

Инвестиционная компания «Брокеркредитсервис» (БКС) работает на фондовом рынке уже 15 лет. С момента своего создания она прошла путь от небольшой региональной компании до одного из крупнейших отечественных брокеров. Сегодня БКС присутствует не только в 120 городах России, но и в Казахстане, и на Кипре. На брокерском обслуживании в компании находятся более 77 тысяч клиентов. Кроме того, БКС является абсолютным лидером среди российских брокеров по числу клиентов — юридических лиц (более 3600).

Среди партнеров воронежского филиала компании — рестораны «Тифлис» и «Черногория», компания МТС и др. К своему юбилею БКС презентовала новую розничную услугу «Персональное финансовое планирование». Ее базовая концепция заключается в том, чтобы помочь любому человеку правильно спланировать свои сбережения, покупки и инвестиции, учитывая конъюнктуру финансового и валютного рынков, экономическую ситуацию и имеющиеся на рынке предложения по финансовым продуктам и инструментам. Подробнее об этой услуге, а также об итогах работы компании за 15 лет рассказал директор воронежского филиала Финансовой группы БКС Игорь ГОЛЬЦЕВ на пресс-конференции, состоявшейся в минувший четверг.

## На заре становления отечественной биржи

Фондовый рынок в нашей стране возник не так уж и давно — в 1992 году, когда всем раздали ваучеры и сказали: «Будьте счастливы». В свое время господин Чубайс, который правил бал в этой сфере, заявил: «Вот вам по ваучеру, потом поменяете его на «Волгу». К сожалению, большинство населения тогда не обладало достаточным уровнем экономической грамотности для того, чтобы правильно им распорядиться, поэтому люди обошлись с ваучером, как умели: кто-то отдал свой ваучер за бесценок, кто-то пропил, кто-то, поверив рекламе, вложил в какую-нибудь финансовую пирамиду. Но были и те, кто смог инвестировать ваучер во что-то ценное, в конкретные ценные бумаги, например, в Газпром. И эти люди спустя несколько лет действительно могли позволить себе купить не только «Волгу», но и квартиры.

История БКС началась с небольшой компании в городе Новосибирске. Тогда это был маленький региональный брокер без особых планов на будущее, который занимался скупкой акций у населения. В то время вся общественность, связанная с ценными бумагами, не занималась, по большому счету, ничем. Однако будущие акулы фондового рынка понимали, что нужно что-то делать, где-то торговать. Образовывались биржи, появилась Российская торговая система, которая первой стала осознанно предоставлять услуги по покупке акций на бирже. В 1995 году в России впервые начали продавать акции в электронном виде. Это была передовая технология даже за рубежом. Тогда сделки на ведущих западных биржах совершали старым, проверенным способом: професси-

# Из региональной фирмы — в крупнейшие отечественные брокеры

*Профессионалы фондового рынка подвели итоги масштабной многолетней работы и презентовали новый финансовый продукт*



ональные трейдеры брали телефон, звонили друг другу, один говорил: «Я купил», второй — «Продано». Отказаться от сделки трейдер не имел права. Здесь уже законодательство на тот момент было, и оно работало. У нас же сразу перешли к электронной торговле.

Потом Межбанковская валютная биржа тоже решила заняться таким бизнесом. И, как это часто бывает, обогнала его пионеров. ММВБ выросла на том, что предоставила трейдерам возможность полностью электронного торгового. Когда в 1999 году появился интернет-трейдинг, его тут же начали внедрять. Буквально за год-два основные обороты перешли с РТС

разрабатывалась для торговли валютой, а уже затем, благодаря БКС, была адаптирована для торговли акциями. Затем программу значительно усовершенствовали. При этом компания БКС на каждом этапе выступала как технический консультант. Таким образом, изначально было выбрано хорошее направление и взята за основу хорошая платформа. Компания технологически обеспечила себе запас прочности на несколько лет вперед по сравнению с конкурентами. Затем QUIK приняли на вооружение и остальные участники фондового рынка, и сегодня 80% торговли на бирже происходит именно через терминал QUIK.

