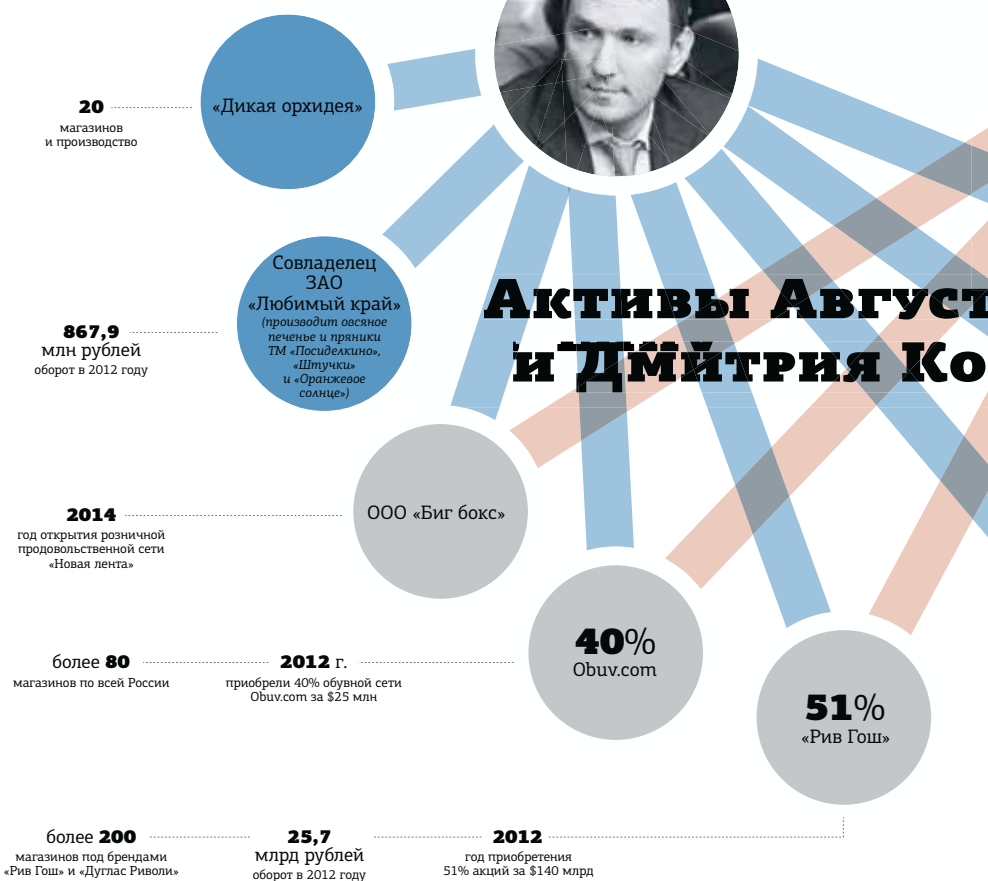




Активы Август и Дмитрия Ко



Банк идет

Энергомашбанк, получив финансовые потоки от Август Мейера и Дмитрия Костыгина, ста

Компании Августа Мейера и Дмитрия Костыгина переходят на обслуживание в петербургский Энергомашбанк, где партнерам принадлежит около 20%. За счет новых клиентов Энергомашбанк из небольшого регионального банка, занимающего в рейтинге Интерфакса 215-е место по объему активов среди российских банков, превратится в финансовую структуру федерального уровня.

Прибавка в весе

Августу Мейеру принадлежит 19,27% акций Энергомашбанка, Дмитрию Костыгину — 1,19%. В дальнейшем партнеры хотят увеличить свои доли в банке и использовать его в качестве единого расчетного банка для своих компаний, среди которых — сети магазинов «Рив Гош», «Юлмарт» и «Улыбка радуги».

Август Мейер вопросы «ДП» перенаправил своему партнеру Дмитрию Костыгину. Тот рассказал, что его компании «Дикая орхидея» и «Любимый край» уже обслуживаются в Энергомашбанке, в процессе перехода в этот банк находятся также «Юлмарт» и «Улыбка радуги». ООО «Биг бокс», созданное в 2012 году для поиска помещений под продовольственную розничную сеть с рабочим названием NL («Новая лента»), с самого начала работает только с Энергомашбанком. Обороты этих компаний превышают 25 млрд рублей в год, в перспективе за счет подключения

«Рив Гош» и Obuv.com финансовый поток, который пройдет через Энергомашбанк, удвоится.

