

21 января 2013, 01:55 / [Расследования](#)

Геннадий Тимченко: не столько бизнесмен, сколько лоббист

Знакомые Геннадия Тимченко говорят, что главный его талант – умение договариваться. Он не столько бизнесмен, сколько лоббист

Прочту позже



К. Каллиников / РИА Новости

Всех добытчиков газа кроме «Газпрома» в России принято называть независимыми. А правильнее было бы называть зависимыми, так как все они полностью зависят от «Газпрома». Крупнейший из таких производителей – «Новатэк», основанный Леонидом Михельсоном, – не был исключением. Михельсон еще в 2006 г. продал «Газпрому» чуть меньше 20% своей компании, чтобы заручиться поддержкой монополии. Но эта сделка не очень-то ему помогла: Михельсон, вспоминает его знакомый, продолжал обивать пороги газпромовских кабинетов, пытаясь пристроить добытый газ по вменяемой цене. Выход Михельсону подсказал предправления Газпромбанка Андрей Акимов. Банкир объяснил, что «Новатэк» сможет выстроить «правильный бизнес», если продаст пакет в «нужные руки». Параллельно Акимов, который в 1990-е гг. помог «Кинэксу» получить лицензию спецэкспортера, убеждал Тимченко инвестировать в ресурсы: «Торговля сегодня есть, а завтра ее может и не быть». Банкир помог устроить сделку – в октябре 2008 г. «Новатэк» сообщил, что фонду

Тимченко Volga Resources принадлежит 5,07% газового производителя; сейчас доля выросла уже до 23%. «Это была очень выгодная сделка, сделавшая Тимченко легальным миллиардером», – отмечает один из его партнеров.



Однажды Геннадий Тимченко решил выпускать минеральную воду. «Как вы будете ее продавать – ведь это совершенно новый для вас и очень конкурентный рынок?» – спрашивали его знакомые. «Все будет хорошо, – уверенно отвечал он. – Мы организуем корпоративную воду для «Газпрома», для РЖД, для «Транснефти». «Вот так он и ведет свои дела, – заключает один из его знакомых. – Выстраивает не чисто бизнесовые отношения, а административно-бизнесовые».

Сам Тимченко в разговоре с «Ведомостями» в сентябре прошлого года, попивая имбирный чай в известном ресторане на Тверском бульваре, рассказывал что в России к лоббизму неправильное отношение.

А это нормально, когда люди лоббируют интересы компаний на самом высоком уровне и получают за это серьезные деньги – такие институты развиты в Америке и Европе, объяснял Тимченко. В России сам Тимченко является таким институтом. И дело не только в том, что он дружен с Владимиром Путиным.

Друг нефтяников

Талант Тимченко устанавливать контакт с нужными людьми проявился в 1980-е, когда он работал в «Ленфинторге» – объединении Министерства внешней торговли СССР. Тимченко старался во все вникать, был общительным, нужных людей «мог сводить на экскурсию в Эрмитаж», вспоминают бывшие коллеги. Эти навыки пригодились ему в работе во внешнеторговой фирме «Кинэкс», отправлявшей на экспорт нефтепродукты с Киришского НПЗ, – Тимченко пришел туда в 1988 г. вместе со знакомыми из «Ленфинторга» Андреем Катковым

и Евгением Маловым. В «Кинэксе» он отвечал за международные связи и в 1990 г. переехал в Финляндию.

Бывший сотрудник «Кинэкса» Дмитрий Скарга вспоминает, что за границей Тимченко весьма преуспел в поиске покупателей на нефтепродукты. «Были разные контракты, например с исландскими рыбаками: мы им поставляли флотский мазут, а они частично селедкой расплачивались», – улыбается Скарга. Но главное, Тимченко удалось договориться о сотрудничестве с Exxon и British Petroleum. Причем с британской нефтяной компанией «Кинэкс» не только подписал контракт, но и организовал всю технологическую цепочку по поставкам авиакеросина в аэропорт Стокгольма и в Англию, на Isle of Grain (оттуда авиакеросин поступает в аэропорты Хитроу и Гатвик). Отношения были неформальные. Тимченко, по его воспоминаниям, часто привозил зарубежных партнеров в Петербург, «показывал город, водил по ресторанам». Во время поединка по армрестлингу с одним из британцев Тимченко повредил руку, уверяет Скарга.

