была учреждена человеком со знаменитой для Тольятти фамилией Александром Поляковым и продана московской компании «Оптотргэлектро». «Волга Транскапитал» была лишена всех четырех лицензий уже в 2015 году, не успев показать финансовых результатов, а «Тольятти Финанс» продержался до 2016-го (выручка по итогам 2015 года 895 млн рублей, убыток — 1,6 млн).



ВЫСШАЯ МАТЕМАТИКА

Игорь Чекуменов долго думал, что делать со своей «Перспективой Плюс»

И, наконец, еще две инвестиционные компании, лишившиеся лицензий — «ВолгаКапитал» и «ЛК Профит» — имеют пересечения на уровне владельцев. «ВолгаКапитал» была основана в Самаре в 2006 году местными предпринимателями Инессой Сорокиной и Александром Новиковым, а позднее в число ее собственников включилась и ее руководитель Екатерина Приходько, являвшаяся публичным лицом этого бизнеса. Возможно, к этой компании имел отношение тогдашний руководитель самарского филиала ИК «Тройка-Диалог» Алексей Верещагин, позднее оскандалившийся из-за потери крупных сумм богатых частных клиентов: некто Виктор Верещагин, который мог приходиться ему отцом, выступал соучредителем ООО «УК «ВолгаКапитал» (предоставление займов промышленности), родственного вышеупомянутой самарской фирме. Выручка инвестиционной компании «ВолгаКапитал» в 2014 году составила 809 млн рублей, что почти в два раза больше, чем в 2013-м. Однако оба года у нее был существенный убыток — около 33 млн рублей. В 2014 году фирма была продана московскому предпринимателю Александру Корнееву, а в 2015 году была аннулирована ее лицензия. После этого в компании произошла, скорее всего, техническая смена собственника, и она прекратила деятельность путем

слияния с неизвестной казанской компанией.

«ЛК Профит» зарегистрирована в Самаре в 2009 году. Ее основным владельцем была ИК «Милфорд Капитал», одним из учредителей которой выступала упоминавшаяся в связи с «ВолгаКапиталом» Екатерина Приходько. В конце 2012 года «ЛК Профит» была продана московскому предпринимателю Александру Алимину, а вскоре (2013-й) и прописалась в Москве.

Такую массовую миграцию инвестиционных компаний с их последующим закрытием выжившие игроки связывают с возможными нечистыми намерениями покупателей. «Возможные «выгоды» от подобных компаний могут многократно превышать затраты на их приобретение», — делится предположениями глава самарской инвестиционной компании «Газинвест» Андрей Салов. «Подобную компанию можно купить за условные 5 млн рублей и вывести с ее помощью 20 млрд рублей. Прибыль сосчитать нетрудно», — говорит один инвестор.

МЕДВЕЖЬЯ ХВАТКА

Две из пяти компаний, сохранивших к сегодняшнему дню лицензии, — Инвестиционная компания «Капитал-Инком» и «Восток-Инвест» — тоже переориентировались на столицу. Первая переехала, вторую купили москвичи. Повторят ли они судьбу своих предшественников? Вероятность высока.

Инвестиционная компания «Капитал-Инком» — темная лошадка на местном рынке, о которой игроки не слышали, но с которой хорошо знакомы бывшие владельцы уже упоминавшихся фирм «ВолгаКапитал» и «ЛК Профит». «Капитал-Инком» с 2011 по декабрь 2016 года работала в Самаре (изначально создавалась в Москве). В самарский период ее учредителями в разное время числились Михаил Казеев и Ольга Челнокова, являвшиеся также совладельцами самарской ИК «Милфорд Капитал», которой в свою очередь принадлежала «ЛК Профит». Кроме того, «Капитал-Инком» возглавляла Екатерина Приходько, отметившаяся также в «ВолгаКапитале» и «ЛК Профит». С 2013 по 2015 год выручка «Капитал-Инкома» рухнула с 2,3 млрд до 123 млн рублей. Недавно компания сменила прописку на московскую (возможная смена учредителей в системе «СПАРК-Интерфакс» не отображена). У «Капитал-Инкома» есть действующий сайт, на котором указан московский адрес и размещено предложение стать клиентом компании и получать брокерское обслуживание.

В 2016 году москвичи купили также инвестиционную компанию «Восток-Инвест», еще недавно ставившую рекорды по оборотам, но к моменту сделки сжавшуюся в 20 раз за год.

ИК «Восток-Инвест» была основана в 2002 году Сергеем Шкуратовым и являвшимся одно время совладельцем «Самаранефтеоргсинтеза» Владимиром Тилимоноком. Позднее доля в компании появилась у ее директора Владислава Зотова. В 2014 году «Восток-Инвест», недолго побывав в собственности близкого «Волжскому социальному банку» ООО «УК «ВСБ», перешел компании «Артинвест» Марии Подтяжкиной, которая

ПОДОБНУЮ КОМПАНИЮ МОЖНО КУПИТЬ ЗА 5 МЛН И ВЫВЕСТИ С ЕЕ ПОМОЩЬЮ **20 МЛРД**

еще до этого обзавелась личным пакетом в ИК. А в 2016 году «Артинвест» купили два москвича. Этому предшествовало грандиозное падение выручки (с 16 млрд в 2014 году до 736 млн рублей в 2015 году) и крупные убытки (24 млн и 5 млн рублей соответственно). Планируют ли москвичи реанимировать бизнес, неизвестно. В ИК «Восток-Инвест» комментировать нынешнюю ситуацию и перспективы на ближайший год отказались. А Владиславу Зотову, долгое время являвшемуся лицом компании, не до нее: он теперь чиновник в горадминистрации.

«БЫКИ» НА РАСПУТЬЕ

По сути, из регионалов в Самарской области остались только «Перспектива Плюс», «Газинвест» и «Пионер». Причем о двух первых игроках говорят, что они ищут покупателя. Впрочем, сами они это не подтверждают.

«Перспектива Плюс» Игоря Чекменева начала падать вниз с 2012 года, в котором она показала пик выручки (8 млрд рублей). За три последующих года бизнес сократился в пять (!) раз (до 1,6 млрд рублей по итогам 2015 года) и стал убыточным (убыток 18 млн в 2015-м). По итогам 2016 года доходы и расходы ожидают чуть лучше, но проблемы остаются.

Еще в конце 2015 года Чекменев отказался от лицензии на доверительное управление. Он объяснил этот шаг тем, что этот вид деятельности изжил себя («для него требуются индивидуальные счета и огромная отчетность при минимальных доходах»). Сразу от нескольких источников на рынке «Дело» услышало, что «Перспектива Плюс» может лишиться и других лицензий, в том числе брокерской, но Чекменев не подтвердил эту информацию. По официальным данным на конец января, у его компании оставались три бессрочные лицензии: брокерская, дилерская и депозитарная. В день сдачи номера «Дело» получило информацию о том, что «Перспектива плюс» расторгла договор на обслуживание на инфраструктуре «Атона». Источник в «Атоне» связал это с тем, что Чекменев продал брокерскую лицензию. Уточнить у него эту информацию не удалось.

Во время январской встречи с «Делом» о судьбе «Перспективы» Чекменев высказался туманно: пока не решил,

что делать с компанией. В будущем фондового рынка он, судя по его настроению, разуверился. Он говорил, что мы не обрели американскую модель, когда каждое домохозяйство является акционером. Видимо, мы ближе к Европе, где игроков мало. Но в нашей стране все меньше и меньше компаний, меньше бумаг, что будет с фондовым рынком через 10-20 лет?

Коллеги Чекменева слышали, что бизнесмен искал покупателя на «Перспективу», а сам тяготеет к другим сферам. Кто говорит о сельском хозяйстве, кто о медицине. Чекменев не подтверждает ни то, ни другое. Но один из кабинетов своей легендарной «Перспективы» он уже сдал в аренду врачу-эндокринологу.

Из региональных игроков удаётся удерживать позиции и даже идти в гору только самарскому «Газинвесту» и тольяттинскому «Пионеру». Выручка «Газинвеста» в 2015 году составила 786 млн рублей, что на 12% больше, чем за год до этого. По итогам 2016 года тоже должен быть рост. По данным Салова, за прошлый год оборот клиентов компании составил порядка 60 млрд рублей. «Газинвест» сумел собрать базу в 3,5 тысячи человек — по данным компании, крупнейшую в регионе.

«Пионер» Вячеслава Слабенко и Артема Мясникова — небольшой игрок относительно самарских лидеров. Но это особый случай. Компания занимается в основном доверительным управлением и ориентирована на обслуживание определенного круга лиц, тесно знакомых с учредителями. «Пионер» в Тольятти такой один. В 2015 году совокупная выручка ИФК «Пионер» и ИФК «Пионер-Инвест» составила 427 млн рублей против 320 млн 2014 года, причем в отличие от своих самарских коллег по цеху — более крупных и именитых — тольяттинцы остаются в плюсе.

Но и владельцам «Пионера» пришлось понервничать. В сентябре прошлого года они в экстренном режиме решали вопрос увеличения размера собственных средств на 35 млн рублей (это минимально допустимое значение для ИК). Проблема «Пионера» была в том, что у банка, в котором был сформирован уставной капитал компании, была отозвана лицензия. «Согласно порядку расчета размера собственных средств, в связи с кончиной банка этот показатель у нас обнулится. Найти недостающие 30 млн за несколько дней было непросто.

Комментарий



АНДРЕЙ ЛЮТИКОВ

директор
представительства
ПАО «Московская
Биржа» в Самаре

«ЦЕННОСТЬ ЛИЦЕНЗИИ РЕЗКО ВОЗРОСЛА»

Примерно с 2010 года Федеральная служба по финансовым рынкам (сейчас входит в ЦБ) стала жестче относиться к выдаче брокерских лицензий. Их стали выдавать намного меньше, буквально с десятком в год по всей стране. Ценность такой лицензии резко возросла, и владельцы многих самарских компаний стали продавать свои инвестиционные бизнесы различным структурам, в основном московским. Так произошло с компаниями «ЛК Профит», «Кватро Финанс», «Волга-Капитал», «Восток-Инвест» и другими игроками. По сути, остались только «Газинвест» и «Перспектива Плюс».

К решению продать бизнес местных игроков подталкивало и другое. При Эльвире Набиуллиной Центробанк начал уже действующих профучастников лишать лицензий. Профучастники обратились в ЦБ с просьбой пересмотреть порядок аннулирования лицензий. Существующая практика, по их мнению, недостаточно прозрачна, во многом механистична и не учитывает специфики деятельности на рынке. При этом существует возможность приостанавливать действие лицензии до исправления нарушений, однако эта мера с 2014 года не применялась ни разу. Впрочем, в ЦБ сообщили, что такая мера может применяться, только если выявленные нарушения носят устранимый характер.

Такая политика Центробанка объясняется стремлением регулятора удалить с рынка компании, «в которых нет экономики». ЦБ поставил фильтр, позволяющий выявлять компании с малым количеством клиентов и объемом операций. Далее анализируются его финансовые потоки, и если выявляется слишком большой объем обналичивания денег через физлиц или аналогичные операции по выводу средств за рубеж, то к этим участникам затем и предъявляются дополнительные претензии. Формально этого достаточно, чтобы аннулировать лицензию.

В общем, история, полностью аналогичная с банковским сектором.

Пришлось использовать средства учредителей и прикрыть эту брешь», — рассказывает Вячеслав Слабенко.

Аппетиты пришлось снизить всем регионалам. Если раньше клиентом местных компаний мог стать инвестор, располагающий капиталом от одного миллиона рублей, то теперь стартовые вложения могут быть любые, хоть 150 рублей за одну акцию.

ЦЕНТР ЛЕГКОСТИ

На фоне прогрессирующей деградации местных инвестиционных компаний деятельность федералов на территории Самарской области выглядит откровенно бодрой.

За довольно большой период времени в регионе закрылись представительства «АВК» и «Тройки-Диалога» — их головные компании лишились лицензий. Из-за нерентабельности свернулась сеть финансовых решений «Цивилизация 41» — продукт ИК «Алор». На сегодняшний день в Самарской области представлены федеральные инвестиционные компании «Атон», «Открытие», БКС, «Алор», «Финам», «Фридом Финанс» (работают как представительства и по франшизе).

По словам директора самарского филиала «Атона» Ольги Дурановой, рынок фактически принадлежит федералам. Например, у «Атона» в Самарской области помимо основного филиала есть партнеры — местные инвестиционные компании, которые осуществляют обслуживание клиентов на инфраструктуре «Атона» («Эквити-Инвест», ИП Федоров).

«Очевидно, что через какое-то время региональные компании вообще могут исчезнуть с рынка», — говорят федералы.

Директор самарского филиала брокерского дома «Открытие» Антон Шевелев объясняет такой перевес в сторону федералов преимуществами последних. «У крупной компании очевидно больше финансовых возможностей. Головная компания вкладывает средства в разработку новых продуктов, например мобильных предложений и личных кабинетов. Кроме того,

у крупного бизнеса больше средств на защиту (безопасность является актуальнейшим вопросом: специалисты обещали в 2017 году масштабные кибератаки на инвесткомпания), и сам бизнес устойчивее», — уверяет Шевелев. Неизвестно, насколько устойчив бизнес «Открытия» в целом (участники рынка говорят о банковских проблемах группы), но в самарском филиале брокерского дома, судя по всему, дела идут стабильно. По словам Шевелева, за минувший год самарский филиал вдвое увеличил свой портфель.



В региональном филиале «Атона» «Делу» сообщили, что с 2014 года клиентские активы самарского филиала выросли в четыре раза (измеряются в миллиардах рублей), а прибыль прирастает минимум на 30% ежегодно.

Директор ООО «Эквити-Инвест» (работает по франшизе «Атона») Алексей Гайдук рассказал, что их бизнес индикативно вырос примерно на 35% за минувший год, если совокупно оценить все показатели. «Мы сконцентрировались на предоставлении классической услуги — индивидуального консультационного сопровождения. Многие компании и банки сделали упор на страховые и структурированные продукты, незаслуженно забыв старые добрые акции. Кроме того, наша компания объединилась с несколькими крупными профучастниками, что значительно улучшило аналитическую и техническую со-

ставляющие. Бизнес в одиночку делать сложнее. Тренд на глобализацию сохраняется», — добавляет Гайдук.

Директор ООО «Келн» (франшиза «Алора») Евгений Киселев говорит о бизнесе своей компании как об устойчивом. По его данным, организация обслуживает примерно тысячу региональных клиентов.

