

## **Павел Сметана: «Весь рынок ходил и говорил: «А что, так можно было?»»**

*За всю историю алкогольного рынка России не было истории более важной и знаковой, чем та, что произошла с экс-руководителем Росалкогольрегулирования Игорем Чуяном. Чиновник, поставленный, чтобы блюсти интересы государства в алкогольной отрасли, за восемь лет работы создал грандиозную схему по производству и реализации нелегального алкоголя. Масштабы преступного бизнеса составляли десятки миллиардов рублей в год. Крах чуяновской компании «Статус Групп» и подконтрольного ему ОФК-Банка в конце 2017 года стоил ему должности, но не свободы. Несмотря на то, что в последствие было возбуждено уголовное дело, а сам Чуян заочно арестован, ему позволили спокойно уволиться по собственному желанию и покинуть страну с сотнями миллионов долларов. Кто позволил? Вероятно те, при помощи кого он стремительно взлетел на вершины алкогольной власти в стране, благодаря кому он все эти годы легко отбивал любые нападки врагов и недоброжелателей, которых у него было немало? Имя таинственного покровителя по крайней мере публично на рынке не произносятся. Но это человек, который мог осадить первого вице-преьера Аркадия Дворковича, не испытывавшего, как говорят, добрых чувств к Чуяну — формально был его подчиненного. Который мог заставить замолчать главу Совфеда Валентину Матвиенко, начавшую самостоятельную атаку на Чуяна в то время, когда он еще пользовался этим бронейным покровительством.*

*Под обломками бизнеса Игоря Чуяна была похоронена и компания «Кристалл-Лефортово» — одна из старейших и крупнейших водочных компаний в стране, чьи бренды «Праздничная», «Посольская», «Зимняя дорога» и другие стояли на полках в большинстве регионов страны. «Пьяный мастер» побеседовал с владельцем «Кристалл-Лефортово» Павлом Сметаной, чтобы из первых рук узнать изнутри подробности этой невероятной аферы и попытаться понять, как такое в принципе могло происходить в России. Получилось откровенно.*

### **- Вы уже 20 лет на алкогольном рынке. Когда Вы познакомились с Игорем Чуяном?**

- Первые наши встречи произошли в конце 2004 года, когда он только появился в Росспиртпроме в качестве советника. В 2000 годах Росспиртпром от имени государства распоряжался долями тех предприятий, где Росимуществу принадлежали доли или акции в предприятиях алкогольной отрасли, как производителей спирта, так и производителей алкогольной продукции. У «Кристалла» доля государства составляла 51%, и до момента продажи этой доли в 2009 году, если не ошибаюсь, представители Росспиртпрома имели большинство в совете директоров, и могли принимать основные ключевые решения по его деятельности. Поскольку «Кристалл-Лефортово» в тех же 2000-х годах был миноритарным акционером завода «Кристалл» и его дистрибьютором, то нам в силу этого факта требовалось постоянное взаимодействие с теми представителями Росспиртпрома, кто отвечал за управление «Кристаллом». Игорь Петрович с 2005 года, сначала советник директора Росспиртпрома, потом заместитель директора Росспиртпрома, потом директор, после этого уже руководитель Росалкогольрегулирования. И наше с ним знакомство как раз состоялось на тему деятельности завода «Кристалл», всего, что с ним было связано,

производства, дистрибуции. Он долгое время был председателем совета директоров завода. Вот оттуда у нас знакомство и пошло.

**- В 2009 году Чуян доверили руководство созданным с нуля регулятором алкогольного рынка. Вот тот период насколько была реальная необходимость в создании такого федерального агентства? Какова была ситуация на рынке, много ли было левака?**

- В принципе, разумные цели для создания такого органа были. Потому что в 2000-х годах борьба с контрафактным алкоголем, выстраивание законодательной политики по снижению уровня потребления алкоголя, собираемости налогов, были раздроблены, и этим пользовались те, кто занимался производством контрафакта. То есть марки выдает налоговая, искать производителей контрафакта должны МВД, формировать законодательную практику должны непонятно кто. Какого-то централизованного звена не было. Все эти отдельно взятые куски они позволяли недобросовестным производителям лавировать между госорганами с тем, чтобы их никто не догнал, не нашел, не увидел и так далее. Плюс, еще раз повторюсь, в принципе кроме фискальной функции там была достаточно существенная функция при его создании выстраивания долгосрочной, не десятилетия, политики по снижению уровня алкогольного потребления, как такового, и легализации этого потребления. Государству интересно было видеть прозрачную систему оборота алкоголя, снижение его потребления, как такового, смещение из крепкого алкоголя в менее градусный алкоголь.