Другим ключевым моментом, обеспечившим БКС быстрое продвижение в лидеры рынка, стало ее региональное происхождение. И, соответственно, во многих городах страны БКС выступала своего рода первопроходцем фондового рынка. Компания могла самостоятельно подбирать на карте города, где еще нет никаких брокеров, и никто даже не слышал о фондовом рынке. Таким образом, к 2000 году, когда компания открыла филиал в Москве, уже практически вся область за Уралом попала в «сферу влияния» компании. Знаменательно, что создатель компании и ее основной акционер Олег Михасенко переехал в Москву только два года назад.

Важным слагаемым успеха стала профессиональная команда. И сформировать ее помогли, как это ни странно, пресловутые экономические кризисы. Сначала сыграл на руку компании кризис 1998 года. В БКС тогда перешли многие ведущие специалисты в сфере торговли на фондовом рынке. То же самое произошло в 2008 году. Когда везде были сокращения, многие специалисты от конкурентов перешли в БКС.

В настоящее время БКС — это крупный финансовый холдинг. Сегодня доля компании в обороте двух ведущих российских

бирж составляет 14%. То есть 14% всех денег, которые участники фондового рынка инвестировали в ценные бумаги, прошло через БКС. В день клиенты БКС совершают более миллиона сделок на сумму более 20 млрд рублей.

В 2002 году у компании было около 20 представительств — для биржевого брокера, работающего в такой технологически отсталой стране, какой была на тот момент Россия, этого было достаточно. Лидерство по размерам филиальной сети компания поддерживает уже несколько лет, причем БКС стремится только увеличивать отрыв от конкурентов. Компания стала обрывать дополнительные сервисами, приобрела банк, страховую компанию. Кроме этого, в составе Финансовой группы БКС уже есть управляющая компания, иностранный брокер, что позволяет ее клиентам торговать на всех ведущих иностранных биржах, а также свой учебный центр.

Клиенты компании — это люди, которые хотят использовать весь инструментарий фондового рынка для получения прибыли. И БКС дает им эти возможности — от простого доступа на биржу до консультирования, предоставления технологичных торговых сервисов и таких сложных финансовых инструментов, как структурные продукты. Таким образом, компания БКС одинаково может помочь как тем, кто желает обучиться и самостоятельно торговать на фондовой бирже, так и тем, кто не хочет заниматься этим сам, а стремится доверить управление своими активами профессионалам. Страховой бизнес в группе только развивается, но уже через полгода и это направление будет работать в полную силу.

Объективные показатели работы компании внушают оптимизм: достаточно сказать, что в 2000 году, когда интернет-трейдинг только начал развиваться, у БКС было 1000 клиентов и 5 филиалов на всю Россию. Всего за десять лет эти показатели выросли в десятки раз. У компании одна из самых развитых сетей продаж, а по количеству клиен-

тов БКС входит в тройку лидеров среди российских брокеров.

Растет бизнес компании, богатеют и ее клиенты. Только за последние четыре года клиенты БКС заработали более 14 млрд рублей, а в 2009 году, когда вокруг все говорили про кризис, доход частных инвесторов, работающих на бирже через БКС, составил около 6 млрд рублей.

По итогам 2009 года Фондовая биржа РТС объявила ИК БКС лучшей компанией на срочном рынке фьючерсов и опционов FORTS, компания закончила 2009 год абсолютным лидером этого рынка по оборотам и числу активных клиентов. Кроме того, в 2009 году ИК БКС в третий раз стала лауреатом национальной премии в области бизнеса «Компания года» в номинации «Инвестиционная компания года», а «Национальное рейтинговое агентство» подтвердило индивидуальный рейтинг надежности ООО «Компания БКС» на уровне «ААА» — максимальная надежность.

В планах компании — в 1,5 раза увеличить размеры филиальной сети, сделать вложения в ценные бумаги более распространенным видом инвестирования. Для своих клиентов БКС стремится быть не просто лучшим брокером, но и выбором № 1 в сфере финансовых услуг в целом.