На всю страну

Энергомашбанк займется расчетно-кассовым обслуживанием и инкассацией торговых точек, эквайрингом и кредитованием партнеров, в том числе торговых овердрафтом.

«Юлмарт», «Дикая орхидея» и Obuv.com работают в более чем 60 городах России. Дмитрий Костыгин не исключает, что в будущем работа с банком будет идти по всей стране. «Компании, работающие в Петербурге, проще всего переключить на Энергомашбанк, — говорит он. — Региональные же подразделения все еще остаются на обслуживании у других банков, как правило, это два-три партнера».

Учитывая, что Энергомашбанк уже имеет опыт работы с эквайрингом и инкассацией, нарастить бизнес по обороту своих акционеров ему не составит

труда. Взамен банк получит остатки на счетах данных юрлиц, комиссию с эквайринга и пласт потенциальных розничных клиентов в лице сотрудников и покупателей розничных сетей. Кроме того, банк может принять сети в качестве зарплатных клиентов. Например, количество сотрудников в одном только «Юлмарте» — более 4,5 тыс., а в «Любимом крае» — примерно 500 человек.

«Сотрудничество с крупными сетевыми розничными клиентами, в том числе за счет привлечения контрагентов данных компаний, позволит банку нарастить все ключевые показатели на первом этапе более чем на 10%», — оценивает Геннадий Ветров, генеральный директор — председатель правления Энергомашбанка. Таким образом, исходя из отчетности банка, его активы могут подняться до 15,8 млрд рублей, а чистая прибыль — до 280 млн рублей.

«Мы готовы к приходу клиентов такого масшта-

Август Мейер

НОВОСТИ 7



Квартиры в Петербурге для сдачи в аренду

АВГУСТ МЕЙЕР И ДМИТРИЙ КОСТЫГИН

Энергомашбанк

45% «Юлмарт»

51% сеть магазинов «Улыбка радуги» (ТД «ЭРА»)

СОСТАВ АКЦИОНЕРОВ ОАО «ЭНЕРГОМАШБАНК»



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОАО «ЭНЕРГОМАШБАНК»

1989
год начала работы

22
офиса и оперкасс, головной офис в Петербурге, имеет филиал в Москве, оперофис в Пскове

14,4 млрд рублей
активы на 1.11.2013

1,6 млрд рублей
капитал на 1.11.2013

254,5 млн рублей
прибыль на 1.10.2013

2011
год приобретения 45% за \$70 млрд

24
млрд рублей оборот в 2012 году

9
кибермаркетов и более 130 точек заказа и выдачи товаров «Юлмарт» Outpost более чем в 60 городах страны

2012
год закрытия сделки по покупке акций, сумма ее, по оценкам экспертов, составила \$35-40 млн

303
магазина «Улыбка радуги» в 10 регионах страны

Источники: Infoline Retail Russia top-30, данные компаний, СНАРХ

ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-й этаж • отдельный вход • витринные окна

Невский пр., 95	S=186 м ²
Литейный пр., 54	S=235 м ²
ул. Б. Морская, 25	S=235 м ²
Каменноостровский пр., 9/2	S=133 м ²

332-30-00; 922-58-22 www.business-arena.ru

КОММЕНТАРИИ

Не смешивать бизнесы



ЕВГЕНИЙ ДАВЫДОВИЧ,
председатель правления
Связного банка

Связной банк — это не коопитивный банк группы компаний «Связной». Мы никогда не обслуживали потребности розничной сети «Связной» и других проектов нашего акционера. После построения торговой сети акционеру стало очевидно, что эту инфраструктуру можно использовать для продажи финансовых продуктов. Так родилась идея создания банка с родственным брендом, предлагающего собственные продукты. При этом с торговой сетью «Связной» мы сотрудничаем на рыночных условиях, и она не ограничена в работе с другими банками.



АЗАТ ГРИГОРЬЯН,
директор ГК «Энерго»

Самое правильное для бизнеса, особенно группы компаний, — работать с двумя-тремя банками и выбирать лучшее предложение. Но поскольку сам я работаю только с одним банком, то добавлю важное условие: если банк один, то это должен быть крупный зарубежный или один из государственных российских банков. В ином случае даже общие акционеры не помогут вам получить выгодные условия. В целом я не вижу смысла заниматься непрофильным бизнесом. Хотя, может быть, они готовы банк к продаже? Но на ближайшие год-два после истории с Мастер-Банком это не лучшая идея.