**- Какой тогда процент был, если брать по водке, нелегальной продукции?**

- Тогда ведь еще розница была другая. Не было такого развития сетевой розницы. А в традиционной рознице процент торговли за пределами правового поля был очень высокий в те времена. То есть тут огромных сегментов рынка два: когда обычный магазин торговал вообще непонятно чем гаражным, и когда все, любые магазины, в том числе и сетевые, торговали контрафактным продуктом, который совсем не попадал в поле зрения с точки зрения фискальных задач. И это разные истории. В 2007 или 2006 году самая минимальная цена на продукцию завода «Кристалл» на полке магазина была, допустим, 100 рублей, контрафактный алкоголь, продаваемый в масштабах страны, мог стоить 65 рублей на полке официально, в том числе и в сетевом магазине, а алкоголь, продаваемый из-под прилавка в обычном магазине где-нибудь в деревне, мог стоить 40 рублей. То есть сегрегация ценовая этих сегментов была очень высокая. То есть потребитель в те времена понимал, что, если ему что-то предлагают за 40 рублей, когда легальный продукт известных производителей стоит 90, он прекрасно понимал, что он покупает.

**- И тут появляется у нас Игорь Чуян во главе нового ведомства. Вы же до этого с ним уже 5 лет были знакомы. Что он вообще за человек? Какие основные черты характера?**

- Человек — многогранная личность, нельзя его описать тремя словами. Спросите меня лучше про какие-то отдельные качества.

**- ФНС и Минфин обнародовали масштабы, назвали суммы тех налогов, которые недополучило государство от реализации нелегальной водочной схемы Чуяна. Сумма, которую называл Силуанов только по Кабардино-Балкарии, где были**

расположены основные места производства — 24 млрд. рублей. Вы представьте, Это в 2 с лишним раза больше, чем деньги, которые изъяли у полковника Захарченко. Понятное дело, что для того, чтобы организовать систему, которая приносит такие деньги, которая работает на протяжении нескольких лет достаточно успешно, необходимо быть человеком умным, тонким, хитрым, умеющим выстраивать связи, договариваться.

- Подтверждаю Вам, не дурак, умный, умеет договариваться, хитрый.

- Давайте обратимся к истории этой аферы. В 2011 году на рынке появляется компания «Золотая мануфактура», которая в те времена многим запомнилась такой мемом водкой «Белочка: я пришла». В 2013 году у них уже было больше 10 млрд. Рублей выручки. Это была компания Чюяна?

- Да. И в тот момент, когда все это происходило с развитием компании, рынок понимал, что это его компания. Есть ли у него там совладельцы, толком никто не знал, но то, что это прямо его, все примерно предполагали. И постфактум на сегодняшний день я понимаю, что это был 100% его актив.

- Интересно, а он сам генерал бренды, ту же «Белочку»?

- Нет, там же был у него директор, который собирал маркетинговую команду. Я думаю, что это генерация идей господина Сатюкова [гендиректор «Золотой мануфактуры»] или кого-то из маркетологов, которые там у него работали.
- - Да, я помню, еще замечательная была водка у них «Выпь (Бухало)».

- Да, Бухало. Это такой китч на грани фола. И мы, как компания, всегда дистрибутировали не только свой портфель, но и брали в ассортимент еще чью-то продукцию в филиальную сеть свою. И продукцию «Золотой мануфактуры» я запрещал брать. То есть нам не нужен такой поставщик с такими водками. То есть это такая вот история была, кому-то нравится, мне нет. Там основным фактором продвижения и развития была ценовая модель, дающая покупателям большую доходность в сравнении с нормальными игроками рынка. То есть люди что-то насхемотозили с налогами, получили более дешевую себестоимость, и часть этой себестоимости отдали в рынок либо просто ценой, либо бюджетом. То есть, если дистрибьютор типа «Русского алкоголя» или «Кристалл-Лефортово» дает региональному дистрибьютору бюджет, допустим, 5 или 10% от оборота на продвижение, то Мануфактура давала легко 15 и 20%, просто потому, что было, откуда дать.

- И тогда, соответственно, дистрибьютор заинтересован, чтобы вот это все дело продавалось, потому что он с каждой бутылки имеет 20 рублей, а не 12, и в этом профит.