Стоит ли списывать со счетов местные инвестиционные компании? Федералы в комментариях «Делу» так или иначе транслировали мысль, что они со временем вытеснят с рынка «аборигенов». Регионалы держат неуверенную оборону. «Маловероятно, чтобы регионалы ушли с рынка. В Тольятти все друг друга знают. Мы работаем для друзей, а друзей мы не подведем», — говорит Вячеслав Слабенко.

«Для федеральных игроков зачастую клиенты — это просто «мясо», — не скупится на резкие слова один из региональных игроков. По его словам, клиенты, приходящие из крупных федеральных компаний, много жалуются на невысокое качество обслуживания и на трудности. «Заявления федералов о том, что у них выше доходность, не более чем лукавство», — отбиваются немногочисленные местные компании.

Вопрос судьбы регионалов не отделим также и от вопроса, есть ли будущее у фондового рынка в России в целом. Аналитики обращают внимание на то, что в России на нем работает 1,5% населения, в то время как на Западе — 40-60%. С другой стороны, западному рынку 200 лет, а российскому всего 20. Может, просто еще не пришло время? «Мы в начале пути, хотя не скажу, что он будет легким», — говорит Гайдук.

В России первый опыт с ценными бумагами абсолютного большинства населения был неудачным. Ваучеры многие люди обменяли или продали за копейки. ПИФы, обещавшие сумасшедшую доходность, появлялись и исчезали. А был еще «МММ» и тьма мошенников с меньшим размахом. Последний тренд — потеря крупных сумм на операциях с ценными бумагами частными инвесторами, доверившимися брокерам с именем... Все это не способствует процветанию рынка.

Сегодня три — завтра ни одного. Найти бы покупателя. ▣

— Елена Наумова

НАЙТИ НЕДОСТАЮЩИЕ
30 МЛН РУБЛЕЙ ЗА НЕСКОЛЬКО
ДНЕЙ БЫЛО НЕПРОСТО

ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ. ЭФФЕКТИВНО

Инвестиционная компания «Газинвест» предлагает вкладывать деньги в государственные облигации



Есть избитая фраза о том, что деньги должны зарабатывать другие деньги. Но большинство

людей уверено, что это относится только к счастливым обладателям миллионных состояний. «Это миф, который пора списать в утиль. Миллионеров в стране немного, а зарабатывать можно даже с очень небольшим капиталом», — говорят сотрудники инвестиционной компании «Газинвест».

Прошедший 2016 год получился достаточно сложным и противоречивым для российской экономики. Как профессиональные участники финансовых рынков, так и обычные граждане нашей страны столкнулись с целым рядом новых проблем: спад на рынке недвижимости, снижение интереса к валютным инструментам, уменьшение среднего чека в магазинах. Все это результат падения реальных доходов населения на фоне растущих налогов, платежей ЖКХ, сборов, акцизов, штрафов и т.д.

О чем все это говорит? Чего стоит ждать и к чему готовиться нам, простым обывателям? Как максимально надежно сохранить и преумножить свои сбережения/накопления? В сложившейся ситуации правительству и Центробанку просто необходимо оживить реальный сектор экономики, для чего ЦБ РФ будет вынужден снижать ключевую ставку. Естественно, это приведет к уменьшению ставок по кредитам, но вниз сразу же пойдут и ставки по депозитам/вкладам в коммерческих банках, которые к концу 2017 года могут составить всего 4-6% годовых. Также не стоит забывать и о непре-

кращающемся «банкопаде» — ведь лицензии у кредитных организаций продолжают отзываться с пугающей скоростью. В этих условиях ставшая уже привычной схема размещения депозитов в 5-6 банках (естественно, на сумму до 1,4 млн рублей) уже не кажется такой интересной.

А есть ли альтернатива банковскому вкладу? Как можно обогнать ставки и время? Ответ очевиден — надо играть на стороне государства. И играть с опережением. Есть на российском рынке такой подзабытый

НАДО ИГРАТЬ
НА СТОРОНЕ
ГОСУДАРСТВА.
И ИГРАТЬ
С ОПЕРЕЖЕНИЕМ

широкой публикой инструмент — государственные облигации — облигации федерального займа (ОФЗ). ОФЗ являются реальной альтернативой банковскому депозиту — обеспечивают консервативному инвестору постоянный регулярный доход в виде выплаты купона (аналог процентов по вкладу), и в то же время обладают существенными преимуществами:

- покупая ОФЗ, вы даете деньги в долг государству — самому надежному заемщику. Эмитент этих бумаг — Министерство финансов России, платежный агент — Центральный банк;
- ОФЗ позволяют вложить любую сумму (а не только 1,4 млн рублей) под гарантии государства;

● возможность выбора срока инвестиций. Вы можете составить портфель из облигаций с разными сроками выплаты купонов и сроком погашения. Это не вклад на три месяца, сделав который, инвестор остается озадачен вопросом «А что потом?».

При этом сейчас процентные ставки по облигациям пока еще находятся в диапазоне 7,8-8,8% годовых. Войдя сейчас в рынок, вы зафиксируете эту доходность. А возможность капитализировать получаемые купоны (докупить на полученный процент еще ОФЗ) позволит увеличить итоговую доходность вложений. Через год, когда доходности в банках будут 4-6%, вы будете получать доходность от владения ОФЗ в 2 раза выше. Все нужно делать вовремя, и ключевой момент для принятия решения настал — нужно просто успеть купить ОФЗ до понижения ключевой ставки ЦБ, которое может произойти уже в первой половине 2017 года.



АО «ИК «Газинвест»

Головной офис в Самаре:
443082, г. Самара, пр. К. Маркса, 35
Телефон (846) 241-50-55

Филиал в Сызрани:
446001, Россия, Самарская область,
г. Сызрань, ул. Советская, 48, оф. 8
Телефон (8464) 92-15-04

Филиал в Тольятти:
445037, Россия, Самарская область,
г. Тольятти, Новый проезд, 3, оф. 327
Телефоны: (8482) 51-76-71, 51-76-61

Филиал в Ульяновске:
432071, Россия, Ульяновская область,
г. Ульяновск, ул. Карла Маркса, 13а,
корпус 2, офис 302/1
(торгово-офисный центр «Мираж»)
Телефон (8422) 42-01-01



СИЛА СЖАТИЯ

ВЫЖИВУТ ЕДИНИЦЫ: ЧЕМ ОБЕРНЕТСЯ КОНЕЦ ЭПОХИ СВОБОДЫ ДЛЯ САМАРСКИХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Выдавливание мелких игроков по принципу «либо объединяйтесь, либо закрывайтесь» — тенденция, появившаяся еще в 2007 году в банковской сфере, а сейчас перестраивающаяся рынок лизинга», — сокрушается владелец и генеральный директор Поволжской финансовой компании Павел Винокуров. Всего за пару лет совокупный оборот лизинговых компаний Самарской области упал на треть. Несколько игроков и вовсе ликвидировались вслед за крахом ряда местных банков, при которых они создавались. Но главное испытание впереди. Надвигающаяся реформа в лизинге — уникальной финансовой сфере, до последнего времени остававшейся нерегулируемой (игроки работали без лицензий, регулятора, СРО) — перевернет рынок. Большинство лизинговых компаний отсеется уже на этапе введения минимального порога

в отношении их собственного капитала, что неизбежно в рамках курса на государственное регулирование отрасли. Через игольное ушко, оставленное государством бизнесу, смогут пройти в Самарской области единицы. Что ждет остальных?

НЕ ДАЮТ — НЕ БЕРИ

Всего за два года (с 2013-го по 2015-й) совокупный оборот лизинговых компаний, зарегистрированных в Самарской области, упал почти на полтора миллиарда рублей: с 4,4 до 3 млрд. Это закономерное следствие краха финансовой системы региона, центральным событием жизни которой стала гибель по тем или иным причинам половины местных банков за каких-то три года.

Потери лизингодателей объясняются как сокращением выручки отдельных организаций, так и закрытием ряда компаний. В 2014 году в регионе было ликвидировано четыре лизинговых компании с общим оборотом 62 млн рублей (по ре-

зультатам их последнего полного года работы). В 2015 году исчезло еще пять фирм (101 млн), а в 2016-м — 3 (11,6 млн). Ушло 12. Осталось около 50-ти (учитываются лизинговые компании Самарской области, в том числе кэптивны, показавшие финансовые результаты по итогам 2015 года).

За 2015 год почти все лидеры рынка откатились в своем бизнесе назад. Кто-то незначительно, а кто-то стал «меньше» наполовину. У самой крупной компании — «Лады» Владимира Дынина — выручка сократилась примерно на 20%, до 463 млн рублей. Занимающие по оборотам второе и третье места «Тольяттинская лизинговая компания» (452 млн в 2014-м) и «Волгопромлизинг» (290 млн) потеряли немного, по несколько миллионов. Заметное падение показали «СК Лизинг» (288 млн, что на 22% меньше выручки 2014-го), «УЛК Лидер» (126 млн, 28%), «Траст-инвест-проект» (98 млн, 60%), «МСБ СОЛК» (94 млн, 27%), «СИЛК» (93 млн, 39%), «Русвест-лизинг» (79 млн, 45%).

Меньше обороты — больше потери.

С 2013 по 2015 год число убыточных лизинговых компаний Самарской области выросло с 14-ти до 19-ти, а их суммарный убыток — со 160 млн до 282 млн рублей. Большинство компаний остаются прибыльными, но теряют доходы. Одни из самых успешных игроков — «Волгопромлизинг» (чистая прибыль в 2014 году 43 млн рублей) и СЛК (31 млн) — в 2015 году сократили этот показатель до 18 млн каждая. Меньше полутора миллиона осталось у «Ладьи» и тольяттинской «Фортуны», у которых до этого чистая прибыль составляла 8 млн и 9 млн рублей соответственно (2014 год). На фоне общего негативного тренда выделяется только самая доходная «СК Лизинг», увеличившая в 2015 году чистую прибыль на 4 млн — до 69 млн рублей.

ИГРЫ НА ВЫЖИВАНИЕ

Основное направление перестройки регионального рынка лизинга было задано крахом ряда местных банков. Вслед за кредитными учреждениями ушли и подконтрольные им лизинговые компании. Относительно лидеров это мелкие игроки, ликвидация которых принципиально не изменила контуры рынка. Некоторые из таких компаний возродились под новыми именами, но все с теми же клиентскими портфелями и с топ-менеджерами обанкроченных банков в качестве владельцев.

Яркий пример такой перезагрузки — уже упоминавшийся владелец Поволжской финансовой компании (ПФК) Павел Винокуров. «Дело» заинтересовалось его компанией, потому что она была основана в 2015 году — время расцвета тренда на увядание отрасли. Но вместо рассказа о том, что и в бизнесе случаются чудеса, Винокуров поведал банальную историю. Он, бывший менеджер обанкроченного «Волжского социального банка» (начальник отдела брокерского обслуживания по работе с драгметаллами), основал свою фирму под портфель «ВСБ Лизинг» — одной из четырех лизинговых компаний, работавших при «ВСБ» и ликвидированных после его банкротства (другие три организации — «Финвест-Лизинг», «Константъ», ЛК «Имппульс» — также были закрыты в 2015 году).

Лизинговый портфель «ВСБ Лизинга», который АСВ выставляло на торги, оценивался в 30 млн. Винокуров, по его словам, выкупил его с 45-процентным дисконтом. Если верить бывшему менеджеру «ВСБ», он совершил покупку на собственные средства и средства партнеров, которых он не называет (ПФК, выступившая покупателем, принадлежит ему на 100%). Как

говорит Винокуров, около 25% портфеля пришлось списать как недобросовестных клиентов, поэтому на выходе его объем составил 20-22 млн рублей.

Потихоньку к ним стали добавляться новые лизингополучатели. Винокуров отмечает, что основными клиентами ПФК являются строительные компании (около 50%), а также производственные организации и фирмы, работающие в сфере услуг. В основном это малый бизнес. По итогам 2015 года молодая компания принесла Винокурову 30 млн рублей выручки и даже

15

МЛРД РУБЛЕЙ СОВОКУПНОГО ОБОРОТА ПОТЕРЯЛИ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2015 ГОД

небольшую чистую прибыль. Но 2016 год, скорее всего, будет хуже: по данным организации, за три квартала оборот составил всего 16 млн рублей.

Банкротство «ВСБ» повлекло за собой паралич работы другого игрока — Самарской областной лизинговой компании (СОЛК), в которой банк контролировал около 36% (через само кредитное учреждение и близкое ему ООО «УК «ВСБ»), а блокпакет — региональное министерство имущества. Доля самого «ВСБ» в компании была продана на торгах, которые проводило АСВ, некой Юлии Былковой. Покупка более трети организации обошлась всего в 3,6 млн рублей, притом что выручка СОЛК по итогам 2015 года составила 95 млн. После сделки СОЛК возглавил Сергей Губарев (фигурировал в делах, связанных с банкротством «ВСБ», как руководитель одного из контрагентов банка, со счета которого производилось спорное списание крупных сумм в пользу банка). Губарев не стал называть реальные имена владельцев пакета

СОЛК, ранее принадлежавшего «ВСБ», лишь уточнив, что юрлицо, изначально его купившее, уже реализовало его другому лицу.

Губарев критикует качество лизингового портфеля СОЛК. По его словам, компания создавалась для поддержки малого и среднего бизнеса и практиковала низкие ставки при отсутствии контроля качества клиентов, что дало в итоге существенное количество проблемных займов. В итоге прежний топ-менеджмент компании был уволен. По итогам 2015 года организация показала самый большой убыток среди лизинговых фирм Самарской области — 18 млн рублей. Как говорят в компании, в 2016 году сделок почти не было.

По-другому решила свою судьбу лизинговая компания «Глиз», связанная с рухнувшим банком «Приоритет» Виктора Развеева (директором и одним из собственников «Глиза» был Вадим Гуткович, работавший в «Приоритете» на разных должностях). Существовавшая еще с 2003 года фирма «Глиз», судя по ряду арбитражных дел, действительно занималась лизингом. В лучшие времена она приносила выручку под 80 млн рублей в год. Последний раз показала оборот (47 млн рублей) в 2014 году — период, когда была отозвана лицензия у банка «Приоритет».