## Каждому клиенту — личный финансовый директор

Особо следует отметить такой новый продукт компании, как «Персональное финансовое планирование». Сама идея возникла 30 лет назад, и сейчас такая практика довольно широко распространена в европейских странах. Сегодня этот продукт выходит на российский рынок. Основная концепция продукта проста. Не секрет, что зачастую управление собственными, личными деньгами происходит не столь эффективно, сколь хотелось бы. Чтобы исправить это, нужно заняться им профессионально. Сама идея создания персонального финансового планирования включает в себя знания из разных областей: финансы, статистика, планирование, теория вероятности, налогообложение.

Персональное финансовое планирование — это планирование денежного потока. Есть у вас есть финансовый поток, который проходит лично через ваши руки, разумно разработать стратегию грамотного использования и приумножения этих средств, четкие цели и задачи. На предприятиях, где крупной массой денег управляют финансовые директора, они обучаются этому несколько лет. Компания БКС — одна из первых компаний, которая предлагает аналогичное стратегическое управление денежными средствами для частных клиентов, помогая им правильно распорядиться их сбережениями.

**Юлия ДЬЯКОВА,**  
обозреватель  
«ЭЖ-Черноземье»

**В настоящее время БКС — это крупный финансовый холдинг. Сегодня доля компании в обороте двух ведущих российских бирж составляет 14%. То есть 14% всех денег, которые участники фондового рынка инвестировали в ценные бумаги, прошло через БКС. В день клиенты БКС совершают более миллиона сделок на сумму более 20 млрд рублей.**

на ММВБ. Следующий шаг был логичен. Абсолютно каждый теперь мог купить на ММВБ акции ведущих российских компаний и точно так же легко их продать. До этого момента только профессиональные участники рынка ценных бумаг имели на это право. ММВБ сделала рынок доступным для каждого.

## Ключ к успеху — умение мыслить перспективно

Компания БКС стала принимать участие в развитии интернет-трейдинга с 2000 года. В компании по достоинству оценили преимущества новой технологии и восприняли ее как серьезное направление. В БКС поняли, что это будущее. Торговая платформа QUIK, через которую осуществляется сегодня торговля на бирже, является одной из самых популярных в России. Она была создана на Сибирской Межбанковской валютной бирже. Изначально она



**Финансирование инвестиционного проекта строительства новой линии предприятия осуществлялось за счет собственных средств и средств акционеров в объеме 300 млн руб., а также инвестиционных кредитов ЦЧБ Сбербанка России в сумме 1 млрд 200 млн руб.**

**Липецкая ярмарка получила отличные оценки**

Вчера в липецком городском Совете депутатов состоялась городская ярмарка социальных проектов некоммерческих организаций. Традиционно ее инициаторами выступили горсовет, администрация города Липецка, Общественный гуманитарный центр «Взаимодействие» и Союз промышленников и предпринимателей Липецкой области.

Ярмарка социальных проектов направлена на объединение усилий власти, бизнес-сообщества и общественных организаций для реализации наиболее актуальных социальных инициатив в разных сферах нашей жизни. Это уникальная возможность для некоммерческих организаций заявить о себе, своих идеях, получить не только моральную, но и материальную поддержку своих проектов. Ярмарка проводилась уже в пятый раз, за предыдущие годы более 50 общественных организаций города получили финансовую поддержку на сумму более 1 миллиона 200 тысяч рублей.

**Роман ТРУБНИКОВ,**  
обозреватель  
«ЭЖ-Черноземье»

БЕЛГОРОД

**Белгородская КСП проверила региональный фонд**

КСП изучила использование государственных финансов на создание Дома предпринимателя. Ревизоры обнаружили завышение объема выполненных работ. Создание областного Дома предпринимателей предусмотрено в рамках региональной программы «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства Белгородской области на 2007-2010 годы». Стоимость строительно-монтажных работ по капремонту здания в текущих ценах составляет 116944,6 тысячи рублей, из них на момент проверки оплачено 34215,3 тысячи.