- Да. Обратные платежи, корруммирование менеджеров, что «работай с нами, получишь 5% в конверте».

- Как вообще получается вот эта оптимизация себестоимости? За счет чего можно сделать водку для производства дешевле?

- В первой половине 2010-х годов, когда «Золотая мануфактура» работала, грубо говоря, с 11 по 14 год, модель у них была очень простая - убежание. Завод поработал несколько месяцев и убегает, пока его не догнали правоохранительные органы. Закрывается, сдает лицензию, акцизы, НДС не уплачен с производства. А компания оптовая эти остатки потом продает, сколько нужно, несколько месяцев, полгода, год. То есть они просто ротировали заводы, которые производили продукцию. Завод запустился, лицензию получил, марок много сразу получил, отработал быстро 2-3 месяца, продукцию отгрузил и закрывается, и ликвидируется, банкротится и так далее.

**- А органом, который отвечает за выдачу акцизных марок, являлось Росалкогольрегулирование, которым руководил бенефициар всей схемы. А когда у производителя наступает обязанность оплатить использованные марки?**

- В теории у производителя, который отчитался о том, что он произвел и отгрузил, обязанность заплатить наступает на следующий месяц после отгрузки. Но там технология заключалась в том, что производитель просто не отчитывался, что он отгрузил. Или что он отгрузил, а потом тут же якобы принял возврат. И акциз просто не начислял к уплате. И задача состояла в том у организаторов схемы, чтобы ликвидировать завод до того, как на него придут и доначислят те объемы, которые он реально произвел.

**- Налоговая?**

- Кто угодно. Догонять могли, кто угодно. ФНС, МВД, ФСБ.

**- Идем дальше. В в 2014 году «Золотая мануфактура» как-то схлопывается, и на ее месте практически появляется компания «Статус Групп», которая с одной стороны юридически по бумагам никакого отношения к «Мануфактуре» не имеет, но, с другой стороны, там тот же портфель брендов, тот же менеджмент, и чуть ли не те же email адреса и телефоны, которые были от «Золотой мануфактуры». С чем было связано то, что Чуян стал просто менять юрлицо, переименовывать компанию, переименовывать?**

- Я так понимаю, что на 2014 год проблем было у «Золотой мануфактуры» две. Первая – это то, что у них накапливались налоговые риски, и, можем поднять даты, но, мне кажется, как раз в 2 полугодии 2014 года против Сатюкова завели в уголовное дело. И в любом случае Чуяну надо было менять руководителей там. Наверное, там была какая-то оценка рисков, что, если оставлять юрлицо под названием «Золотая мануфактура», то к нему прилетит и вот это, и вот это, и еще вот это, и с этим никак не разберешься. А вторая история в том, что она на тот момент уже была глухо убыточная, и накопленный убыток там был большой. А, поскольку кредитовал «Золотую мануфактуру», как водится, исключительно ОФК Банк, то была проблема для ОФК Банка, что они не могут больше держать такого заемщика, у которого плохое финансовое положение, в кредитном портфеле. Соответственно, была запущена операция по переносу кредитной нагрузки «Золотой мануфактуры» на новые операционные лица. Сделали название «Статус Групп» и товарищ Чуян привел в конце 14 года новых руководителей туда.

**- Чем схема «Статуса» отличалась от той схемы, которую использовала «Золотая мануфактура»? Потому что изменилось ведь не только название, но и изменилась стратегия развития.**

- Масштабностью и наглостью. То есть весь 2015 год алкогольный рынок ходил и говорил: «А как так? А что, так можно?», а все понимают, что происходит: «А что, так можно? А это долго будет длиться?»

**В 2015 году Росалкогольрегулирование неожиданно снизило Минимальную розничную цену на водку с 205 руб до 185 руб за 0,5 л. Это решение и легло в основу стратегии развития компании «Статус Групп», ставшей лидером водочного рынка страны.**

- Минимальная производственная себестоимость на тот момент была 150-155 рублей. Это самый-самый минимум, который формировался, как себестоимость, на заводе. А после этого эту бутылку надо отгрузить в оптовую сеть или напрямую в распределительный центр федеральной сети, а там произойдут наценки дальше оптовые и розничные, и от уровня 155 рублей получить 185 рублей практически нереально.

**- Получается, 30 рублей пространство для маневра.**

- На все про все. На транспорт, на отсрочку, на наценки всех следующих каналов сбыта - это нереально.