Согласно отчету временной администрации банка, «Глиз» был должен «Приоритету» 53,6 млн рублей. Вернул он их или нет, неизвестно, но лизингодатель ушел в тень: став сам себе владельцем, он прекратил вести финансовую деятельность. Зато сопоставимые обороты появились у созданного еще в 2013 году его полного тезки: 53,5 млн рублей в 2015 году. Учредитель компании-клона Полина Рублинецкая ничем не известна, а возглавил фирму все тот же Вадим Гуткович. Чем объясняются такие перестановки, Гуткович не пояснил «Делу», сославшись на занятость.

Лизинговые компании, выполнявшие роль кэптивных организаций, отправляются на кладбище банкротов вслед за своими банками. Так, в начале этого года была признана банкротом тольяттинская лизинговая компания «Проект Голд», входившая в золотодобывающую группу «Голд Ин» Александра Носорева — бенефициара тольяттинского «ФиаБанка», у которого была отозвана лицензия в прошлом году. «Про-

БЫВШИЙ МЕНЕДЖЕР «ВСБ»
ОСНОВАЛ ФИРМУ ПОД ЛИЗИНГОВЫЙ
ПОРТФЕЛЬ БАНКРОТА

ект Голд» занимался лизингом и поставкой оборудования для фирм группы.

Непростая судьба у Самарской лизинговой компании (СЛК), ранее контролирувавшейся «Первобанком». После поглощения «Первобанка» «Промсвязьбанком» (2015 год) СЛК была продана (2016 год). Покупателем выступил бывший топ-менеджер банка «Солидарность» Антон Орлов. «Насколько нам известно, лизинг для «Промсвязьбанка» не был интересен совсем», — прокомментировал причины продажи СЛК ее директор Виктор Платчихин. По его словам, переходный период дорого обошелся компании. Банк прекратил финансирование новых заявок и даже наложил запрет на финансирование сделок за счет собственных средств компании. Практически восемь месяцев СЛК не заключала новых сделок. Еще в 2015 году компания уменьшила выручку с 276 млн до 231 млн рублей, а прибыль — с 30 млн до 18 млн рублей. По данным Платчихина, в 2016 году оборот еще сократился до 114 млн рублей.

С ПРОТЯНУТОЙ РУКОЙ

Большинству местных лизинговых компаний не позавидуешь. Региональные банки, питавшие отрасль, сильно поредели. А с федеральными кредитными организациями, которые всегда неохотно кредитовали лизинговые компании, стало еще тяжелее договориться.

«Приходишь в федеральный банк с документацией, — делится наболевшим Павел Винокуров, — а там отвечают: «Давайте, вы нам отдадите клиента, а мы вам комиссию за него заплатим». Пока это единственный вариант сотрудничества. Таким банкам, судя по всему, гораздо выгоднее работать с лизинговыми компаниями с выручкой от 500 млн рублей, а небольшие организации с оборотом в несколько десятков миллионов федералам неинтересны. Маржа с таких сделок невелика». Другие регионалы объясняют трудности в диалоге с федеральными банками тем, что в кризисной ситуации почти весь малый и средний бизнес, который и является основным клиентом для областных лизинговых компаний, считается особо рискованным.

«Основная часть небольших по обороту регионалов сейчас работает на собственные средства. Хотя в первом квартале мы все-таки надеемся привлечь банки», — говорит Винокуров, объясняя свой неавный оптимизм ростом привлече-

ПАРАД ПОРАЖЕНИЯ

Кто из лизингодателей Самарской области выживет при введении минимального порога собственного капитала, а кто нет

Компания	Собственный капитал*, 2015 год, млн руб.
Выживут > 70 млн рублей	
«Волгопромлизинг»	221
СК «Лизинг»	138
Тольяттинская лизинговая компания («Версус»)	82
Самарская областная лизинговая компания для малого и среднего бизнеса	76
Самарская лизинговая компания	70
> 30 млн рублей	
Теплоэнергосервис	68
«Траст-Инвест-Проект»	68
«Газлизинг»	39
«Ладья»	38
В зоне риска < 30 млн рублей	
«Энергополис-Инвест»	25
«Лико»	24
Поволжская финансовая компания	20
ЛК «Развитие ВМ»	19
«Мик»	14
«Будини»	13
«Лавео Лизинг»	11
«Финанс-Экспресс-Лизинг»	10
Региональная лизинговая компания	7
«Проминвест»	7
А также 26 компаний, показывавших выручку в 2015 году	
А также 61 компания, не показавшая выручку в 2015 году	

*Сумма уставного, добавочного, резервного капиталов и нераспределенной прибыли
Источник — «Спарк-Интерфакс»

ния депозитов в банках, который должен привести к оживлению кредитования физлиц, а следом юрлиц. Его коллега из СЛК Виктор Платчихин сообщает, что фирме удалось привлечь финансирование в «Кошелёв-банке», идут переговоры со Сбербанком.

Федеральные банки, в свою очередь, региональных лизингодателей всерьез не воспринимают.

НОВАЯ ЭПОХА

Основная проблема, с которой столкнутся лизинговые компании, впереди. Минфин и ЦБ РФ предлагают реформировать отрасль, которая пока чувствует себя вольготно относительно других сфер финансового рынка (банки, страховщики, инвестиционные компании): лизинговая деятельность не лицензируется и не регулируется.

Реформа предоставит государству рычаги влияния на бизнес. Механизмы будут применяться классические, отработанные

в других финансовых сферах. Появится государственный регулятор в виде ЦБ (судя по предложениям ЦБ, это будет сделано через процедуру присвоения лизинговым компаниям статуса некредитных финансовых организаций, которые, согласно действующему законодательству, контролируются ЦБ). Регулятор будет следить за выполнением игроками различных нормативов (их предстоит разработать) и иметь возможность наказывать проштрафившиеся организации, в том числе через их приостановку. Лизинговая деятельность будет лицензироваться. Появится СРО, членство в которой будет обязанностью и для вступления в которую нужно будет соответствовать ряду требований, в частности иметь достаточный собственный капитал. И прочее.

Законопроект находится в разработке. Но уже есть конкретное предложение со стороны ЦБ, принятие которого поставит под угрозу большинство мелких игроков. Речь идет о введении минимального порога собственного капитала для лизинговых компаний. В первых предложениях регулятора звучала цифра 70 млн рублей. Позже было заявлено о смягчении требований — 70 млн для вновь созданных компаний и 30 млн для уже действующих игроков. Соответствующее постановление еще не принято, но игроки рынка ожидают его в скором времени.

Кому из регионалов удастся проскочить через новое требование? Данных о собственном капитале лизинговых компаний Самарской области в открытом доступе нет. Но «Дело» воспользовалось одной из методик для подсчета данного показателя: путем суммирования уставного, добавочного и резервного капиталов и нераспределенной прибыли. Правда, пришлось оперировать данными за 2015 год: более актуальные цифры еще не раскрыты, поэтому прогнозы можно давать только приблизительные.

Оказалось, что в случае принятия лимита в 70 млн рублей только пять местных лизинговых компаний смогли бы ему соответствовать. Это «Волгопромлизинг», СК «Лизинг», Тольяттинская лизинговая компания («Версус»), Самарская областная лизинговая компания для малого и среднего бизнеса и Самарская лизинговая компания. Около двух-трех миллионов до 70 млн не добирают еще две компании: «Теплоэнергосервис» и «Транс-инвест-проект». Порог в 30 млн рублей, кроме перечисленных семи, превышают еще всего две компании: «Газлизинг» и «Ладья». Итого, всего 9 компаний смогут выполнить требование

DU И ДАЮТ

ТОП-20 лизинговых компаний Самарской области по выручке в 2015 году

Название компании	Учредители	Город	Выручка, 2015, млн руб.	Динамика выручки, 2015/2014, %	Чистая прибыль, 2015, млн руб.
1 «Ладья»	Дынин Владимир	Самара	463	-20	< 1
2 Тольяттинская лизинговая компания («Версус»)	Фролов Андрей, Прокопенко Вера, Лисицина Ольга, Качалич Алла, Казымова Елена, Ефимова Елена, Гога Ольга	Тольятти	452	-4	6
3 «Волгопромлизинг»	Афанасьев Анатолий, Дворянчиков Владислав, Осипова Татьяна	Чапаевск	290	1	19
4 СК «Лизинг»	Есюков Дмитрий, Голодяева Валерия, Выгов Алексей, Выгов Сергей	Самара	288	-22	69
5 Самарская лизинговая компания	Орлов Антон	Самара	231	-16	18
6 «Газлизинг»	Демин Сергей, Ломакина Лидия, Трещев Николай, Хорев Василий, Добровольский Сергей	Самара	176	13	2
7 УЛК «Лидер»	Арефьев Дмитрий	Самара	126	-28	< 1
8 «Фортуна»	Медведков Денис	Тольятти	124	-6	< 1
9 «Проект Голд»	Андреева Мария, Беляк Екатерина	Тольятти	103	-28	< 1
10 «Лико»	Васильев Вячеслав	Самара	101	-14	1
11 «Транс-Инвест-Проект»	Тарабрин Евгений, Илюшин Илья	Тольятти	98	-60	-3
12 Самарская областная лизинговая компания для малого и среднего бизнеса	Частные акционеры, Министерство имущества Самарской области	Самара	95	-28	-18
13 «Русвест-Лизинг»	Черный Алексей, Бессмертный Дмитрий, Перемышлина Татьяна	Самара	79	-45	< 1
14 ЛК «Плиз»	Рублинецкая Полина	Самара	53		< 1
15 «Грант-Элемент»	Звонарева Оксана	Самара	42	-21	< 1
16 Поволжская финансовая компания	Винокуров Павел	Самара	30		1
17 «Современные технологии лизинга»	Лазарева Ольга, Попкова Ирина	Самара	25	-32	< 1
18 «Лизинг ПРО»	Платчихин Виктор	Самара	24	1	1,9
19 «МИК»	Мажуга Марина	Тольятти	23	47	-7
20 «Лизингконсалт»	Павлова Ольга, Галина Лигостаева	Сызрань	22	26	5

(если их показатели будут на уровне прошлогодних). Все остальные — в Самарской области зарегистрированы как лизинговые порядка 100 фирм — окажутся под угрозой закрытия (см. инфографику).

Как они будут выходить из положения? Оптимистичный сценарий — докапитализироваться. Меньше всего придется добрать «Лико» (ей пока не хватает чуть более 6 млн) и Поволжской финансовой компании (около 10 млн). Остальным потребуются суммы крупнее. Кто не потянет, должен будет продаться или закрыться.

«При пороге 70 млн рублей мы будем вынуждены продать свой лизинговый портфель более крупной компании. При пороге 30 млн рублей, возможно, мы сможем докапитализироваться (19 млн рублей собственного капитала в 2015 году. — *Ред.*)», — неуверенно говорит Павел Винокуров из ПФК. По словам Виктора Платчихина, многие регионалы не смогут нарастить собственный капитал, и им придется уйти. «Продажа лизингового портфеля — случай для регионального рынка редкий. Анализ лизингового портфеля и оценка рисков — дело сложное и дорогое, поэтому чужой портфель, тем более небольшого объема — малопривлекательный актив и для регионалов, и для федералов», — объясняет Платчихин.

Региональные лизингодатели инициа-

тивам сверху, мягко говоря, не рады. Они опасаются, что часть областных компаний может повторить судьбу самарских и тольяттинских банков, число которых с 2013 года сократилось вдвое. «Если проекты, предлагаемые ЦБ РФ, станут реальностью, то региональным компаниям придется соответствовать совершенно новым и более жестким условиям. Свою роль может сыграть достаточно жесткая позиция ЦБ РФ как регулятора. Это хорошо видно по примерам из банковской сферы, когда финансовым организациям фактически не оставляли шансов исправить свое положение, что в итоге приводило к их уходу с рынка», — считает Виктор Платчихин. «Любое регулирование создает ряд трудностей для работы компании, в основном связанных с увеличением издержек и объемом дополнительного нормативного регулирования», — сухо констатирует директор лизинговой компании «Версус» Андрей Фролов.

Свои перспективы и будущие доходы региональные лизинговые компании оценивают сдержанно. В СЛК, например, говорят о том, что смогут выстроить свою бизнес-стратегию только после того, когда реформы ЦБ РФ будут воплощены в жизнь и станет понятно, по каким правилам дальше будет развиваться рынок. В ПФК надеются увеличить в ближайшие два года

свою выручку в три раза, но это пока гипотетические планы, реализация которых будет зависеть от поиска источников финансирования и экономической ситуации. Более уверенно о будущем говорят в «Версусе»: компания ориентируется на 15-20% ежегодного роста выручки.

Конечно, у реформы есть положительные стороны. Уже абы кто не сможет называться лизингодателем. Пока в Самарской области как компании, занимающиеся финансовой арендой, зарегистрированы порядка 100 фирм, из которых только около 50 раскрывают финансовые показатели, и из них чуть более 20 имеют годовой оборот более 10 млн рублей. О каком лизинге может идти речь, если компания приносит 1-2 млн рублей доходов? А отследить реальный род занятий фирм не представляется возможным. Теперь все будет другому.

Но реформа может дорого обойтись региональным лизинговым компаниям, особенно в условиях экономического кризиса, который лишил существенное количество игроков источников финансирования и перспектив. Начать воплощаться в жизнь новшества должны уже в этом году. Следующий рейтинг лизинговых компаний Самарской области в «Деле» будет не узнать. **D**

— Семен Безигонов

Страхование

БЕЗЗАЩИТНЫЕ

ПОЧЕМУ НЕТ БУДУЩЕГО У ИНФАНТИЛЬНОГО РЫНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЩИКОВ

Любой владелец цивилизованного бизнеса всегда рассматривает свою компанию как актив, который при определенных обстоятельствах может быть продан», — аккуратно отвечает на вопрос о возможной реализации «Поволжского страхового альянса» его генеральный директор и миноритарий Владимир Бычков. Он представляет интересы одной из двух независимых групп владельцев страхового бизнеса, оставшихся в регионе. Остальные игроки рынка стали жертвами «не-страховых случаев». Сколько осталось жить самым стойким?

ДВА КАПИТАЛА

Только за последний, 2016 год москвичи купили три региональные страховые компании. Компания «Фьорд», которую, как считалось, контролировали владельцы когалымской нефтяной компании «Аргос», продала страховой портфель малоизвестной московской фирме «Паритет-СК». Предполагаемая причина — низкая рентабельность и нежелание владельцев докапитализировать бизнес. Бенефициар других самарских страховых компаний, «Астро-Волга» и «Астро-Волга-Мед», Владимир Краснощекоев передал свои непростые активы под контроль московской фирмы «Диалект Групп», специализирующейся на переводах, и федеральному страховщику «Макс-М» соответственно.