Тимченко сумел сблизиться и с Владимиром Богдановым, гендиректором «Сургутнефтегаза», в состав которого вошел Киришский завод. «Чтобы работать с Богдановым, нужно к нему в Сургут приезжать, разговаривать с ним до утра, – рассказывает общий знакомый Тимченко и Богданова. – Он требует 100% внимания и может позвонить в любой момент с вопросом: «А где мои 10 копеек?» Партнеры по «Кинэксу» бывали в Сургуте каждый месяц и проводили там по несколько дней.

«Однажды мне позвонил Николай Петрович Захарченко, первый заместитель гендиректора «Сургутнефтегаза», курирующий сбыт, и говорит: тут у меня товарищи из Питера, как и ты, любители тенниса, хотят поиграть, можно это организовать у вас?» – вспоминает бизнесмен Александр Рязанов, в 1990-е возглавлявший Сургутский ГПЗ. «Товарищи из Питера» оказались владельцами «Кинэкса», Тимченко был в их числе. Рязанов встретился с ними в кабинете Захарченко и пригласил во время командировок тренироваться у него в клубе «Сургут». Иногда с ними играл и Рязанов. «Никаких общих дел у нас с Геннадием Николаевичем тогда не было, мы просто играли в теннис. Но когда я избирался в депутаты Госдумы, Геннадий Николаевич от «Кинэкса» внес часть средств в мой избирательный фонд», – рассказывает Рязанов. Знакомство, завязавшееся в Сургуте за игрой в теннис, в дальнейшем пригодилось Тимченко, и не раз.

В 2003 г., когда партнеры по «Кинэксу» решили разойтись, торговля нефтью и нефтепродуктами досталась Тимченко – «Сургутнефтегаз» предпочел работать с его компанией. Тут сработал как объективный фактор – именно Тимченко

отвечал за сбыт за рубежом, за ним осталась логистическая цепочка по доставке нефтепродуктов из Киришей на экспорт, – так и личностный: те самые «100% внимания». «Мне кажется, в какой-то момент, в начале 2000-х, у Каткова и Малова снизился интерес к Богданову, у них же был дополнительный бизнес – завод «Пеноплекс». А Тимченко, напротив, стал чаще появляться в Сургуте», – вспоминает бизнесмен, знакомый с Богдановым и Тимченко. Другой знакомый Тимченко рассказывал, что сохранить расположение Богданова помог Игорь Сечин.

Хорошие отношения Тимченко установил не только с гендиректором «Сургутнефтегаза». Тогдашнему президенту «Роснефти» Сергею Богданчикову он тоже сумел быть полезен – помог обеспечить топливом сеть заправок «Роснефти» в Мурманской и Архангельской областях. Везти туда бензин с заводов «Роснефти» было слишком далеко. «Богданчиков хотел прокачивать на Кириши свою нефть, а забирать нефтепродукты. Но Богданов никого к себе не пускал, – рассказывал Тимченко Forbes. – Я сумел с ним договориться о том, чтобы Кириши перерабатывали примерно 100000–150000 т нефти «Роснефти» в месяц. Мы организовали своего рода своп для «Роснефти». До осени прошлого года Gunvor была крупным трейдером «Роснефти», которой достались основные активы обанкроченного ЮКОСа.

А гендиректором еще одной компании – «Сибнефти» – стал давний знакомый Тимченко Рязанов. Вскоре после того как в 2005 г. компанию выкупил «Газпром», Тимченко позвонил Рязанову (на тот момент зампреду правления монополии) и спросил его мнение о бизнесе «Сибнефти». «Я сказал, что думал: купили задорого, на пике добычи. Но компания очень хорошая, с небольшими затратами, с профессиональной командой и генерирует хорошую прибыль», – вспоминает Рязанов. Через несколько дней его вызвал предправления «Газпрома» Алексей Миллер и предложил возглавить «Сибнефть». Рязанов не исключает, что на пост президента «Газпром нефти» (так теперь называется «Сибнефть») его мог рекомендовать Тимченко.

Вскоре после прихода нового руководителя «Газпром нефть» стала торговать через Gunvor Тимченко. «Цены, которые давала Gunvor, были конкурентны, – объясняет Рязанов. – Условия Gunvor ничуть не уступали тому, что предлагали Shell и другие крупные мейджоры, Gunvor уже была сильным трейдером, брала нефтепродукты у «Сургута», оперировала большими объемами. У Gunvor был свой парк по перевозке нефтепродуктов, они представляли услуги и по покупке, и по перевозке. У них были хорошие возможности давать конкурентную цену. Они заявили на тендер и выиграли».