**- То есть они устанавливают цену, по которой невозможно продать водку, которая легально произведена.**

- Только в акции.

**- Но спустя месяц-другой все увидели на полках, что вся нижняя полка, где традиционно продается самая дешевая продукция, она заполнена водкой за 185 рублей под названием «Добрый медведь», «Калина красная», «Старая марка» и еще несколько у них было хитов. И все эти водки объединяло то, что они находились в портфеле никому неизвестной компании «Статус Групп», которая объявила себя официальным партнером Росспиртпрома. И компания «Статус Групп», которая занялась продажей вот этой вот самой дешевой водки, сразу получила какие-то безумные миллиардные обороты. Так все было?**

- Да. Проект у них стартовал в январе 15 года, по заверениям товарища Чуяна был рассчитан на 1 год или до достижения определенного объема. Он об этом рассказывал в начале года...

**- При каких обстоятельствах он вообще об этом рассказывал и кому?**

- Он рассказывал это на частных переговорах с операторами рынка. Например, со мной это выглядело так. В феврале 15 года, у меня на тот момент было 2 завода, оба завода получают отказы в марках. Причем мы, как участники рынка, всегда понимаем, когда он обоснованный, то есть бывают обоснованные отказы в выдаче, когда ошиблись в расчетах, еще что-то не так сделали, а бывают отказы, потому что отказы. Соответственно, местный региональный РАР говорит: «Это не к нам. Это из Москвы». Это в переводе на русский язык значит, что надо пойти и спросить, что человек хочет. Соответственно, в конце февраля, у него там был помощник, с которым можно было контактировать на уровне: «А что там? Как?» «Это только с ним, он ждет, приходите». «А что такое?» «А вот вы работаете в зоне до 200 рублей на полке. Мы видим вашу продукцию на полках там, там и еще вот там в зоне до 200 рублей, а в 15 году так делать нельзя». «А почему?» «А у нас государственный проект на 15 год. У нас задача

в течение года россспиртпромовскими торговыми марками занять определенную долю рынка. А вам надо из этой зоны уйти и в ней не присутствовать, чтобы в этой зоне была продукция только Росспиртпрома», - причем он слово «Статус Групп» не произносил. «А какая это продукция? Можно названия узнать?» - и начинается «Добрый медведь», «Калина красная», «Старая марка». — «Так там россспиртпромовская только «Калина красная»». — «Они в течение года выкупят остальные в собственность Росспиртпрома». — «И сколько же надо так сидеть и смотреть, как у тебя долю рынка отнимают?» И в этот момент человек говорит: «Проект рассчитан на 15 год или до достижения объема продажи в 12 млн дал. Мы должны продавать 1 млн. дал в месяц, а вы нам мешаєте».

**- 12 млн. дал – это, безусловно, сразу №1 на рынке...**

- А они их в итоге и сделали за 15 год.

**- Да, за 15 год, я специально посмотрел по отчетности, выручка компании Статус Групп достигла 40 с лишним миллиардов рублей.**

- Это без НДС. Выручка в продажных ценах за 15 год у них была, если не ошибаюсь, 55 млрд. рублей.

**- При этом потом мы уже узнали о том, что те заводы, которые производили для них этот продукт, были освобождены, в кавычках говоря, от уплаты акциза. Сколько прибыли имел Чуян с каждой бутылки?**

- Очень трудно сказать, сколько лично он клал себе в карман, потому что из того, что они сэкономили на налогах, они, во-первых, существенную часть этого отдавали в рынок. В тот момент, когда легальные производители продавали свою продукцию оптовикам за 160, 170 рублей и выше, минимальный вход продукции от «Статус Групп» к клиенту составлял 127 рублей. На мой взгляд это вообще была полная глупость. Потому что, когда через год у них схема закончилась и их место занял «Татспиртпром», он совершенно спокойно отступал минус 10 рублей от среднего уровня минимальной цены и поддерживал сопоставимые объемы продаж. То есть люди просто выкинули в рынок как минимум лишних 30 рублей с бутылки, ну, 20 даже пусть будет, а это огромные деньги. Естественно, что таким способом достигался быстрый рост объемов, потому что при такой цене контракт сразу становился максимально выгодным для любого участника рынка. Дистрибьютор или сеть получали огромную доходность на их контракте в процентном отношении. Это, наверное съедало как минимум, половину той налоговой экономии, которая у них создавалась — она уходила в рынок. Какая-то часть уходила на административные расходы, связанные с реализацией схемы. Это же надо было много глаз закрыть. А все остальное являлось чистой прибылью организаторов производства и непосредственно компании «Статус Групп». То есть люди, которые отвечали у Чуяна за производство на этих заводах, они там зарабатывали свою часть прибыли, а «Статус Групп» уже зарабатывал свою. По их разрозненному управленческому учету мы видим, что они отчитывались, во всяком случае, о том, что у них чистая прибыль за 15 год по не бухгалтерским данным составляла около 5 млрд. рублей. Что в эту цифру не попало, что было списано на разнообразные расходы, а пошло в карман, да кто же их знает.