А до этого были обанкрочены некогда крупнейшая страховая компания региона СК «Инкасстрах» Евгения Бочкарева и его же перестра-

ховочный брокер «Трамвай желание», а также страховая группа «Компанион» Александра Зобнина и Бориса Семина и близкая ей компания «Оранта».

Остались две страховые группы: «Поволжский страховой альянс» («ПСА») с его «дочкой» «Альянс-Мед», подконтрольные создателю группы «Криста» Владимиру Симонову, и страховой холдинг «АСКО» (Объединенная страховая компания и ее «дочка» «Аскомед»), в составе акционеров которого называются УКХ «Волгопромгаз» и «Тольяттисинтез». По какому пути, исхоженному их местными конкурентами, — продажи или банкротства — они пойдут и есть ли у них шансы на развитие?

По словам Бычкова, владельцы «ПСА» и «Альянс-Мед» пока не собираются продавать бизнес, хотя предложения время от времени поступают. «Кризис — это традиционно лучшее время для покупки и не самое лучшее для продажи», — объясняет Бычков. В Объединенной страховой компании оставили без ответа вопрос «Дела» о вероятности продажи бизнеса.

На рынке говорят, что каждый из выживших регионалов согласился бы продать бизнес. Весь вопрос — в условиях и интересе инвесторов. Федералы советуют не обольщаться. Не на каждую региональную страховую найдется покупатель. «Проблема многих из них — недостаточная прозрачность отчетности, интересующей потенциального инвестора, убыточ-

ность многих сегментов бизнеса», — считает директор самарского филиала группы «Ренессанс Страхование» Ирина Труфанова.

Динамика финансовых результатов оставшихся местных компаний по результатам 9 месяцев 2016 года нестабильная. У ОСК размер страховых премий сократился на 2,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил около 1 млрд рублей. У «Аскомеда», напротив, этот показатель увеличился на 29% — до 34 млн рублей. Выплаты обеих компаний стали меньше: соответственно на 5,8% (до 614 млн рублей) и на 4,4% (22,9 млн).

«ПСА» собрал на 28% больше (691 млн рублей), а выплаты выросли только на 9% (373 млн). У «Альянс-Мед» показатели мизерные — сборы меньше миллиона рублей (рост на 13,6%), от которых выплаты составляют 3%.

ПРИКАЗАНО РАСТИ

Не все региональные страховые компании пока проходят сквозь фильтр, установленный ЦБ. Согласно требованиям регулятора, уставный капитал фирм, занимающихся медицинским страхованием, с января 2017 года должен быть не меньше 120 млн рублей. В отношении универсальных игроков порог выше — 300 млн, но он начнет действовать с января 2018 года.

Задача докапитализации стоит перед новым владельцем «Астро-

**КАЖДЫЙ ИЗ ВЫЖИВШИХ
РЕГИОНАЛОВ СОГЛАСИЛСЯ БЫ
ПРОДАТЬ БИЗНЕС**



Волги»: до 2018 года ей придется увеличить капитал минимум на 34 млн рублей (у «Астро-Волга-Меда», нарастившего этот показатель до 120 млн рублей еще в 2013 году, такой необходимости нет). Не потянул бы новые требования и «Фьорд» (уставный капитал составляет 178 млн рублей), но, учитывая реперофилитрование компании и недавнюю продажу страхового портфеля, эта головная боль его владельцев уже не касается.

Обе страховые группы, до сих пор принадлежащие местным бизнесменам, вписываются в новые параметры, заданные регулятором. Причем «ПСА» и «Альянс-Меду» в прошлом году пришлось для этого искать деньги. «Обе наши страховые компании еще в третьем квартале 2016 года выполнили все требования ЦБ РФ и увеличили уставные капиталы», — отчитывается Бычков. У «Альянс-Меда» он увеличился почти на 50 млн рублей, до 120 млн, у «Поволжского страхового альянса» — на 68 млн, до 344 млн.

Объединенная страховая компания уже давно имеет уставный капитал, значительно превышающий требования, а к 2017 году он достиг 680 млн рублей. У «Аскомеда» этот показатель 130 млн.

Другое дело, что установленная планка не предел. «Для многих небольших компаний, особенно с учетом дальнейших планов повышения минимальной величины уставного капитала, вполне вероятно, что единственным решением может стать объединение или же продажа активов», — считает Ирина Труфанова из «Ренессанс Страхования».

ОТТЕПЕЛЬ И ЗАСТОЙ

Страховщики Самарской области, достигнув по размерам страховых сборов дна в 2015 году, начали потихоньку выбираться из кризиса.



Напомним, что в 2015 году совокупный размер премий по Самарской области составил 16,6 млрд рублей, откатившись назад по сравнению с 2014-м на 2,6 млрд. Причем сильнее всего пострадали региональные компании. Их премии — 2,9 млрд рублей (2014-й) — уменьшились на 1,9 млрд! Закономерная реакция на спад в основных отраслях экономики, от которых зависели страховщики. Пали продажи автомобилей — уменьшались сборы по автострахованию. Снизилась кредитная активность банков — упал сегмент страхования жизни и здоровья заемщика (банки предлагают или даже требуют оформить такую страховку при заключении кредитного договора). Корпоративные клиенты стремились оптимизировать бюджеты — под сокращение попали расходы на добровольные виды страхования. И так далее.

Данные за 9 месяцев 2016 года вселяют робкий оптимизм. Размер страховых премий по Самарской области вырос на 2,7 млрд рублей (14,8 млрд) по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Причем сборы выросли даже у регионалов, пусть и незначительно: с 2 млрд до 2,1 млрд. Соотношение выплат к сборам вполне рабочее. У региональных страховщиков выплаты составляли около 50-60% от размера страховых премий за тот же период. У «Аскомеда» — 66%, у ОСК — 58%, у «Астро-Волги» — 55,9%, у «ПСА» — около 54%. Самый плохой показатель — у «Астро-Волга-Меда»: размер страховых выплат (10 млн рублей) почти в полтора раза превысил размер премий. Лучший результат у «Альянс-Меда»: выплаты (около 30 тысяч рублей) составили всего 3% от сборов.

Прогнозы у страховщиков, ответивших на запрос «Дела», сдержанные. Оптимисты надеются нарастить портфель, остальные — удержать тот уровень, который есть. На самый большой рост нацелен «Поволжский страховой альянс», который планирует в 2017 году увеличить сборы примерно на 15-20%. Задачи компании — усилить борьбу со страховым мошенничеством, чтобы снизить уровень выплат на 2-3%, и сократить уровень расходов на ведение дела до 20% от сборов (сейчас он составляет 21%, и это в два раза ниже среднего по рынку). В портфеле «Поволжского

страхового альянса» сейчас преобладают КАСКО и ОСАГО, хотя с 2016 года компания усиленно развивает добровольные виды страхования — страхование имущества юридических и физических лиц, комплексное ипотечное страхование, страхование от несчастного случая, страхование грузоперевозок, страхование водного транспорта и так далее.

По словам директора филиала «Ингосстраха» в Самаре Татьяны Зиминой, филиал планирует сохранить сборы на уровне 2016 года, увеличив в портфеле долю добровольных видов страхования — КАСКО и классического страхования имущества. Татьяна Зимина считает, что у страховщиков Самарской области есть колоссальные возможности роста в страховании имущества граждан, которое пока недостаточно развито. За 9 месяцев 2016 года по этому виду страхования в Самарской области собран 401 млн рублей, в Башкортостане — 806 млн, в Нижегородской области — 1 млрд, в Татарстане — около 1,3 млрд.

1,2

МЛРД РУБЛЕЙ
СОСТАВИЛ
СУММАРНЫЙ РАЗМЕР
ВЫПЛАТ РЕГИОНАЛЬНЫХ
СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ
ЗА 9 МЕСЯЦЕВ
2016 ГОДА

«Ренессанс Страхование» не раскрывает плановую динамику, но говорит о необходимости диверсификации портфеля и развития направления работы со средним бизнесом. Сейчас в компании в Самарской области примерно 29% сборов приходится на ОСАГО, 23% — страхование жизни, 16,5% — на КАСКО, 12,4% — страхование от несчастных случаев,

почти 6% — добровольное медицинское страхование.

Регионалы традиционно жалуются на то, что им недоступны такие востребованные и доходные виды страхования, как обязательное страхование ответственности при эксплуатации опасных объектов, обязательное страхование ответственности перевозчика. «Все страховщики мечтают работать с госструктурами и госкорпорациями. Но, как правило, этот сегмент рынка занимают государственные страховые компании», — дополняет Бычков. Поэтому рассчитывать регионалам придется в основном на физлиц. Чтобы местный страховой бизнес двигался вперед, как минимум у населения должны вырасти доходы и измениться отношение к продукту, а у страховщиков — сохраниться административный ресурс, который когда-то дал толчок их бизнесу. Проще поверить в то, что региональная отрасль страхования в ближайшие годы будет вычеркнута из истории. **Д**

– Дарья Макушова

ЭТОТ ЖУРНАЛ ПЕЧАТАЕМ МЫ

А кто печатает ваше издание?

**ЛЮБАЯ
ПОЛНОЦВЕТНАЯ
ПОЛИГРАФИЯ**



РЕКЛАМНО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ БЮРО

Эффект

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

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

Реклама



Игроки

БОЛЬНАЯ ТЕМА

**БЫВШИЕ ВОЕННЫЕ, ЧИНОВНИКИ
И МЯСНИКИ – КТО В САМАРЕ ПЫТАЕТСЯ
ОТОБРАТЬ У ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СКОРОЙ ПОМОЩИ СОТНИ
МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ?**

Объем рынка услуг скорой медицинской помощи в Самаре приближается к 700 млн рублей в год. Конкуренцию государству составляют всего три частных игрока, один из которых даже включился в систему обязательного медицинского страхования. Но их часть пирога пока не превышает 100-150 млн рублей в год. Высокие покровители и нелепые административные препоны, непреступный монополист и ограниченный спрос на платные услуги — «Дело» узнало, как в Самаре зарождался, развивался и тормозился коммерческий вариант отрасли, в которой доминирует государство.

ВЫЗОВ ПРИНЯТ

Частные скорые в Самаре появились в начале «нулевых». В 2002 году бывший военный хирург Петр Середин зарегистрировал СРОУ «Здоровая семья», а Олег Драгомирецкий, Александр Копалин и Олег Погребняк — «Доктор 03». На следующий год появилась «Самарская скорая» Вадима Некрасова и Константина Жаркова и «Первая частная скорая помощь», блок-пакет которой принадлежал Андрею Бурмистрову — сыну управляющего делами ТФОМС Самарской области Юрия Бурмистрова (позднее отец с сыном стали единственными владельцами фирмы). Андрею Бурмистрову также перешла в 2006 году компания «Доктор 03». Всего на рынке было, по словам участников, около шести игроков. Как говорят, машину с мигалкой приобрела даже совладелица мясокомбината.

Фаворит определился сразу же — «Первая частная скорая помощь». Она была близка руководителю ТФОМСа и, по словам участников рынка, пользовалась безоговорочной поддержкой одного из замов занимавшей тогда должность министра здравоохранения Самарской области Галины Гусаровой. Остальные частные скорые, напротив, были зажаты в административные тиски. Их владельцы едва успевали реагировать на замечания многочисленных проверяющих и платить

штрафы. Владелец «Здоровой семьи» Петр Середин, чтобы защитить компанию, в середине «нулевых» получил юридическое образование. Его скорая в то время существовала в форме СРОУ, и ее как некоммерческую организацию можно было оштрафовать максимум на 10 тысяч. Других штрафы съедали.

Претензии контролеров иногда доходили до абсурда. «Спрашивали, почему у нас нет вертолетной площадки. Нашли какие-то документы, по которым у скорой помощи она обязательно должна быть», — возмущается владелец другой самарской компании скорой медицинской помощи. Разумеется, вертолетной площадки не было ни у кого — ни у государственной скорой, ни у «Первой частной», ни у игроков попроще. Да и летать на вертолетах в городе, как и сейчас, без ограничений было нельзя...



МИГНУТЬ УСПЕЛИ

Эпидемию проверок пережили, кроме «Первой частной скорой помощи», еще две компании: «Самарская скорая» и «Здоровая семья». Они втроем и делят примерно 10-15% рынка, которые остаются после государственного конкурента.

У «Здоровой семьи», по словам Середина, работают шесть машин и столько же бригад, еще две машины в запасе. В гараже у «Первой частной скорой помощи», судя по сайту компании, 12 машин. Участники рынка, правда, считают, что меньше: шесть машин и четыре бригады. «Самарская скорая» не раскрывает информации о своих ресурсах. Как говорят участники рынка, машин у компании две, бригад — полторы.

В 2013 году частные скорые получили возможность войти в систему обязательного медицинского страхования. Воспользовалась этим только «Здоровая семья». «В стране рецессия, доходы населения падают. А благодаря ОМС идет поток вызовов, стабильные государственные деньги», — объясняет основатель «Здоровой семьи» Петр Середин. По его мнению, частная скорая помощь, работающая на коммерческих началах, по мере развития системы ОМС сократит свою долю на рынке. Конкурентам якобы уже пришлось посторониться. «Когда мы начали работать по ОМС, «Самарская скорая» сократила полторы бригады, «Первая частная скорая помощь» — две с половиной. Зачем платить, если мои ребята быстро приезжают и оказывают такую же помощь бесплатно», — хвалится Середин, но все не так просто. Его «Здоровая семья» уже несколько лет не может договориться с государством в лице регионального Минздрава и ТФОМСа об условиях сотрудничества и пока несет потери.

Владелец частной скорой, совершающей коммерческие вызовы, уверяет, что на его услугах население будет экономить в последнюю очередь. «Когда открывались, думали, что клиенты — состоятельные люди, но оказалось, нет. Иногда приезжаем, а в квартире две табуретки стоят, и люди отдают последние деньги», — рассказывает он.

Почему другие участники не работают в системе ОМС? По словам собеседника «Дела», частным скорым это невыгодно. «Выезд скорой помощи стоит 4-5 тысяч рублей. ТФОМС за вызов платит всего около 2 тысяч. Но государственной скорой еще доплачивает Минздрав, и то ее работа не прибыльная», — объясняет он.

ТРОЕ В ЛОДКЕ...