Налаженные отношения с нефтяниками помогли Тимченко загрузить Gunvor: в 2007 г., когда компания отмечала 10-летие, объем вывезенных ею из России энергоресурсов составил 83 млн т.

Друг газовиков

«Михельсон до и после Тимченко – это два разных человека, – вспоминает топ-менеджер «Газпрома». – После прихода Тимченко «Новатэк» начал продавать «Газпрому» газ вдвое дороже, чем другие независимые производители».

«Газпром» вообще стал здорово помогать «Новатэку», уступая ему клиентов – крупных промышленных потребителей и газовые активы.

Так, уже в 2009 г. «Новатэк» подписал контракт с «Интер РАО» на поставку 15 млрд куб. м газа в год. А в прошлом году заключил целую серию многолетних контрактов с ММК, «Э.Он Россия», «Мечелом», «Северсталью», «Фортумом» и даже с подконтрольной «Газпрому» «Мосэнерго» на общую сумму 1,22 трлн руб.

В 2010 г. «Новатэк» через Газпромбанк получил и добывающие активы, которые, как до этого считалось, предназначались «Газпрому»: «Ямал СПГ», владеющий гигантским Южно-Тамбейским месторождением, и «Сибнефтегаз». «Газпром» уступил ему и долю в своей компании – «Северэнергии» (совместная компания «Газпром нефти» и Enel). Причем эта доля, по выражению менеджера одной из газпромовских «дочек», была продана «Новатэку» «в обход здравой экономической логики» – за ту же сумму, что «Газпром» купил ее когда-то, плюс 8%: «Как если бы монополия положила деньги в банк под низкий процент». «При этом «Северэнергия» добывает газ на разведанном месторождении с инфраструктурой и низкой себестоимостью добычи. А сам «Газпром» тратит огромные деньги на добычу газа на Ямале», – возмущается он. Представитель «Газпрома» и Михельсон объясняют, что, взяв в партнеры «Новатэк», «Газпром нефть» существенно сэкономила на капитальных вложениях в «Северэнергию».

«Новатэк» покусился даже на экспортную монополию «Газпрома». Сначала подписал с «Газпромом» агентское соглашение о продаже за границу сжиженного природного газа (СПГ) с Ямала. А в конце прошлого года заявил, что и такое соглашение его не устраивает – его по кредитам не заложишь, а без кредитов газа не добудешь, – поэтому он будет добиваться права самостоятельно экспортировать СПГ. Сейчас соответствующие предложения «Новатэка» по поручению Путина изучают Минэнерго и другие министерства и ведомства. Решения Путина пока нет.

Но у «Новатэка» и без того дела идут неплохо. С 2009 г. выручка и капитализация компании выросли вдвое (см. рисунок). Михельсон доволен своим партнером Тимченко: «Вы знаете, что такое делить риски? Комфортнее иметь партнеров <...> Это партнер, с которым мы много лет работаем вместе. Есть хорошие человеческие отношения. Я вам так скажу: мне приятно с этим человеком работать».

Друг строителей

Должны быть довольны партнерством с Тимченко и строители: в конце 2011 г. – начале 2012 г. структуры бизнесмена получили блокпакеты ИФСК АРКС и УСК «Мост». «Тимченко обычно не платит денег за блокирующий пакет, а получает его под обещание оказать административную поддержку, под гарантии будущих заказов, – рассказывает менеджер инфраструктурной компании. – Уже после этого покупается за реальную стоимость контрольный пакет. Так произошло с ИФСК АРКС, которая отдала блокпакет и получила поддержку». Сам Тимченко в интервью Forbes подтвердил, что «у нас везде есть опционы», но настаивал, что «за все активы деньги уплачены или сразу, или в рассрочку».

Влиятельный партнер АРКС совсем не мешает. До ноября 2010 г. сын ее основателя Владимир Лавленцев работал в московской мэрии замруководителя департамента городского заказа. Смена столичного руководства сказалась на бизнесе компании. Сравнительный анализ госзакупок при Юрии Лужкове и Сергее Собянине, проведенный «Ведомостями» в 2011 г., показал, что если в первом полугодии 2010 г. АРКС была лидером на госторгах, получив только крупных (со стартовой ценой более 300 млн руб.) подрядов на 7,4 млрд руб., то в первой половине 2011 г., при Собянине, АРКС выиграла лишь один крупный конкурс – на строительство подземного пешеходного перехода на 380 млн руб.