ДП Реклама

продажа/покупка земельных участков

Выходит: понедельник, вторник, среда, четверг
Отдел рекламы: тел. 326-9744, 326-9719 факс 326-9740

ПРОДАЖА УЧАСТКА ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК 4,4 га

Ул. Софийская, 1-я линия, 2 км от КАД. Для размещения промышленных объектов.
+7 911 290-94-01

ПРИБРЕТЕМ ЗЕМЛЮ, ИНВЕСТ-ПРОЕКТЫ

(«короткий», «полный» пакеты и пр.)

под строительство коммерческой недвижимости

(торговля, паркинг спорт. объекты и др.)

Тел : 947-84-34 , эл. почта : shastik85@mail.ru

к прилавку

сети розничных сетей и других компаний лет банком федерального масштаба.

ба. Наши менеджеры уже довольно давно обслуживают часть группы, и мы надеемся, что для наших клиентов это обдуманый и взвешенный шаг, который делает нам честь», — спокоен Геннадий Ветров.

Агитировать партнеров по бизнесу — поставщиков и клиентов — Дмитрий Костыгин не планирует, однако отмечает, что уведомлять о переходе будет.

«Я отдаю себе отчет, что даже за год перевести все компании на обслуживание в Энергомашбанк не получится, — говорит Дмитрий Костыгин, — но для компаний в Петербурге и Северо-Западном регионе это вопрос нескольких месяцев».

«Мы рассчитываем получить в Энергомашбанке банковские гарантии, открыть аккредитивы и думать про кредитование оборотных средств, — говорит Татьяна Барановская, финансовый директор КО «Любимый край». — Очевидно, что для нашей компании эту будет де-

шевле, поскольку мы входим в одну группу компаний и имеем общих акционеров».

Лакомый кусок

Участники рынка отмечают, что клиентура с большими оборотами — лакомый кусок для банков.

«В обслуживании розничных сетей наибольший интерес для банка представляют остатки на расчетных счетах компаний и возможность банка пополнить свои пассивы, — говорит директор Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка Александр Конишков. — В случае если годовой оборот по сетям достигает \$1 млрд, то предоставленные услуги по эквайрингу тоже может быть выгодно банку, так как маржа в этом бизнесе колеблется в пределах 0,1-1%, а оборот безналичных операций постоянно растет». Для банка это стабильный и нерискованный доход.

Если говорить о кредитовании бизнеса аффили-

рованных компаний, то вряд ли это актуально: лимиты на такие операции ограничены. Однако когда собственники переводят компании на обслуживание в свой банк, то они будут заботиться о его стабильности и устойчивости, так как заинтересованы в сохранности собственных средств, замечает Александр Конишков.

«Акционеры банка, являющиеся одновременно собственниками других активов, всегда стремятся контролировать свои финансовые потоки. Любой банк от этого только выигрывает», — считает Геннадий Ветров.

Домашние банки

Собственный банк в составе группы компаний потребительского рынка — не редкость для Петербурга. Так, в 2011 году местный производитель чая и кофе «Орими трейд» приобрел небольшой региональный банк «Объединенный капитал». Как тогда пояснил Александр Евневич, гене-

ральный директор «Орими трейд», имея свободные средства, компания предпочла не отдавать их в управление сторонней организации, а создать и развивать собственную финансовую структуру. По его расчетам, к 2014 году «Объединенный капитал» должен войти в первую сотню банков России и стать одним из расчетных банков группы. Банк действительно серьезно улучшил свои позиции и с 750-го места по объему активов переместился на 277-е, однако в сотню так и не вошел.

Чаще ретейлеры создают с нуля собственный банк. Так, в 2011 году владелец аптечной сети «Фармакор» Александр Афанасьев открыл Банк содействия малому бизнесу (СМБ-банк), а 2 годами раньше группа компаний «Связной» на базе Промторгбанка создала Связной банк, который сейчас занимает 76-е место по объему активов.

ЕЛЕНА ЗВОРОВАЯ,
ЕЛЕНА ДОМБРОВА