«Развивать частную скорую — это переманить врачей из государственной, обескровить ее и уничтожить», — признается один оператор рынка. По словам игроков, у Самарской станции скорой медицинской помощи примерно 35-40 машин. Это в три раза меньше, чем нужно. У государственной скорой серьезная кадровая недостаточность. В Самарской станции скорой медицинской помощи открыто более 200 вакансий врачей и фельдшеров, а работает около 270 человек, включая водителей. По данным регионального Минздрава, в Самаре по нормативу должно дежурить 100-110 бригад, но по факту работают 46,5-48 бригад.

Развитие коммерческого сегмента рынка сдерживает ограниченный спрос.

ФАВОРИТОМ СТАЛА «ПЕРВАЯ ЧАСТНАЯ», ПОДКОНТРОЛЬНАЯ ГЛАВЕ ТФОМС

Из всех вызовов скорой помощи в Самаре на платные приходится не более десятой части. Как правило, частников вызывают, когда боятся не дождаться государственную «03» или не доверяют ее врачам. Единственная частная скорая, работающая по ОМС, «Здоровая семья», занимает порядка 7-8% в своем зависимом от бюджета сегменте (соответственно у государственной скорой — 92-93%).

По данным ТФОМС Самарской области, в 2016 году государственная Самарская станция скорой медицинской помощи выполнила 309 тысяч вызовов и получила 541 млн рублей по полисам ОМС, а «Здоровая семья» (две фирмы) отреагировала примерно на 24 тысячи вызовов (около 41 млн рублей). Еще несколько миллионов «Здоровая семья» может зарабатывать на платных вызовах. Середин считает, что вызовов было больше — 29 тысяч, а выручка компании должна составить примерно 80 млн рублей.

«Самарская скорая» и «Первая частная скорая помощь» не раскрывают количества принятых вызовов, поэтому оценивать их обороты можно только приблизительно. Как говорит Середин, бригада конкурентов в сутки делает 4-5 выездов. Соответственно «Первая частная скорая помощь» может обслуживать около 8 тысяч вызовов в год (если при расчете опираться на данные компании, которые конкуренты ставят под сомнение, то число вызовов может достигать 20 тысяч). Учитывая, что ее вызов стоит 4-5 тысяч рублей, за год она может зарабатывать около 40 млн рублей (или более 100 млн). «Самарская скорая» может выезжать примерно на 3-4 тысячи вызовов в год. Ее услуги стоят 3,5-4 тысячи. За год по грубым подсчетам может набираться около 15 млн рублей.

По данным агентства «СПАРК-Интерфакс», официальные финансовые показатели частных скорых скромнее. Выручка «Первой частной скорой помощи» в 2015 году составила 26,5 млн рублей. Результат «Здоровой семьи» — около 9 млн. «Самарская скорая» не раскрывает данные.

ТАПКИ ВРОЗЬ

«Контракт прятали, разыграли тихо, через «левые» сайты», — злится Середин. В сентябре 2015 года Минздрав Самарской области выбирал компанью, которая до конца июля 2018 года будет предоставлять 12 автомобилей для Новокуйбышевской станции скорой медицинской помощи. Выиграл единственный участник — фирма «Феникс-Менеджмент» из Перми, при-

Д ВСЕ НА ПОМОЩЬ

Как самарские скорые делят рынок

Компания	Доход от выезда на вызовы в 2016 году, млн рублей	Количество машин
ГБУЗ СО «Самарская станция скорой медицинской помощи»	541	120
«Здоровая семья»	41	6
«Первая частная скорая помощь»	100*	12
«Самарская скорая»	15*	2

*Оборот рассчитан приблизительно, исходя из данных игроков рынка. Источники: данные ТФОМС, данные компаний

надлежащая Евгению Фридману. Сумма контракта составила 88 млн рублей, но Середин называет ее завышенной. Реальные затраты, как он считает, примерно на 10 млн рублей в год меньше. В других городах области, в том числе в Самаре, региональный Минздрав пока не разыгрывал контракты по оказанию транспортных услуг скорой.

Примеры сотрудничества частной скорой помощи и государственной системы здравоохранения в Самарской области можно пересчитать по пальцам одной руки. Стоимость этих проектов достигает максимум нескольких десятков миллионов рублей. Хотя в целом в здравоохранении региона существуют проекты

скорой «стабильно тяжелые». Конкуренты считают, что Середин ведет себя слишком агрессивно. В расширении его компании и попытках занять новые ниши на рынке даже видят желание уничтожить государственную скорую в Самаре. Но человек предполагает...

ПРИЕХАЛИ

Игроки считают, что рынок частных скорых Самарской области близок к своему пику. Единственный серьезный вариант расширения бизнеса — диверсификация.

Владельцы «Самарской скорой» хотят организовать хоспис. «Сейчас самарский государственный онкоцентр, скорей, поликлиника. В выходные не выезжают на вызовы, в новогодние праздники не работают. В хосписе ИДК всего четыре койки. Детского хосписа в городе нет вообще», — поясняет источник «Дела» в компании. У «Самарской скорой» уже есть лицензия на хоспис и здание, рассчитанное на 15 больных.

Пару лет назад «Самарская скорая» хотела отремонтировать заброшенное здание, расположенное на улице Ленинской, 77. Но, как рассказал «Делу» источник в компании, выяснилось, что ремонт обойдется в 300 млн рублей, поскольку здание — объект культурного наследия. Выложить такую сумму владельцы «Самарской скорой» оказались не готовы, поэтому продали фирму, созданную под этот проект. Новым владельцем стало НАО «Санаторий «Металлург» (оператор медицинского центра Matreshka Plaza Дмитрия Островского).

О планах «Первой частной скорой помощи» ничего не известно.

Драйвером развития независимой скорой помощи, конечно, может стать резкий рост спроса на платные услуги, посмотрев позиции государства в отношении частных в сторону изменения параметров сотрудничества в рамках ОМС или генерирования проектов государственно-частного партнерства. Но пока это, скорее, утопия. **Д**

— Дарья Макушова

10-15%
ОТ ОБЩЕГО
ОБЪЕМА РЫНКА
УСЛУГ СКОРОЙ
ПОМОЩИ В САМАРЕ
ДЕЛЯТ ЧАСТНЫЕ
КОМПАНИИ

государственно-частного партнерства, требующие миллионов и даже миллиардных инвестиций.

«Первая детская больница просила нас купить детскую «реанимацию», потому что таких машин нет в городе», — говорит владелец частной службы скорой помощи. Вот и все партнерство. «Первая частная скорая помощь» и «Самарская скорая» не рвутся заниматься аутсорсингом. «При работе по аутсорсингу работа государственной скорой будет зависеть от частных и рискует оказаться парализованной в случае проблем у последних», — говорит один из участников рынка.

«Здоровая семья» Середина выделяется на этом фоне. Он активный сторонник государственно-частного партнерства, но его отношения с чиновниками Минздрава, ТФОМС и государственной

Скандалы

НЕОТЛОЖКА СЕРЕДИНА

КАК БЫВШИЙ ВОЕННЫЙ ВРАЧ ХОТЕЛ СОЗДАТЬ КОНКУРЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ «03», НО ОТКРЫЛ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ САМ НУЖДАЕТСЯ В СКОРОЙ ПОМОЩИ

Только я в Самарской области умею зарабатывать на скорой помощи», — безапелляционно заявляет основной владелец самарской частной

скорой помощи «Здоровая семья» Петр Середин. Его самоуверенность пока противоречит фактам. Середин — единственный частник в регионе, который вошел в систему обязательного медицинского страхования. Но это обернулось для него скандалом, из которого он может выйти с крупными потерями. ТФОМС отказывается выплачивать «Здоровой семье» десятки миллионов рублей и обвиняет ее в приписках. Как предприимчивый врач хотел озолотиться на партнерстве с государством и почему у него пока ничего не вышло?

БОДРЫЙ ДОКТОР

«В «Здоровой семье» всегда бывает елка для детей сотрудников, потому что у моих родителей на работе елка всегда была», — рассказывает Петр Середин, прогуливаясь вместе с корреспондентом «Дела» по коридору своей станции скорой помощи (встреча состоялась вскоре после новогодних каникул). У лестницы — вешалка с форменными комбинезонами. В комнате отдыха бригада пьет чай. Из гаража выезжает скорая, включает сирену и вырывается на улицу. На машине изображена птица сип. Эмблему компании Середин придумал сам. «Это хищная птица. Она быстрая, крупная, далеко видит, хорошо слы-

шит», — поясняет он. Кроме того, «сип» означает «Середин и партнеры».

На елку в детстве Середин ходил в энергетическую компанию в Душанбе. В Самару переехал в 1980 году — поступил на военно-медицинский факультет Куйбышевского мединститута. Служил в Забайкалье, Германии, на Кавказе, в Кировской области. Прошел первую чеченскую войну, получил медаль за заслуги перед отечеством. «Когда-нибудь я напишу книгу про настоящую войну», — мечтает Середин, но пока ему не до этого...

Уволившись из армии в 1997 году, Середин вышел на работу в частную «Службу спасения 911» в качестве врача выездной бригады и со временем дослужился до заместителя директора по медицине. По данным агентства «СПАРК-Интерфакс», компания принадлежала Евгению Силантьеву и Николаю Кузнецову, у которых больше не было никакого заметного бизнеса. По словам Середина, ее владельцем был один из первых учредителей строительной компании «Град». «Службу спасения 911» в 2000-м году закрылась, а Середин организовал на базе ее активов Медицинский центр СРОУ «Служба спасения 911», который специализировался на услугах скорой помощи и наркологии. Но и его век был недолог.

Частную скорую помощь «Здоровая семья» (фирма сначала имела форму СРОУ) Середин основал в 2002 году. Это было семейное дело. Кроме Середина, учредителями организации были его сын Дмитрий, жена Галина Михеева и бывший сослуживец Валерий Марусенко, который позднее вышел из бизнеса. В 2004 году параллельно с развитием «Здоровой семьи» Середин полгода возглавлял управление Пенсионного фонда Ленинского района, но уволился, разочаровавшись в госслужбе.

Волну, которую запустил в Самаре Середин, пыгались оседлать многие. Через год после регистрации «Здоровой семьи» в городе появилось еще несколько частных компаний скорой помощи, в том числе принадлежавшая бывшему управляющему делами ТФОМС Самарской области Юрию Бурмистрову «Первая частная скорая помощь», быстро выбившаяся в лидеры. Как утверждает Середин, следующие несколько лет развитие всех частных скорых, кроме «Первой», сдерживали бесчисленные проверки и штрафы. Через административные барьеры не смогла пройти половина игроков. Из шести компаний, работавших в начале «нулевых», три закрылись. Как говорят конкуренты, «Здоровая семья» тоже на время прекратила работу.

**СЛУЧАЙНОЕ «БОЛЬНИЧНОЕ»
ЗНАКОМСТВО ВЫЛИЛОСЬ
В СОВМЕСТНЫЙ БИЗНЕС**



С БОЛЬНОЙ НА ЗДОРОВУЮ

Петр Середин попал в «ловушку» ТФОМС

для медработников. Середин даже просил передать ему в оперативное управление несколько подстанций государствен-

ной скорой помощи Самары. Кроме того, владельцы «Здоровой семьи» надеялись в новом здании организовать больницу скорой помощи. «Я был готов оснастить ее, а от Министерства здравоохранения хотел направления потока, официального закрепления объемов медицинской помощи за больницей», — говорит Середин. Его порыв смутил чиновников. Договориться с Минздравом не удалось. «Министр сказал, что ему не нужно государственно-частное партнерство», — сказал Середин.

Как объясняет заместитель директора ТФОМС Самарской области Станислав Соколов, в ходе проработки вариантов взаимодействия выяснилось, что потенциальный инвестор не обладает опытом оказания скорой медицинской помощи, необходимыми кадровыми возможностями и техническим оснащением. Минздрав после изучения проекта предложил компромисс. В конце 2014 года он закрепил за «Здоровой семьей» обслуживание микрорайонов Крутые ключи, Новая Самара и Мехзавод по системе ОМС (привлечение частного было вызвано тем, что у государственной скорой помощи не хватало бригад). Зону обслуживания «Здоровой семьи» предполагалось увеличивать по мере роста количества бригад у компании. А уже по результатам этой работы профильное ведомство готово было дальше обсуждать сотрудничество по проекту Середин.

ЗАЩИТНАЯ РЕАКЦИЯ

«Здоровая семья» — единственная из частных игроков в городе — резво взялась за работу в системе ОМС. Купила еще три машины. Позже их число выросло до восьми (одна «неотложка» сейчас стоит примерно 2,5 млн рублей). Две машины обычно в запасе. К шести прикреплены бригады скорой помощи. Компании передали в аренду здание для станции в Крутых ключах. Но началась путаница между государственной скорой и компанией Середин.

С городской диспетчерской службой, обслуживающей вызовы по номеру 03, Середин не смог договориться, поэтому стал раскручивать свой номер. Как говорит Соколов, государственная скорая помощь должна была передавать «Здоровой семье» поступающие ей вызовы из Крутых ключей, Новой Самары или Мехзавода. Та

По словам Середина, в конце «нулевых» он действительно хотел закрыть компанию. Из трех машин он продал две. Мечтал купить домик в Испании. Деньги были. Часть накоплений сформировалась благодаря частной практике по реабилитации нарко- и алкозависимых. Кроме того, он каким-то образом был задействован в распродаже социальных объектов Завода имени Масленникова (источник «Дела» говорит о роли Середина в этих процессах как о помощи в поиске покупателей), что тоже принесло какой-то капитал. Но Середин решил все же вернуть к жизни свои скорые...

РЕАНИМАЦИЯ

В 2011 году один из многочисленных друзей завел Середин в нужный кабинет администрации Самары, где ему помогли с выделением незанятого участка под строительство станции скорой помощи на пересечении улиц Стара-Загора и Советской Армии. Вместо покупки домика в Испании Середин арендовал участок и вложил деньги в станцию скорой помощи. Для строительства нужен был соинвестор. «Многие знакомые хотели со мной строить, но мне были не нужны 22 партнера с 22 рублями», — говорит Середин. Инвестор нашелся случайно...