После появления в акционерах Тимченко дела у АРКС пошли лучше: в октябре 2011 г. портфель компании составлял 35,3 млрд руб., а в октябре 2012 г. – уже 70,4 млрд руб. За год АРКС выиграла несколько крупных тендеров в Москве: реконструкцию Каширского, Рублевского, Дмитровского шоссе и т.д.

Дела пошли лучше и у УСК «Мост». Это крупный подрядчик РЖД с годовой выручкой в 70 млрд руб. После прихода в акционеры структур Тимченко у него выросло число контрактов от бюджетов всех уровней. По данным zakupki.gov.ru и реестра госконтрактов, по итогам 2011 г. «Мост» выиграл конкурсы и тендеры на общую сумму 2,5 млрд руб. А в 2012 г. – уже более чем в 10 раз больше: на 29,3 млрд руб.

«Когда структуры, связанные с Тимченко, заявляются на тендеры, чиновники опасаются отдавать контракты своим карманным структурам, – говорит менеджер строительной компании. – Для чиновников это некий сигнал, что придется потесниться». Близкий к АРКС источник говорит, что компания работает честно, – кто предложил лучшие условия, тот и выиграл: «Если ты выходишь на торги, на которые заявили еще «Ингеоком», «Мостотрест», НПО «Космос», то остается надеяться на себя».

Рост заказов от Москвы не показателен, указывает источник в мэрии: Москва стала тратить на дорожное строительство гигантские суммы, вопрос не в том, чтобы пролоббировать нужную компанию, а в том, чтобы найти качественных подрядчиков – «почти все заняты под завязку».

Друг рыбаков

Когда в июне 2011 г. Тимченко купил 30,5% рыбоперерабатывающей компании «Русское море», друзья и партнеры бизнесмена только пожимали плечами: «Зачем это ему?» Возможно, с основателем «Русского моря» Максимом Воробьевым Тимченко сблизилась любовь к хоккею, шутит один из них: «Тимченко узнал, что его партнер по хоккею рыбу ловит. Как так, в хоккей вместе играть, а общего бизнеса нет?! Так и стал акционером «Русского моря».

Сам Воробьев объяснял «Ведомостям», что захотел расширить бизнес «Русского моря» – заняться не только переработкой, но добычей и аквакультурой (выращиванием рыбы): «Мне нужен был сильный партнер, я сам был не способен привлечь такое количество денег, ресурсов и опыта и реализовать этот проект <...> Предложили нескольким фондам <...> И довольны, что с Геннадием Николаевичем нам оказалось по пути».

Для рыболовства нужен флот. С приходом Тимченко «Русское море» начало активно интересоваться возможностью его приобретения. Неожиданно компании помогла Федеральная антимонопольная служба (ФАС). В начале прошлого года она начала проверки дальневосточных рыболовов на предмет аффилированности с гонконгской Pacific Andes, которая в меморандуме для инвесторов упомянула, что контролирует 60% российского рынка минтая. Проверка проходила и в десятке компаний. Спустя полгода ФАС подвела итоги: Pacific Andes она признала нарушителем законодательства об иностранных инвестициях в стратегические отрасли и обязала китайцев продать все российские рыболовецкие активы. О покупке двух из них – «Интароса» и «Турнифа» – «Русскому морю» удалось договориться (см. стр. 19).

Летом «Русское море» подало заявку в ФАС на участие в приватизации крупной государственной рыболовецкой компании – Архангельского тралового флота, владеющего 20 рыбодобывающими судами. Но оказалось, что из-за структуры собственников (Тимченко и Воробьев владеют контрольным пакетом компании через кипрский офшор) нужно одобрение комиссии по иностранным инвестициям. Спор о том, могут ли иностранцы участвовать в приватизации госактива, вышел на уровень правительства; в октябре прошлого года глава Росимущества Ольга Дергунова заявила: ограничивать участие иностранных компаний в приватизации флота не следует. В конце ноября «Русское море» получило разрешение и сейчас считается основным претендентом на актив.