**- Получается, 10% норма их рентабельности была?**

- Это для водки очень много, очень.

**- А рентабельность белой компании, которая все заплатила...**

- Вы знаете, в 2010-х годах у нас в водочной отрасли практически нет компаний, которые прямо сейчас зарабатывают серьезные деньги. Все работают в районе 1-2% рентабельности. А это очень опасная конструкция, то есть ты в любой момент уйдешь в убыток и в тяжелое состояние.

**- Те заводы, которые были вовлечены в эту схему, как производители, они понимали свои риски, и что именно их сделают крайними, если что-то пойдет не так?**

- Ничего Вам не могу сказать.

**- Я понимаю, что Вы в этом непосредственно не участвовали.**

- Скорее всего, когда все это начиналось, схема была, аналогичной истории «Золотой мануфактуры». У нас есть год, мы должны отработать, а потом тихо закрыться и убежать. И в принципе, если бы людей жадность не сгубила, у них бы, наверное, могло и получиться. Если бы они прекратили схему, допустим, по достижению 12 млн. дал, как они изначально собирались, то, может быть, не было бы громких этих событий потом в феврале 16 года. Их жадность сгубила. Они уже в ноябре 15 года объявляли в рынок, что «мы и в 16 будем продолжать». Остановка схемы – февраль 16 года. С громкими заходами на заводы и прочими делами.

**— Но кто-то же должен был тогда скоординировать остановить все это дело, должна была быть воля руководителей страны?**

- Наверное.

**- Но кого? Ведь Чуйан считался непотопляемым. Я помню, когда курирующим РАР вице-премьером был Аркадий Дворкович, были попытки убрать Петровича. Газета «Коммерсант» несколько раз отправляла его в отставку, говорили, что все решено, замена найдена, он не удержится, Дворкович его терпеть не может. Потом у него был Александр Хлопонин, который защищал его до последнего. Насколько вот эти вице-премьеры действительно были начальниками для Игоря Петровича Чуйана?**

- Мы же с Вами в начале самом сказали, что он был умным, умел договариваться, хитрить. Я думаю, что он со своими формальными руководителями в правительстве вел себя всегда предельно корректно, и, наверное, не допускал ситуации, когда бы он входил в прямой конфликт со своим непосредственным формальным руководителем. Но в принципе, конечно же, он всегда считался самостоятельной фигурой. В отрасли считали, что товарищ Дворкович своим желанием не может его снять.

**- Первый гром прогремел в ноябре 15 года, когда на правительственном часе Совета Федерации Валентина Матвиенко в присущей ей манере устроила публичную выволочку Игорю Петровичу, который стоял на балкончике и что-то невнятно бубнил под нос. Это был какой-то экспромт, или это был знак Чуйану, что пора сворачиваться?**

- Вы хотите мое личное мнение?

**- Да, я хочу личное мнение.**

- Это был результат работы определенных участников рынка, которые были не согласны с тем, что их просто с рынка выживают.

**- То есть это кто-то из больших компаний...**

- Прилагавших усилия, предлагавших делать альянс, скидываться и делать совместные усилия по прекращению этого безобразия.

**- У Вас, как у участника рынка и владельца компании, которая страдала из-за всей этой схемы, было ощущение тогда между 15 и 16 годом, что наступает конец Чуяну?**

- Нет, мы, взяв на себя в марте 15 года обязательства, что мы живем в некой парадигме, когда нам коммерческую деятельность частично ограничивают, с нетерпением ждали конца 15 года. И в тот момент, когда в ноябре 15 пошла информация, что люди на 16 собираются продолжать, я прямо писал 2-3-страничные бумажки, передавал Игорю Петровичу, что мы на 16 год никаких обязательств поддерживать не будем, и в принципе у нас негативные последствия от этого мероприятия вот такие, такие и такие.