Как сообщили в КСП, проверка обнаружила завышение объемов выполненных работ, а также неприменение понижающих коэффициентов при расчете стоимости. Эти нарушения привели к переплате за работы на 786,3 тысячи рублей. Правда, на 600,6 тысячи рублей подрядчик выполнил работы в счет погашения полученных излишков еще до завершения проверки. В итоге КСП направила исполнителю директору фонда представление, в котором предлагается принять меры по устранению нарушений и недостатков и меры к возмещению средств, направленных на оплату завышенной стоимости работ.

**Сергей ПАШКОВ,**  
корреспондент  
«ЭЖ-Черноземье»

## «ИЗОРОК» вводит новую линию производства и теплоизоляционных материалов



предназначены для применения в различных конструктивных элементах (стены, кровли, перекрытия, вентиляционные шахты, трубопроводы и т.д.) зданий и сооружений гражданского и промышленного назначения. Их применение позволяет повысить термическое сопротивление ограждающей конструкции сооружения, а также решить вопросы шумоизоляции, увеличить полезную площадь помещений, уменьшить пожароопасность конструкции, улучшить влажностный режим помещений и снизить нагрузку на фундаменты.

Теплоизоляционные материалы ЗАО «ИЗОРОК» прошли испытания суровым климатом Крайнего Севера и циклонами Сахалина, где получили высшую оценку строителей, качество проверено на опыте. Именно поэтому все больше строительных объектов возводится с применением утеплителей «ИЗОРОК». Примером тому служат здания торгово-развлекательных центров, гипермаркетов, жилых комплексов, производственных объектов, объектов социально-бытовой инфраструктуры и т.д. в Москве, Санкт-Петербурге, на Урале и в Сибири, в Центрально-Черноземном и Южном регионах, в Приволжском регионе.

**На собственные средства и инвестиционные кредиты ЦЧБ Сбербанка России**

Ближайшей целью ЗАО «ИЗОРОК» является увеличение объе-

ма реализации всего ассортимента качественной продукции из минеральной ваты, что будет также способствовать решению проблем энергосбережения в целом по России, а следовательно, улучшению условий человеческой жизни.

Председатель совета директоров ЗАО «ИЗОРОК» доктор Александр Макулан (Австрия) сообщил, что в 2007 году акционерами было принято решение о строительстве третьей линии производственной мощностью свыше 40,0 тыс. тонн минерального волокна в год. Общий объем инвестиций составляет 1,5 млрд рублей. Финансирование инвестиционного проекта строительства новой линии осуществлялось за счет собственных средств и средств акционеров в объеме 300 млн руб., а также инвестиционных кредитов Сбербанка России в сумме 1 млрд 200 млн руб. Финансирование осуществлялось своевременно и в полном объеме, несмотря на разразившийся в 2008-2009 годы мировой финансовый и экономический кризис.

С августа 2007 года началось строительство нового складского логистического комплекса предприятия: подъездного железнодорожного пути с двумя разгрузочными эстакадами, системы транспортирования материала (эстакады, бункера), склада сырья сыпучих материалов, склада готовой продукции и складских площадок. В 2008 году было положено начало строительства основного корпуса третьей технологической линии: строительство дымовой металлической трубы высотой 50 м, монтаж металлоконструкций колонн высотной части здания.

В 2009 году велись работы по монтажу блоков ферм покрытия высотной части здания и ограждающих конструкций из сэндвич-панелей с применением теплоизоляционных материалов ЗАО «ИЗОРОК», осуществлено остекление производственного здания. В мае 2009 года было положено начало монтажа технологического оборудования.

Общая площадь застройки составила свыше 130 тыс. кв. м. В строительстве принимали участие тамбовские подрядчики:

ООО «Агростройтранссервис», ОАО «Агроэнерготехмонтаж», ОАО «Строительно-монтажный поезд № 534», ООО «Тамбовстальконструкция», ООО «Сервис-Плюс», ЗАО «Ремстрой-путь», ЗАО УМ «Тамбовагропромдорстрой», ООО «МегаШванк», ООО «ЭлитПласт», ООО «Регионстрой», ООО «СтальМаркет», ООО «Стройтехнология-Сервис», ООО «Энергострой», ООО «Инженерные системы», ОАО «Тамбовоблгаз». Поставку оборудования осуществляли европейские компании ENETEX Gesellschaft für Umwelttechnik und Luftreinhaltung mbh и Maschinenfabrik Moellers GmbH (Германия), Proxy Spol s.r.o. (Словакия).