Друг на все руки

К Тимченко стоит очередь из бизнесменов с предложениями о сотрудничестве, все стремятся заполучить его в партнеры. «Да он от этих идей не успевает отбиваться! – вздыхает один из его партнеров. – Его просят: «Геннадий Николаевич, сосредоточьтесь на чем-то одном. У вас семья есть! (А он все время переживает, что мало семье времени уделяет.) Есть основной бизнес, еще две-три компании. И достаточно». А он отвечает: «Ну приходят хорошие люди, предлагают интересные проекты, и отказывать как-то нехорошо. Пусть все развивается...»

«Тимченко не столько бизнесмен, сколько джигарщик. У него есть всем известный лоббистский ресурс; это главное, что он вносит, приобретая тот или иной актив, – объясняют бизнесмены. – Взяв Тимченко в долю, ты решаешь текущие проблемы компании и можешь быть уверен, что с чиновниками проблем не будет, так как в России никто не будет чинить препоны компании, где совладелец – близкий друг президента».

Лоббизм Тимченко приносит пользу не только отдельным компаниям, но и всей стране, считают знакомые бизнесмена. «Геннадий Николаевич сыграл серьезную роль в развитии рыночных отношений в железнодорожных перевозках, – считает Рязанов, который несколько лет входит в совет директоров РЖД. – Являясь акционером одной из транспортных компаний [«Трансойл»], он был в курсе всех проблем и активно способствовал их решению как на уровне руководства РЖД, так и на уровне Минтранса. В том, что сегодня практически весь парк грузовых вагонов принадлежит частным компаниям, т.е. в этот сектор пошел частный капитал, есть его, Тимченко, весомый вклад». Весомый вклад Тимченко есть и в том, что Путин в принципе заинтересовался темой либерализации экспорта газа, считает менеджер «Газпрома»: Тимченко является крупным совладельцем

«Новатэка» и мог способствовать тому, чтобы о проблемах независимых производителей слышали на самом верху.

Получается, институт лоббизма, если вспомнить слова Тимченко, развивается не только в Америке и Европе, но и в России – просто немного специфическим образом. «Раньше, чтобы сохранить бизнес, приходилось брать неофициально в долю высокопоставленных чиновников и людей из окружения Путина. Но времена меняются – те самые люди легализуются, становятся официальными владельцами активов. Теперь ты сам готов стать миноритарием в бизнесе того же Тимченко», – иронизирует крупный российский предприниматель.

Читать дополнительные материалы:

Тимченко и КГБ

«Спящий акционер»

Как создавался «Кинэкс»

Спецпроект 16+

Результаты исследования TelecomDaily: какие операторы связи лучше защищают от злоумышленников

Изменения в поведении спамеров и мошенников за год

Абоненты сотовой связи считают, что оператор должен бесплатно защищать их от нежелательных вызовов

Основные сервисы и новые решения по защите от телефонных мошенников

 Реклама / АО «Тинькофф Банк»

Новости СМИ2

В США заявили о ликвидации американских наемников в Краматорске

Экс-советник главы Пентагона заявил, что ВСУ находятся на грани развала

Разведка США рассказала, что происходит с Путиным после мятежа



Хотите скрыть рекламу?

Оформите подписку и читайте, не отвлекаясь →

Подписка

Реклама

РФРИТ

Справочник компаний

Подписка для юр.лиц

О компании

Редакция

Менеджмент

Архив

Обратная связь

Справочный центр

Наши проекты

Город

Ведомости&

Бизнес-регата

Спорт

Наука

Импортозамещение

Промышленность

Технологии

Устойчивое развитие

Экология

Как потратить

Конференции

Контакты

127018, г. Москва, ул. Полковая, д. 3, стр. 1

На карте  

+7 495 956-34-58

info@vedomosti.ru



Мобильное приложение



Сетевое издание Ведомости (Vedomosti)

Решение Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) от 27 ноября 2020 г. ЭЛ № ФС 77-79546

Учредитель: АО «Бизнес Ньюс Медиа»

И.о. главного редактора: Казьмина Ирина Сергеевна

Электронная почта: news@vedomosti.ru

Телефон: +7 495 956-34-58

Сайт использует IP адреса, cookie и данные геолокации Пользователей сайта, условия использования содержатся в [Политике по защите персональных данных](#)

Любое использование материалов допускается только при соблюдении [правил перепечатки](#) и при наличии гиперссылки на vedomosti.ru

Новости, аналитика, прогнозы и другие материалы, представленные на данном сайте, не являются офертой или рекомендацией к покупке или продаже каких-либо активов.

Все права защищены © АО Бизнес Ньюс Медиа, 1999—2023