**- Но в итоге все уголовные дела, которые возбуждись, они возбуждись именно не по факту производства нелегальной водки и неуплаты огромных акцизов...**

- На каждом заводе там на Кавказе были отдельные уголовные дела. Просто они ничем не закончились. То есть там везде формулировки «бенефициара установить не удалось», а директор получает какой-то там приговор.

**- Да, на Кавказе прошли аресты и проговоры были**

- Но исключительно в отношении номинальных лиц.

**- А потом вся карусель завертелась вокруг проблем ОФК Банка. Какова была его роль в схеме и структуре бизнеса Игоря Чуяна?**

- Одна из моих фундаментальных ошибок в том, что я слишком поздно разобрался с тем, что такое ОФК Банк. Если бы на момент начала работы со «Статус Групп», когда мы только начинали какие-то первые шаги делать, я бы в обладал информацией полной по ОФК Банку, то я бы в этой конструкции никогда и не оказался. То есть мы не понимали, что товарищ Чуян там акционер, что финансовое положение самого ОФК Банка, независимо от финансового состояния «Статус Групп», плачевное. По сути это основная причина, почему в итоге мы перешли в банкротное состояние. Потому что, если бы дело было только в «Статус Групп», то в принципе какими-то совместными усилиями именно «Статус Групп» можно было куда-то вытащить. А, поскольку оказалось, что это две черных дыры, которые связаны друг с другом пуповиной, которую разрезать нельзя, закончилось все совсем плохо.

**- Итак, место банка в схеме...**

- Фактология постфактум простая. Товарищ Чуян одновременно являлся контролирующим собственником и «Статус Групп», и ОФК Банка. Из ресурсов ОФК



Банка финансировал деятельность «Статус Групп», независимо от того, какая она, убыточная, прибыльная, есть ли там активы, обеспечивающие эту кредитную задолженность, или нет.

**- И чем это было чревато?**

- Чревато тем, что в итоге схлопнулись обе черные дыры. «Статус Групп», как дыра размером, допустим, 5 млрд. рублей, и ОФК Банк дыра с размером 20 млрд. рублей.

**- 25% ОФК Банка принадлежало однокурснику президента Николаю Егорову...**

- И принадлежит. До тех пор, пока не закончена процедура банкротства, все собственники предприятия остаются его собственниками.

- **А остальная доля, три четверти, соответственно, у номиналов Чуяна.**
- - И у председателя банка Гордеева.

**- После того, как из-за этих алкогольных афер ОФК Банк стал по де-факто банкротом, можно ли считать Егорова жертвой, пострадавшей стороной? То есть человеком, который был акционером, не занимался операционным управлением, не занимался выделением денег под сомнительные операции, а потом очнулся, бац, а его банк должен какие-то фантастические суммы, кратно превышающие активы, и все.**

- Пунктов тут несколько. Господин Егоров никакого отношения к алкогольному бизнесу не имел. Он, образно говоря терминологией Вашего канала, пустил козла в огород. Он изначально был почти единоличным собственником этого банка, и продавал акции свои и Чуяну, и Гордееву.

**- А он знал, что продает именно Чуяну?**

- Я не сомневаюсь, конечно. Соответственно, в периоде по начало 2016 года его функция в банке, конечно, абсолютно спокойная и легальная. То есть он титульный акционер, председатель совета директоров, держит в банке свои личные деньги. То есть никаких вещей, про которые можно было бы сказать что-то в негативной коннотации, нет. Проблемы принесли эти двое ребят, которых он туда пустил в банк, и проблемы зафиксировались у них, а этот об этом не знал, весной 16 года. Они состояли из двух вещей. В результате остановки всей акцизной схемы, ФНС по тем гарантиям, которые еще не вышли по срокам, предъявила банку суммы к уплате.

**- А сколько действовала такая гарантия?**

- 7 месяцев. За этот срок предприятие должно произвести продукцию, отгрузить и уплатить акциз, и, если этого не произошло, то можно предъявить требование к банку.