Фактически за три года был построен новый, современный завод, отвечающий высоким мировым стандартам производительности, экологии и безопасности. Ожидается, что вскоре предприятие выдаст четырехмиллионный кубометр утеплителя.

**Влияние на экономическое развитие Тамбовской области и стабилизацию социального климата**

Реализация инвестиционной программы позволит ЗАО «ИЗОРОК» занять лидирующее место среди производителей теплоизоляционных материалов, значительно расширить ассортимент выпускаемой сегодня продукции и охватить несколько новых сегментов рынка теплоизоляционных материалов.

Успешная реализация проекта способствует стабилизации социального климата и оказывает благоприятное воздействие на экономическое развитие Тамбовской области в целом и Тамбова в частности. Произведенная по данному проекту продукция практически полностью реализуется за пределами Тамбовского региона, тем самым внося существенный вклад в увеличение регионального товарооборота.

**Юлия ДЬЯКОВА,**  
обозреватель  
«ЭЖ-Черноземье»

Вчера в промышленной зоне поселка Строитель на территории завода по производству теплоизоляционных материалов ЗАО «ИЗОРОК» состоялся торжественный пуск третьей технологической линии. Мероприятие прошло по благословению епископа Тамбовского и Мичуринского Феодосия. В этот же день отцом Георгием Неретиним была освящена первая в Тамбовской области заводская часовня, инициатором строительства которой стал трудовой коллектив предприятия, возглавляемый генеральным директором Юркиным Виктором Герасимовичем.

Данное торжественное мероприятие совпало с 10-летним юбилеем торговой марки «ИЗОРОК». Это торговая марка созданного в 2000 году предприятия ЗАО «ИЗОРОК». ЗАО «ИЗОРОК» является российской компанией со 100%-ным иностранным уставным капиталом. С момента своего основания и по сегодняшний день компания проделала большой объем работы по созданию высококачественных теплоизоляционных материалов мирового уровня. Трудовой коллектив завода, представителей компаний-подрядчиков, дилеров и других почетных гостей, в том числе зарубежных, поздравили губернатор Тамбовской области Олег Бетин, руководство Центрально-Черноземного банка Сбербанка России, председатель совета директоров ЗАО «ИЗОРОК» г-н Александр Макулан.

**К лидирующим позициям на рынке российских производителей теплоизоляции**

С момента своего основания и по сегодняшний день компания проделала большой объем работы по созданию эффективных высококачественных теплоизоляционных материалов мирового уровня. За эти годы были освоены новейшие технологии, обновлен парк оборудования, увеличены производственные мощности, открыт новый завод в Польше.

ЗАО «ИЗОРОК» – молодая компания, занимающая передовые позиции на рынке российских производителей теплоизоляции из минеральной ваты. Успех теплоизоляционных материалов «ИЗОРОК» обеспечен высоким качеством продукции и широкой областью ее применения. Все качественные характеристики продукции ЗАО «ИЗОРОК» подтверждены сертификатами.

ЗАО «ИЗОРОК» производит широкий ассортимент теплоизоляционных материалов, которые

### КСТАТИ

ЗАО «ИЗОРОК» – это торговая марка созданного в августе 2000 года предприятия ЗАО «ИЗОРОК». Компания является российской компанией со 100%-ным иностранным уставным капиталом. Акционерами предприятия стали представители Германии и Австрии, имеющие большой опыт работы в строительном бизнесе.

ЗАО «ИЗОРОК» было создано на базе Бокинского завода теплоизоляционных материалов, который начал свою работу 1 октября 1982 г. как составляющая комплекса промышленно-строительных предприятий Тамбовской области.

Производственные площади ЗАО «ИЗОРОК» расположены в промышленной зоне, в 7 км на юго-запад от центра города Тамбова. Предприятие имеет полный комплекс всех необходимых производственных и вспомогательных сооружений, в т. ч. железнодорожную ветку и обслуживающую ее технику. В настоящее время коллектив предприятия насчитывает около 400 человек.