По одной из версий, Середин познакомился с серьезным самарским бизнесменом, имевшим несколько буровых компаний, Константином Давыдовым в одном из отделений самарской больницы, которое

возглавляла родственница Середина. На тот момент Давыдов владел частью компании «Техгеосервис» с миллиардным оборотом. Позднее «Техгеосервис» перешел «Петроальянсу», входящему в группу «Шлюмберже». В последнее время личный буровой и геологоразведочный бизнес Давыдова приносит ему около 160 млн рублей выручки в год (компании «Буровые гидромашин-Сервис», «Гео-Технология», ИПЦ «Промгеосервис», НПП «Промгеосервис»). Еще одна фирма, «Битас», в которой Давыдову принадлежат 15%, производит аппаратуру для буровых компаний.

Случайное «больничное» знакомство Середина и Давыдова вылилось в совместный бизнес. Была создана новая компания — ЗАО «Здоровая семья», в которой Константину Давыдову досталось 49%. Основная доля, с перевесом в 2%, сосредоточилась в руках Петра Середина через его личный пакет (25,5%) и его семейное СРОУ «Здоровая семья» (25,5%). Строительство здания станции скорой помощи площадью 3 тысячи кв. м обошлось партнерам примерно в 102 млн рублей. «Здоровой семье» пришлось заново получать лицензию на работу. «Лицензия выдается на определенный вид деятельности в конкретном здании», — поясняет Середин.

Через пару лет Середин и его партнер представили правительству Самарской области амбициозный проект государственно-частного партнерства. По словам Середина, «Здоровая семья» предлагала открыть три подстанции в Самаре, одну в Тольятти и построить общежитие

же, в свою очередь, должна была переадресовывать в государственную «ОЗ» тех, кто звонил из других районов.

Середин, возможно, был недоволен объемами, доставшимися его компании. Бизнесмен, в частности, жаловался «Делу», что, по его подсчетам, в Крутых ключах полисы ОМС есть примерно у семи тысяч человек из 37 тысяч.

Согласно позиции ТФОМС Самарской области, компания Середина не соблюдала договоренности и работала по вызовам, относящимся к зоне охвата государственной скорой. В итоге, по словам Соколова, к концу 2015 года только четверть вызовов, на которые реагировала «Здоровая семья», была из закрепленных за компанией районов. Остальное — с территории государственной скорой.

В конце 2015 года Минздрав отозвал приказ, закреплявший за «Здоровой семьей» обслуживание определенных территорий. В ведомстве прокомментировали «Делу», что причина расторжения договора была в том, что скорую помощь на закрепленной за ней территории оказывала преимущественно Самарская ССМП. Теперь бригады Середина в отдаленные районы вроде Крутых ключей или Волгара вообще не ездят.

Однако сотрудничество не прекратилось: «Здоровая семья» осталась участником системы ОМС. Но все еще больше запуталось.

Середин и ТФОМС не могут договориться об условиях финансирования. Пока «Здоровая семья» обслуживала закрепленную за ней территорию, ТФОМС

оплачивал ее услуги по подушевому принципу финансирования, как и государственной скорой. Суть этого способа в том, что ТФОМС, располагающий определенным бюджетом, распределяет его между игроками пропорционально количеству жителей на территориях, закрепленных за ними. Размер оплаты при этом не зависит от числа выполненных вызовов. Как говорит Соколов, на таких же условиях сотрудничают с компаниями ТФОМСы в других городах, например в Москве или Нижнем Новгороде.

Когда «Здоровая семья» осталась без своей территории, ТФОМС стал платить ей за каждый вызов. И оказалось, что в среднем за вызов компания стала получать меньше, чем государственная скорая помощь. В ТФОМС связали это с тем, что при изменении способа расчета размер оплаты стал зависеть от того, какая бри-

гада выезжает и какую помощь оказывает. Выезды педиатров или реанимационной бригады, например, стоят дороже, чем фельдшерской. «Мы получаем за вызов примерно 1600 рублей, а самарская станция скорой помощи — около 2700!» — возмущается Середин, считающий такое расхождение несправедливым.

Кроме того, ТФОМС и Минздрав установили для «Здоровой семьи» ограничение по количеству вызовов (1980 в месяц) и отказались оплачивать вызовы сверх этого лимита. Фактически же, по словам Середина, его компания выполняет примерно 2200-2600 выездов в месяц. «Лимит вызовов определяется келейным образом!» — возмущается бизнесмен. При этом, по его словам, «Здоровая семья» может запустить

хоть 30 машин и выполнять до 10 тысяч вызовов в месяц. Середин считает такие условия работы дискриминирующими. Недавно он обратился в ФАС, чтобы отменить лимит и сравниться по тарифам с государственной скорой. В беседе с «Делом» он озвучивал цифру 30 млн рублей, которую, по его мнению, ему не доплатили по ОМС и которую он рассчитывает истребовать задним числом.

В итоге отношения между Серединым и профильными госструктурами (Минздрав и ТФОМС), от которых был полностью зависим его бизнес, стали скользкими. А недавно разбирательства вышли на скандальный уровень: ТФОМС заподозрил компанию Середина в завышении количества вызовов. «В фонд обратился сотрудник «Здоровой семьи», который сообщил, что его якобы заставляли подделывать документы о вызовах», — рассказал «Делу» о зарождении подозрения у ТФОМС Соколов.

Один из представителей самарской частной скорой рассказал также «Делу», что руководство ТФОМСа сочло подозрительным, что бригада государственной скорой делает меньше рейсов, чем бригада «Здоровой семьи». «У меня за каждый вызов после 15-го в сутки бригада получает прибавку. Она может доходить до 50% от зарплаты в месяц», — объясняет Середин скорость своих сотрудников. В областном Минздраве «Делу» сообщили, что среднее количество вызовов, которое в Самаре обслуживает одна бригада, — 15,85 в сутки. Если считать правомерными отзывы некоторых работников городских больниц о «Здоровой семье» как о «такси до больницы», которое почти не оказывает помощи, то стахановские темпы могут вполне укладываться в такую специфику.

Середин уверен, что «Здоровой семье» удастся добиться таких же условий оплаты, как у государственной скорой, хотя пока она только в первой инстанции выиграла суд по оплате сверхнормативов у страховой компании. Середин и ТФОМС расходятся в комментариях относительно результатов проверки его компании на предмет приписок. По словам Середина, фальсификация вызовов доказана не была. Соколов же говорит, что с возможными приписками еще только разбирается прокуратура, и решения нет.

Спор с участием ФАС пока не разрешен. ТФОМСу не удалось признать действительным предупреждение ФАС о возможном нарушении антимонопольного законодательства. Но Соколов отмечает, что фонд пока не получал никаких предписаний от ФАС.



ТФОМС МОКШИНА ПОДОЗРЕВАЕТ «ЗДОРОВУЮ СЕМЬЮ» В ФАЛЬСИФИКАЦИИ ВЫЗОВОВ

D ПРОШЕЛСЯ ПО БОЛЬНОМУ

Чего добился Петр Середин со своей скорой помощью?



Выручка «Здоровой семьи» в 2016 году, которую она получит, если выиграет суды с ТФОМС, млн руб.



Источники: данные компании, данные ТФОМС

КРИТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ

Откровенно противоречиво на фоне жалоб Середина на расценки ТФОМСа выглядит его заявление, что он умеет зарабатывать на скорой помощи. Насколько хорошо умеет?

Если обратиться к официальным цифрам, может показаться, что бизнесмен преувеличивает. По данным агентства «СПАРК-Интерфакс», совокупная выручка фирм «Здоровой семьи» в 2015 году составила около 9 млн рублей, убыток — около 600 тысяч рублей (само ЗАО «Здоровая семья», его дочернее ООО «ССМП «Здоровая семья», а также записанное на Николая Цветкова ООО «Здоровая семья»; еще две организации — некоммерческие СРОУ «Здоровая семья» и АНО «Здоровая семья» — не раскрывают финансовых показателей).

Но бизнесмен оперирует другими цифрами. По его словам, в 2015 году выручка его частной скорой помощи составила 60 млн рублей, в 2016 — около 80 млн. Но это, видимо, пока только в теории. Середин почему-то подсчитывает свой оборот, исходя из желаемых, а не фактических цифр — столько бы он получил, если бы работал в системе ОМС по расценкам, которых он пытается добиться через суд. Пока же у него выручка должна быть примерно на 40% меньше. По данным ТФОМС Самарской области, в 2016 году за работу в системе ОМС «Здоровая семья» получила 41 млн рублей. Еще несколько миллионов могут приносить платные вызовы, которых у «Здоровой семьи» примерно одна тысяча в год.

Себестоимость обслуживания одной бригады в «Здоровой семье», по словам Середина, — около 640 тысяч рублей в месяц,

в государственной скорой — 970 тысяч. Почему такая разница? Бизнесмен обвиняет государственную скорую в неэффективности. «У меня один механик на шесть бригад, а в больнице Семашко обслуживающего персонала как на 22 бригады, а работает четыре с половиной», — объясняет он. В госструктурах связали разницу в себестоимости с тем, что у Середина в основном фельдшерские бригады, которые обходятся дешевле.

Приносит «Здоровая семья» прибыль или нет, вопрос открытый даже для самого Середина. Чистый финансовый результат компании будет зависеть от расчетов с ней со стороны ТФОМС и страховых компаний. Если в силе будут действовавшие в 2016 году расценки, то, по подсчетам «Дела», их не хватит, чтобы покрыть расходы скорой помощи Середина (доходы от ОМС составили 41 млн рублей, а шесть бригад могут обходиться «Здоровой семье» примерно в 46 млн, плюс еще управленческие расходы, содержание здания, запасных машин). Но бизнесмен рассчитывает через суд взыскать с ТФОМС и страховых компаний недополученные (как он сам считает) в 2016 году деньги. Если удастся, то, по словам Середина, чистая прибыль «Здоровой семьи» за прошедший год может составить 15 млн рублей. Логично предположить, что пока у его компании убыток такого же размера. И насколько вероятен позитивный исход финансового спора с госструктурами, сказать сложно.

Конкуренты считают, что доходов «Здоровой семье» не хватает, чтобы покрыть вложенные в развитие средства. «Это безвыходная ситуация», — услышало «Дело» оценку положения Середина от одного из игроков. Связаться с партнером Середина Константином Давыдовым, что-

бы он поделился мнением об эффективности своих инвестиций, «Делу» не удалось.

По словам Середина, пару лет назад московская сеть частных клиник предлагала ему продать «Здоровую семью» за 5 млн евро. Он отказался. Может, зря?

ЭВАКУАЦИЯ

...Середин показывает корреспонденту «Дела» план реставрации не работающего последние два года детского санатория под Ялтой. Он планирует взять его в аренду и довести до ума. На это нужно около полу-миллиарда рублей, которые бизнесмен рассчитывает занять по друзьям, знакомым, партнерам. «Если получится с санаторием, перееду в Крым вместе с бизнесом», — фантазирует Середин, однажды уже планировавший перебраться в Испанию. Значит ли это, что он уже оставил надежду навязать самарским чиновникам свои условия и обогатиться на частной скорой? Пока нет.

Середин не сдается. Настаивает, что его бизнес перспективный, и подтверждает свой оптимизм делами и большими планами. К июню «Здоровая семья» планирует открыть станцию на три машины скорой помощи на 116-м километре в Самаре. В ее строительство Середин вложил около 12 млн рублей из личных средств. Готовое здание простаивает уже несколько месяцев: компания ждала окончания судов по оплате выездов с ТФОМС. Этой весной бизнесмен планирует купить участок в пригородных Козелках для строительства еще одной станции, а с января 2018 года вывести в город еще 25 машин (на их покупку требуется примерно 63 млн рублей). Амбиции зашкаливающе: сравняться с государственной «03» в Самаре, запустив сопоставимое с ней число машин скорой помощи.

Если верить Середину, вкладываться в развитие он и Давыдов планируют пропорционально своим долям в компании. Думает ли так же Давыдов, неизвестно. У инвестора не все гладко в основном бизнесе. В частности, Давыдов является инициатором двух судебных процессов, в которых пытается оспорить какие-то сделки и решение собрания акционеров «Битаса», где у него осталось 15%, а блокпакет контролирует «Петроальянс» через «Техгеосервис».

Середин рассчитывает, что по итогам 2018 года чистая прибыль «Здоровой семьи» утроится. Оборот бизнеса в таком случае должен достигать примерно 500 млн. Красивые фантазии. Но у государства, в которое сейчас все упирается, могут быть другие представления о прекрасном. **D**

— Дарья Макушова

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО

Опускается стекло, на сотрудника дорожной инспекции с улыбкой смотрит человек в дорогом кашемировом пальто. «Где работаете?» — «Слесарь я...»

Story

САМОГОНЩИКИ ЧЕМЕРИСОВА

Самарский девелопер и московский бизнесмен планирует напоить самогоном весь мир. Причем тут глава СВР Сергей Нарышкин?

Это мое обращение на этикетке. Еще появится моя фамилия», — с гордостью показывает «Делу» новую бутылку председатель совета директоров московской компании «Русские оригинальные напитки» Сергей Чемерисов, планирующий к осени продавать свой самогон под брендом «Чемерисов & Партнеры». Офис бизнесмена сегодня в Москве, однако в Самаре десятки миллионов рублей приносит Чемерисову коммерческая недвижимость. Самарские комсомольские активисты 80-х и участники процессов приватизации 90-х хорошо знают бизнесмена, скупившего в свое время несколько бывших НИИ в Самаре, превратившихся сегодня в офисные центры. В начале 2000-х Чемерисов поехал покорять Москву вместе с Львом Хасисом. ГУМ, управляющая активами компания «Атлас проджект Менеджмент», «Авиапарк»... Но золотую жилу Чемерисов нашел только недавно — самогон. «Мы все просто обалдеем! Он завоюет мир», — восхищаются знакомые бизнесмена. Как все начиналось?

СЛЕСАРЬ В КАШЕМИРЕ

Начало 90-х, Самара... Автомобиль коммерсанта останавливает гаишник. Опускается стекло, на сотрудника дорожной инспекции с улыбкой смотрит человек в дорогом кашемировом пальто. «Где работаете?» — «Слесарь я...»

Чемерисов окончил самарский политех. Комсомольский лидер, хороший парень. Всех знает. Все знают его. По линии общественной работы Чемерисов наступал на пятки своему шефу, будущему известному самарскому банкиру Олегу Синецкому. В 80-е Чемерисов сменил Синецына сначала на посту секретаря комитета комсомола политехнического института, а потом главы райкома комсомола Ленинского района Куйбышева.