**- А если не предъявил за 7 месяцев, то она сгорает.**

- Соответственно, если она истекла по сроку, то к банку уже предъявить нельзя. Тем заводам из схемы, которые были расположены на Кавказе, гарантии обеспечивал в первую очередь ОФК Банк, там был ряд пострадавших и из других коммерческих банков, но 80% ресурсной базы по банковским гарантиям предоставлял ОФК Банк. И на те гарантии, которые еще по срокам не вышли, ФНС выставила банку требований на 7,5 млрд. рублей. И в этот же период в банк вышла комплексная проверка Банка

России с первыми доначислениями резервов по кредитам алкогольной группы. В момент вот этих двух проблем по моему мнению им надо было садиться и разбираться, что делать с банком. Вот в этот момент у них наступали первые признаки финансовой несостоятельности самого банка. То есть единомоментно выплатить 7,5 млрд. по налоговой и зарезервировать сумму кредитов по компаниям «Статус Групп», наверное, ставило банк на грань несостоятельности. Но они этого не сделали. Они все друг от друга все скрывали.

#### **- Чуюн от Егорова?**

- Нет, такая вещь, как предъявление требований – это факт, который не скроешь. Они все там, как я понимаю, занимались урегулированием этого процесса, все акционеры банка. А то, что там делал втихую Гордеев, руководитель банка, соакционер и президент, председатель правления банка, операционный руководитель банка, то, что там делал Гордеев в банке с точки зрения соблюдения нормативов, капитала, резервов и так далее, он это делал в одно лицо, не докладывая своим партнерам по банку, что он там творит. Соответственно, если бы все 3 акционера были адекватными бизнесменами, то они бы в тот момент сели, вскрыли для себя масштаб проблем и должны были дальше решать, что делать.

#### **- А проблема вообще она имела решение при таком подходе?**

- Я бы сказал так, когда все в итоге закончилось плохо, а это был декабрь 17 года, масштаб проблем просто стал больше. Потому что финансовая несостоятельность при несвоевременном реагировании приводит только к одному – к разрастанию масштаба проблемы, к росту обязательств. Поэтому вот это точка, когда им надо было реагировать оперативно, привлекать какие-то ресурсы, искать помощи и так далее, но в открытом режиме. А они каждый, как лебедь, рак и щука, кто за что. Товарищ Чуюн за то, чтобы все сохранить, всем наобещать с три короба, чтобы все работало дальше и ничего не рухнуло в целом. Товарищ Гордеев за банк, чтобы у него там по банку не наступила ответственность. А товарищ Егоров за свои личные деньги, которые у него в банке лежали.

**- И, собственно, под этот каток, когда уже все было необратимо, попала компания «Кристалл-Лефортово». А почему она попала? А потому, что в апреле 17 года, когда уже была разгромлена кабардинская схема «Статус Групп», было объявлено, что «Статус Групп» и «Кристалл-Лефортово» объединяют свои продажи.**

- Не совсем так все было. Когда мы из 15 в 16 год переходили, и обсуждали, что делать компании дальше на 16 год, мы формулировали для себя несколько сценариев развития. Что, если вот так все будет продолжаться, как продолжается, то зарабатывания денег нет. Компания не сможет дальше генерировать чистую прибыль. И, в отличие от этих товарищей, которые могли копить убытки годами, вовлекая в них кого угодно, у нас всегда была модель, что есть убыток – надо отсечь то, что является либо совсем мертвым, либо похожим на мертвое. Поэтому у нас было несколько сценариев, что дальше делать. Прекратить экспансию, потому что мы достаточно активно развивали филиальную сеть, продать или закрыть часть активов, скукожиться до тех территорий, где у нас есть гарантированная рентабельность, либо продать компанию в большей части, либо объединиться с кем-то, либо вообще даже

ликвидироваться, если мы не видим долгосрочного зарабатывания денег. На фоне обсуждения с потенциальными покупателями, а мы себе наметили 4 цели, с кем можно поговорить о том, что активы «Кристалл-Лефортово» кому-то могут интересны...

**- А активы – это заводы?**

- В первую очередь — портфель торговых марок и товарооборот, их сопровождающий. А на этот товарооборот навешивается филиальная сеть и заводы. Дальше, уже в зависимости от покупателя, что ему надо из этих частей. То есть базовое – это торговые марки и товарооборот. В периоде январь-февраль 16 года компания «Статус Групп» вела с нами переговоры, что она нас покупает, и мы даже достигли уже соглашения, за сколько, какие именно активы, какие входят в сделку, какие не входят.