Под комсомольскими знаменами Чемерисов сблизился и со Львом Хасисом, будущим крупным российским бизнесменом, с которым у него впоследствии был связан большой и громкий период бизнеса. Когда Чемерисов возглавлял комсомольскую организацию политеха, Хасис отвечал за военно-патриотическую работу в комитете комсомола авиационного института. Между этими двумя организациями непрерывно шли соревнования: художественная

самодельность, стройотряды... Побеждали, кстати, чаще авиационщики.

Активный и целеустремленный Чемерисов был в гуще передовых процессов. И когда в 90-е начался передел государственной собственности, вчерашний комсомолец оказался в первых рядах.

В 1993 году Чемерисов основал в Самаре и возглавил один из первых чековых инвестиционных фондов — ЧИФ «Первый самарский инвестиционный фонд приватизации».

Бизнес чековых инвестиционных фондов был прост. Компании скупали ваучеры у людей, часто за бесценок, а затем крупные пакеты обменивали на чековых аукционах на акции многочисленных советских предприятий, пущенных государством под молоток. Некоторые чековые фонды ваучеры даже не покупали, а обменивали на собственные акции, чтобы потом, озолотившись, благополучно исчезнуть.

Судьба советских активов Самарской области тогда решалась в Доме профсоюзов на Волжском проспекте, где и проходили чековые, а с 1994 года и денежные аукционы. Правила там были неписанные: кого-то могли просто не пустить в зал крепкие парни с золотыми цепями на шее, кого-то приглашали для убеждения в подвал. Аукционы выигрывали те, у кого были

«ОСТАЛОСЬ 500 ДНЕЙ ДО ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ. К ЕГО СТАРТУ
МЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ С «ХЛЕБНЫМ ВИНОМ» В КАЖДОМ МАГАЗИНЕ, РЕСТОРАНЕ, БАРЕ»





НА ВЕСЕЛЕ

Сергей Чемерисов с помощью самогона хочет отучить народ напиваться

и свои накачанные «демотиваторы», и свои люди в аукционной комиссии. Что продается, как покупать, когда донести ваучеры, если ставка перебита конкурентами — система блокирования чужаков работала безупречно.

Сергей Чемерисов был завсегда в Доме профсоюзов с начала приватизации. Он был там не чужим человеком. Скажем, в состав образованной в 1995 году комиссии по ценным бумагам и фондовым рынкам при комитете по управлению имуществом Самарской области входил Олег Синицын, к тому времени управляющий Самарским филиалом «АвтоВАЗбанка».

Несмотря на знакомства, приватизационные аукционы требовали наличия значительных финансовых ресурсов. Каким был источник капитала Чемерисова, точно не известно. Но любопытно, что к моменту разгара приватизации, в 1994 году, корпорация «Точка опоры» Чемерисова основала вместе с Фондом имущества Самарской области и «Банком содействия приватизации «Прима-банк» некоммерческую организацию «Негосударственный пенсионный фонд «Исток». Возможно, «длинные» пенсионные деньги фонда и помогли будущему самогонному магнату. К тому же альянс Фонда имущества и «Прима-банка», который тогда возглавлял

Евгений Кришталь, был сам по себе весьма показателен. Банк Кришталь был специально создан при Фонде имущества под задачи приватизации. «Прима-банк» считался депозитарием, куда сдавали ваучеры.

«СЛИШКОМ МНОГОЕ СДЕЛАЛ»

Новый этап в бизнес-карьере Сергея Чемерисова открылся после 1995 года, когда Лев Хасис возглавил в качестве арбитражного управляющего обанкротившийся самарский авиационный завод, превращенный вскоре умелыми менеджерами в «Авиакор».

Самолеты «Авиакор» уже не выпускал, но зато активно прирастал компаниями-присосками, делавшими бизнес на всем, что еще оставалось у бывшего флагмана авиационной промышленности СССР: имущество, производственная база, финансовые потоки...

С Хасисом Чемерисов был знаком со времен, когда будущий могильщик авиационного завода возглавлял «Самарский торговый дом» в самом начале 90-х. Чемерисов даже входил в совет директоров «СТД».

В 1996 году Хасис пригласил Сергея Чемерисова возглавить учрежденную

«Авиакором» Инвестиционно-трастовую компанию (ИТК) «Авиакор-Девелопмент». И уже в 1997 году список должностей Чемерисова с трудом помещался на странице: он входил в советы директоров и наблюдательные советы «Авиакора», «Сызраньсельмаша», «Гидроавтоматики», «Промстрой», «Оргтехстрой», «АВТОГРУЗа», «ВитМаша», «Росхлебтехпроекта», «Самаравтормета».

В качестве генерального директора Чемерисов руководил не только фирмой «Авиакор-Девелопмент», принадлежавшей «Авиакору», но и своей компанией «Корпорация «Точка опоры». Где кончался девелоперский бизнес авиационного завода Хасиса и где начинался бизнес Чемерисова — понять сегодня трудно.

В 1997 году «Точка опоры» Чемерисова стала владельцем 10 процентов ИТК «Авиакор-Девелопмент», а ИТК «Авиакор-Девелопмент» в 1998 году получила 11 процентов «Первого Самарского инвестиционного фонда приватизации» Чемерисова же. Так все окончательно запуталось.

Так или иначе, к этому времени Чемерисов контролировал институт «Оргтехстрой» на улице Самарской, 146, доля в котором в 90-х принадлежала комитету по управлению имуществом Самарской области.

Надо сказать, скупка зданий бывших

НИИ в Самаре стала фирменным почерком Чемерисова. В сферу его влияния попали офисный центр «Информатика» на улице Советской Армии; «Приволжскстроймашавтоматизация» на улице Николая Панова, 30; ВНИИ ОСНК, «Промстрой» в переулке Юрия Павлова и другие.

Позже объекты коммерческой недвижимости у Чемерисова появились и на соседних с Самарой территориях. Основной — в селе Красный Яр, на улице Степной, 2, где зарегистрировано несколько рентных фирм, близких бизнесмену; в Новосемейкино, где через свои структуры Чемерисов владел рентной фирмой «УПТК».

ЧИФ И КО

«АООТ ЧИФ «Первый Самарский инвестиционный фонд приватизации» в 1998 году в соответствии с указом президента «О дальнейшем развитии деятельности инвестиционных фондов» было реорганизовано в ОАО. Затем, в феврале 1999 года, было переименовано в ОАО «СамИнвестКом».

«С чековой приватизацией и инвестиционными фондами в Самаре было связано много скандалов. Достижение Сергея, что все это обошло его стороной», — рассказывает знакомый с Чемерисовым с комсомольских времен Андрей Власов, работавший в 90-е в структурах самарского бизнесмена и издателя Сергея Федорова. Чемерисов, действительно, действовал как будто на периферии общественного интереса, хотя на самом деле был в самом центре.

Как выяснило «Дело», он оказывал посреднические услуги самарским предпринимателям, участвовавшим в громких приватизационных процессах. Например, в 90-е Чемерисов от лица Сергея Федорова действовал в скупке акций «Роспечати», представлявшей собой единственную сеть киосков в городе и насчитывавшей сотни объектов — ценнейший для издателя актив.

С Сергеем Федоровым, кстати, Чемерисов также был связан на этапе поглощения института «ВитМаш» на ул. Ерошевского в Самаре. Федоров, который во второй половине 90-х являлся одним из якорных арендаторов «ВитМаши», консолидировал заметный пакет предприятия,

но Чемерисов убедил его продать свою долю. «Я слишком многое сделал, чтобы получить это здание», — примерно таким был аргумент контролирующего акционера. Федоров в беседе с «Делом» не смог вспомнить подробностей той истории, лишь подтвердив, что рассматривал возможность покупки «ВитМаши».

Пересекались у Сергея Чемерисова бизнес-интересы и с другим известным самарским бизнесменом, также одним из первых создателей чековых фондов — СКИФ — Владимиром Тарачевым. В середине 90-х Тарачев ушел в политику, став сначала депутатом Самарской губернской думы, а затем избравшись в Государственную

В 1998 году у «Первого Самарского инвестиционного фонда приватизации» появился акционер с долей около 7 процентов — московское ОАО «Союз инвесторов»,

800

РУБЛЕЙ
СТОИТ БУТЫЛКА
«ДЕРЕВЕНСКОГО
САМОГОНА»

одним из учредителей которого выступал СКИФ Тарачева. Тарачев также выступал в конце 90-х владельцем 15% акций ЗАО «Управляющая инвестиционная компания», близкого Чемерисову.

ЦУМ И ГУМ

В конце 90-х Лев Хасис — патрон Чемерисова по «Авиабору» — переехал из Самары в Москву. В начале 2000-х бывший глава авиационного завода стал председателем совета директоров и совладельцем московских универмагов ЦУМ и ГУМ и вошел в совет директоров ТД «Перекресток». В столице Хасису понадобился надежный человек, и Чемерисов снова оказался рядом.

В Москве самарский девелопер стал заместителем генерального директора

Торгового дома «ЦУМ» и председателем правления «Атлас проджект Менеджмент Паблик Лимитед Кампани», являвшейся владельцем ГУМа. Чемерисов разработывал проект тиражирования проекта ЦУМа в города России и, в частности, в Самару. Под эти цели рассматривалась возможность покупки ТЦ «ЦУМ Самара» у структур Алексея Шаповалова или развития на базе ТЦ «Коллизей». В Екатеринбурге Чемерисов даже возглавил компанию «ЦУМ-Инвест». Но проект не пошел.

Уже в конце 2002 года Хасис продал свой пакет ЦУМа, вложив вырученные средства в крупного федерального ретейлера ТД «Перекресток» (затем X5 Retail Group), председателем совета директоров которого являлся на тот момент.

В ретейл Чемерисов за Хасисом не пошел. Но успел принять участие в еще одном проекте своего патрона, возглавив АО «ТВК Авиапарк», в котором Хасис был членом совета директоров. Компания была одним из застройщиков (возводила торгово-выставочный и торгово-деловой комплексы) территории бывшего аэропорта под «Авиапарк» — крупнейший торговый центр в Москве. По одной из версий, это был проект Хасиса на деньги от ГУМа. Кроме того, Чемерисов возглавлял Moscow City Center — инвестора центральной части «Москва-Сити», в совет директоров входили Хасис и другие акционеры «Перекрестка».

ГНАЛ, ГОНИТ И БУДЕТ ГНАТЬ

...Полдень. Неприметный офисный центр без названия и вывесок в неприметном районе на севере Москвы.

Ближе всех других к входу припаркован автомобиль Чемерисова — Volvo. Его компания «Русские оригинальные напитки», контролирующая выпуск самогона, арендует здесь этаж. Больше не надо. В штате всего несколько десятков человек. На этаже нет кабинетов. Даже у председателя совета директоров и основного инвестора компании Сергея Чемерисова. Формально ООО «РОН» учреждено близким бизнесмену ООО «Форвард Инвест» и его доверенным лицом Чемерисова как в Самаре, так и в Москве, Георгием Семашко, являющимся в фирме генеральным директором.

Маркетологи, торговые представители, бухгалтерия, креативщики — все сидят в одном месте, разделенном на зоны символическими перегородками. Между ними планирует Чемерисов, лично с каждым об-

ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ В САМАРЕ МОГУТ ПРИНОСИТЬ ЧЕМЕРИСОВУ ПОРЯДКА 100 МЛН РУБЛЕЙ

суждая его задачи и их выполнение. Стоит приятное жуужание...

Еще в конце 90-х Чемерисов пытался организовать совместный алкогольный бизнес с известным бизнесменом, выходцем из Тольятыги, Владимиром Довганем. Чемерисов финансировал выпуск коньяка «Владимир Довгань». Оба бизнесмена подтвердили это «Делу». «У моего соратника Юрия Сексяева возникла идея разливать французский коньяк под брендом «Довгань». Чемерисов выступил не просто инвестором. Он, как бульдозер, взялся за проект. Перевернул все основные коньячные дома во Франции, залез в каждую бочку, познакомился с каждым крутым производителем сырья, технологом, лучшими сомелье. Получился отличный коньяк: суперкупаж, супербутылка», — с восторгом вспоминает в разговоре с «Делом» Владимир Довгань. Проект коньяка, который в конце 90-х профинансировал Чемерисов, был быстро свернут. «Когда пришли первые машины с коньяком, Довгань принял решение уходить с рынка», — рассказывает Чемерисов о причинах скоротечности проекта. Однако алкогольная идея, кажется, Чемерисову пришлось по душе.

Идея гнать самогон родилась у бизнесмена, когда к нему, по его словам, обратился его партнер, некий крупный российский производитель напитков. Он предложил выпускать безалкогольные и алкогольные напитки на базе его предприятия. «Изучив рынок безалкогольных напитков, мы поняли, что здесь прочно укрепились два монополиста — Pepsi Cola и Coca Cola, с которыми сложно воевать. Перспектива возврата средств от инвестиций на вывод новых продуктов, по нашим оценкам, занял бы не менее 5-7 лет, на что сложно было решиться. Когда мы стали смотреть на алкогольный рынок, то обнаружили, что традиции и культура потребления крепкого алкоголя в нашей стране сильно отличались от того, что есть сейчас. И связано это было, в первую очередь, с появлением водки и монополией государства на этот продукт», — рассказывает Чемерисов, решивший тогда, в 2010-м, сыграть на возрождении интереса к своим корням и взять на себя миссию «вытеснить водку».

Чемерисов первым в России стал гнать фабричный самогон из зерна. Такой самогон наряду с виски относится к зерновым дистиллятам — спиртам, полученным путем перегонки зерна в медном кубе. Самогон отличается от виски тем, что после перегонки не выдерживается в бочках.

За несколько лет до Чемерисова промышленный выпуск самогона в стране наладила компания «Косогоров самогон», но это был виноградный дистиллят. Зерновой самогон компания запустила уже после Чемерисова.

Когда Чемерисов загорелся идеей выпуска традиционного самогона, производством зерновых дистиллятов в России не занимался никто. Чемерисов начал свои изыскания примерно в одно и то же время с

лива. Организацией занимается его немецкая фирма Russian Spiritual International: заказом сырья, бутылок, этикеток, транспортировкой и прочим. Располагающаяся в Москве «РОН» что-то вроде НИИ, в прерогативе которого поиск рецептов, генерирование идей, маркетинг. «Ар-Ви-Ай Трейд» — дистрибьютор.

ВНЕШНЯЯ РАЗВЕДКА

В алкогольном бизнесе Чемерисова его партнером выступила Елена Якубчик, супруга владельца Гатчинского спиртового завода Михаила Якубчика (оборот 2 млрд рублей). Елене Якубчик принадлежит ряд компаний в сфере производства напитков, преимущественно вина, в Гатчинском и Волосовском районах Ленинградской области, Крыму и Карелии. Самым примечательным активом является ООО «Завод марочных вин «Коктебель» в Феодосии, который, по информации СМИ, арендовал 43 га виноградников за 10 тысяч рублей в год.

Что тут такого? СМИ называют Михаила Якубчика братом супруги крупного российского государственного деятеля Сергея Нарышкина, который до недавнего времени был спикером Госдумы РФ, а теперь является директором Службы внешней разведки РФ. Сергей Чемерисов в беседе с «Делом» подтвердил, что Елена Якубчик выступала его партнером, но отказался отвечать на вопросы, знаком ли он с Сергеем Нарышкиным и приходится ли он родственником Якубчикам.

Судя по информации «СПАРК-Интерфакса», Сергей Чемерисов и Елена Якубчик в 2011 году основали три фирмы: «Ар-Ви-Ай Трейд» в Москве, «Ар-Ви-Ай Порт» и «Винпром» в городе Волосово Ленинградской области. В первой у самого Сергея Чемерисова 51%. А во второй и третьей доли у его сына Петра Чемера (49% и 50% соответственно). Остальное — у Елены Якубчик.

Петр Чемер — выпускник школы-студии МХАТ, пытался снимать фильмы, работает в бизнесе отца заместителем генерального директора по маркетингу «РОН». Чемер — его официальная фамилия. Он ее сменил, так как в семье существует легенда, что изначально вариант фамилии был именно такой, короткий...

Как уже упоминалось, компания «Ар-Ви-Ай Трейд» — дистрибьютор фирмы «РОН». 99% напитков, которые она реализует, выпускаются при участии Чемерисова. «Когда мы искали партнеров, чтобы выпускать самогон в России, мы договорились



Борисом Родионовым (компания «Родионов с сыновьями»), называющим себя историком водки, который экспериментировал, писал книгу и тоже думал, куда пойти со своей идеей производства зерновых дистиллятов. В России пойти было некуда: законодательство не позволяло выпускать такие напитки (игроки пеняют государству на то, что оно придерживается политики поддержки производства водки, себестоимость которого копеечная, а прибыль огромная). И бизнесмены решили вопрос иначе. Родионов стал гнать дистиллят в Польше, Чемерисов — в Литве. Первый стал производить «Полугар», второй — «Деревенский самогон», выйдя, таким образом, на разные ценовые ниши: «Полугар» — от 1 тысячи рублей за бутылку, «Деревенский самогон» — до 1 тысячи рублей.

Чемерисов заключил с литовской компанией MV Group контракт на услуги роз-

ЧЕМЕРИСОВ, КАК БУЛЬДОЗЕР, ВЗЯЛСЯ ЗА ПРОЕКТ, ЗАЛЕЗ В КАЖДУЮ БУТЫЛКУ

**ВЗГЛЯД СНИЗУ**

Петр Чемер помогает отцу продвигать самогон

с Еленой Федоровной Якубчик, у которой есть мощности для производства алкоголя, делать дистилляты вместе. Но когда в России не получилось и мы начали сотрудничать с Литвой, наши пути разошлись. Елена Федоровна занимается винными проектами», — рассказал «Делу» Чемерисов. По его словам, Якубчик не участвует в деятельности его дистрибьюторской компании «Ар-Ви-Ай Трейд», а исключать ее из числа учредителей не стали, так как это повлекло бы за собой необходимость вносить изменения в учредительные документы и, как следствие, получать новую лицензию.

Две совместные компании в Ленинградской области — «Ар-Ви-Ай Порт» и «Винпром» — созданы, судя по всему, под винные проекты. У «Ар-Ви-Ай Порт», по данным «СПАРК-Интерфакса», есть сертификаты на оборудование для производства алкогольной продукции и на вина. Петр Чемер также единолично основал в 2013 году компанию «Черноморское винно-коньячное объединение» в Сочи, результаты работы которой неизвестны. По словам знакомых Сергея Чемерисова, он присматривал виноградники в Краснодарском крае и, возможно, приобрел их. Известно, что его группа сейчас выпускает вина, разливая их на предприятиях-партнерах. По винному направлению, в частности, «Ар-Ви-Ай Трейд» сотрудничает с «Гатчинским спиртзаводом» Михаила Якубчика.

ОПЕРАЦИЯ «Ы»

... Когда в январе 2014 года на полках российских магазинов появился «Деревенский самогон», это было странно. Напиток, который в современной России, скорее, воспринимается как дешевая, нелегальная альтернатива водки, стоил почти как виски: 800 рублей за бутылку.

Для раскрутки привлекали селебрити. Генеральный партнер «Кинотавра», друг фонда имени Елены Образцовой, главный поставщик алкоголя на фестивале «Спасская башня», партнер мероприятий, организуемых посольствами Франции и Италии... На всех этих тусовках с рюмкой «Деревенского самогона» было замечено множество известных актеров, певцов, музыкантов и политиков: Елена Образцова, Валентин Гафт, Вера Васильева, Денис Мацуев, Борислав Струлев, Зураб Соткилава... СМИ писали, что «Деревенский самогон» рекламировал Владимир Жириновский, но в компании «РОН» отрицают это, объясняя, что политик просто прошел мимо их стенда на одной из выставок. «Улетая из России, иностранцы скупали в магазинах дьюти-фри в московских аэропортах наш самогон в нереальных количествах. Бывало, что мы не успевали осуществить поставку до того, как все раскупили», — рассказывает заместитель генерального директора «РОН» Кирилл Пугач.

Команда Чемерисова вывозила свой самогон в Лондон, Сан-Франциско, Нью-

Йорк, где тот завоевывал высокие награды. В «РОН», например, рассказывают, что в Нью-Йорке конкурсная комиссия, дегустировавшая напитки вслепую, дала «Деревенскому самогону» больше баллов, чем Chivas Regal.

В первый же год «Деревенский самогон» появился на полках X5 Retail Group, из которого за три года до этого ушел с поста исполнительного директора Лев Хасис. Были охвачены и другие крупнейшие сети: Metro, «Ашан», «Тандер». Теперь продукция представлена от Калининграда до Владивостока. «Деревенский самогон» даже стали копировать. В Узбекистане, где компании Чемерисова отказали в регистрации товарного знака, была выпущена водка «Деревенский самогон» в бутылке с похожим оформлением, которая стоила в переводе на русские деньги 85 рублей.

«Объемы постоянно растут», — говорит Чемерисов, но отказывается называть конкретные цифры. Игроки рынка предполагают, что производство зерновых дистиллятов «РОНа» пока измеряется десятками тысяч бутылок в год, но в этом году компания может выйти на сотни тысяч. Можно предположить, что пока доходы Чемерисова от зерновых дистиллятов исчислялись десятками миллионов рублей в год, но могут достигнуть сотни миллионов.

По информации «Дела», пока самогон проходит через этап раскрутки, финансовую подушку обеспечивает производство вина по такой же схеме (размещение заказа

на предприятиях-партнерах). Ассортимент этого продукта понятного спроса, выпускаемого Чемерисовым, большой. Кроме того, в России бизнесмен разливает настойки «Добройгода» (завод «Алкон» в Великом Новгороде) и виноградную водку «Легенда Учан-Су» (предприятие «Маглив» в Крыму).

Если верить официальным данным, то в 2015 году оборот алкогольного бизнеса Чемерисова составлял 245 млн рублей (выручка «Ар-Ви-Ай Трейд»). Но на самом деле он больше. По информации «Дела», часть продаж осуществляется через упоминавшуюся немецкую компанию. Российская фирма «Ар-Ви-Ай Трейд» не отвечает за реализацию самогона в других странах: Латвии, Эстонии, Казахстане, Израиле, Прибалтике.

Со временем на литовском предприятии MV Group кроме «Деревенского самогона» Чемерисов стал разливать «Каравай» (купаж зерновых дистиллятов), «Троицу» (зерновой дистиллят, выдержанный в дубовых бочках), а также планирует к выпуску «Хлебное вино» и «Зерногон».

Новые перспективы перед Чемерисовым открылись, когда он стал сотрудничать с белорусским заводом «Брестский ЛВЗ «Белалко», где стал разливать более бюджетные самогоны: «Добрый фермер» и крафтовый Good Sam. С этими напитками он зашел в ценовую нишу от 400 рублей, что может придать рынок его бизнесу. Скоро в Белоруссии планируется разливать и «Деревенский самогон».

В компании «РОН» не берутся оценивать объем российского рынка производства зерновых дистиллятов. Основных игроков на нем три — «РОН», «Родионов с сыновьями» («Полугар») и «Самогон» (ТМ «Косогоров самогон»). Есть несколько мелких участников. По некоторым оценкам, «РОН» — лидер рынка по объему продаж, а следующий за ней «Родионов с сыновьями» («Полугар») идет с большим отрывом. У «Косогорова самогона» по зерновым дистиллятам продажи еще ниже, хотя с виноградным самогоном он еще несколько лет назад достиг 5 млн долларов годового оборота, но это другая история.

«Если бы я был серьезным предпринимателем, то не стал бы производить самогон. Маржа у дистиллятов гораздо ниже,

чем в случае ректификации (водки. — Ред.). Себестоимость выше в 3-4 раза. Деньги очень длинные», — поделился с «Делом» владелец частной винокурни из Ярославля Евгений Барышников.

Бизнес Чемерисова можно было бы поднять на новую высоту, если бы удалось организовать производство в России, которое позволило бы удешевить продукт. Но пока все упирается в позицию государства. Летом 2015 года в стране появились ГОСТы



на зерновые дистилляты. Это уже был шаг вперед. Но до сих пор ни одно российское предприятие не получило лицензии на производство таких напитков. «Мы постоянно ведем работу в направлении выпуска продукции в России. Многие предприятия предлагали нам свои услуги, многие находятся в стадии организации таких производств, но пока выполнить все требования, которые предъявляет РАР для организации процесса производства зерновых дистиллятов, никто не смог», — рассказывает Чемерисов об административных барьерах.

ЗАФУТБОЛИТ

«Осталось 500 дней до чемпионата мира по футболу. К его старту мы должны быть с «Хлебным вином» в каждом магазине, ресторане, баре. И когда иностранцы приедут, они обнаружат, что, оказывается, в России пьют далеко не только водку, но и другие напитки, у которых есть традиции, вкус, запах», — раскрывал свои тактические секреты по завоеванию мира Чемерисов во время январской встречи с «Делом».

«Хлебное вино» (крепость 39%) — это новый продукт, на который делает ставку бизнесмен. С ним он планирует идти

дальше, чем с «Деревенским самогоном». Цель — «весь мир». Планы на 2017 год — покрыть Европу. Для вывода напитка на рынок Англии и Евросоюза Чемерисов создал в Европе компанию Russian Unique Spirits.

Хлебным вином в России назывался когда-то самогон, еще до того, как его стали гнать из всего подряд. Чемерисов рассчитывает сделать из хлебного вина как минимум бренд, как максимум — отдельную категорию напитков, на которую будет получен ГОСТ. «Мы могли выпустить «Хлебное вино» еще год назад, но не стали, потому что ждали получения лицензии нашим российским партнером. 2016 год прошел, никто лицензии не получил. Мы начали разливать в Литве», — рассказывает Сергей Чемерисов, показывая «Делу» синюю бутылку «Хлебного вина». Акцизную марку уже получили. Вскоре вино должно появиться на полках. Мечту производить его в России бизнесмен не оставил.

По некоторой информации, Чемерисов рассчитывает в этом году получить от РАР лицензию на производство зерновых дистиллятов. Но уверенности нет. «Вопрос с РАР носит политический характер. Пока на уровне руководства страны не будет дано четкое указание разделить зерновые дистилляты и ректификаты (то есть, по сути, рынок водки), вряд ли что-то быстро сдвинется с места. И строить прогнозы тут уместно, скорее, с шагом в полугодия», — говорят игроки.

«Я знаком с алкогольным проектом Чемерисова с самого начала», — рассказывает в беседе с «Делом» Владимир Довгань. — У него паранойя по поводу качества, которую я не разделяю. Я убеждаю его брать ингредиенты попроще. Я бы делал более дешевый продукт. Но Сергей в этом вопросе — скала». Довгань верит в Чемерисова. «С его железной волей Сергей будет номер один в своем сегменте в России. Думаю, в этом году он сделает качественный скачок по дизайну, маркетингу. Это будет бомба. Я вижу Сергея как международного. Его стратегия — завоевать мир», — считает Довгань, предполагая, что через два-три года Чемерисов выйдет на продажи более миллиона бутылок в месяц.

Чемерисов всячески уходит от прогнозов того, в каких цифрах будет измеряться его алкогольный бизнес. Но на вопрос о том, планирует ли он выйти на миллиардный оборот, реагирует уточняющим: «Вы имеете в виду доллары?» — и сосредоточенно набирает загадочную комбинацию на калькуляторе. Какую? Скоро узнаем. □

— Виктория Антонова

**«С ЕГО ЖЕЛЕЗНОЙ ВОЛЕЙ
СЕРГЕЙ БУДЕТ НОМЕР ОДИН В
СВОЕМ СЕГМЕНТЕ В РОССИИ»**



СОВЕТНИК ПО ПРОВЕРКАМ

СКОРАЯ ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ!

■ Экспертная поддержка при прохождении 20 видов проверок 10 контролирующих органов:

- для руководителя
- для бухгалтера
- для инспектора по кадрам
- для юриста

■ Рекомендации экспертов компании «Гарант» помогут:

- предотвратить неправомерные действия инспектирующих органов
- правильно подготовить необходимые документы
- защитить репутацию вашего бизнеса

Компания «Гарант-Сервис Самара»
8 (846) 279 0 279
8 (846) 207 0 702
www.gss.ru info@gss.ru

ООО «НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ»
Тел.: 8 800 200 8888 (бесплатный
междугородный звонок),
8 495 647 6238 (для Москвы)
Интернет: www.garant.ru

УВЕРЕННОСТЬ В КАЖДОМ РЕШЕНИИ.



Привилегия

Персональный сервис вне конкуренции

- Персональный менеджер
- Привилегии по банковским продуктам
- Выделенные премиальные офисы



VTB24

Привилегия

8 (800) 500-24-24
www.vtb24.ru 

Условия действительны на 01.01.2017 г.
Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество).
Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.