**- Порядок цифр хотя бы какой?**

- Еще раз повторюсь, основное – это товарооборот и торговые марки. Вот они в структуре этой сделки оценивались в диапазоне 1,5-2 млрд. рублей. Почему «Статус Групп» это было интересно? Их логика была достаточно простая: взяли наш товарооборот, посадили на схему, и то, что нам заплатили, отбили за несколько месяцев. Поэтому им не очень были нужны наши заводы, им нужен был товарооборот и дистрибьюторская сеть. А потом случилось то, что у них случилось, и начались паузы: «Давайте подождем, сейчас денег нет, но мы сейчас чуть-чуть, и мы что-то придумаем. Ну, давайте пока поработаем, пока у нас денег нет, давайте вы нас погрузите, мы вам разместим заказы». То есть у них был в этот момент весной 16 года жесточайший товарный дефицит. Там товар прекратил производиться, продажная машина работает, клиенты делают заказы, даже если цена поднимется, продажи упадут, но миллион дал превратится в 300 тысяч – это тоже приличный оборот, даже при поднятии цен. Соответственно, они по всей стране искали, кто им будет производить, разбивали заказы по заводам по 30 тысяч дал, по 50 на отдельный завод, лишь бы был товар. Потому что, если компания остановится, то опять же у них последствия: «Статус Групп» перестает платить кредиты, ОФК Банк закрывается. И на этапе, что они вроде как еще от сделки не отказываются, но просят в виде первых шагов начать производство, мы летом 16 года начали для них на своем заводе — Саранск, по-моему, был первым — производить для них продукцию и отгружать на «Статус Групп».

**- Так как это была ваша производственная площадка, эта водка, которую вы отгружали из Саранска, не была схемной?**

- Нет. В 2016 году они пошли производиться по всей России, просто лишь бы производиться. Я же объясняю, на схеме продавали миллион дал, поднимут ценник, но продолжат продавать хоть сколько-то. Ну и потом у них же была в портфеле не только дешевая водка, у них же были и среднеценовые марки, и премиальные.

**- Я помню, «Калинка».**

- Не только «Калинка», им же достался осколок портфеля ВЕДК в итоге в виде «Путинки», «Столичной», «Дров», «Русского бриллианта», еще чего-то. То есть там портфель вверх от «Доброго медведя» был достаточно приличный. И основная

проблема была именно в том, кто будет грузить в отсрочку, а это только какие-то личные отношения...

**- Та деятельность, которой занимался Статус Групп, она с точки зрения уголовного кодекса является преступной. То есть тут тебе и коррупция, и использование служебного положения в личных целях, и уход от уплаты налогов, и вообще целый букет заболеваний профессиональных. И Вы, как человек, не вчера пришедший на рынок, опытный, не могли не осознавать, что Вашим деловым партнером становится преступник.**

- А я и, не скрываясь, формулирую, ошибся. То есть бывают ошибки в жизни, ошибся, и получил за это расплату.

**- И в итоге в декабре 17 года все рухнуло, правильно? И оказалось, что долги «Статус Групп» – это долги «Кристалл-Лефортово».**

- Не совсем так. Оказалось, что в «Статус Групп» у «Кристалл-Лефортово» пропадает, грубо, 10 млрд. рублей.

**- Каким образом эти 10 млрд. рублей ваших там пропало?**

- Мы успели за год с небольшим просадить в эту историю больше, чем могли себе позволить.

**- На что эти деньги были потрачены?**

- На отгрузку товара в адрес «Статус Групп» без оплаты. Вот это основной поток.

**- То есть вы им отгрузили на 10 млрд.?**

- Это не совсем верная формулировка. Основная часть формирования задолженности, которая пропала – это товарный поток. То есть мы отгружаем на «Статус Групп» и в итоге не получили в оплату денег. А комплекс взаимоотношений там был очень большой, разнообразный.

**- Декабрь, появляется сообщение о банкротстве Статус Групп. Это было неожиданно? Это было, как гром среди ясного неба? Чуян же должен был позвонить и сказать: «Павел, у нас дела плохи, мы банкротимся».**

- Все было не совсем так. До лета 17 года мы занимались взаимоотношениями строго со «Статус Групп». С июля 17 года мы уже вникали, а куда же пропадают деньги и ресурсы внутри ОФК Банка? И окончание процесса – это 28 ноября 17 года, вскрылась реальная картина финансового состояния ОФК Банка. Про финансовое состояние «Статус Групп» мне все было понятно в первом полугодии 17 года, и масштаб этих проблем он в некой последовательности был решаем. Просто все, что мы делали туда, оно все просыпалось в ОФК Банк, в котором проблем было намного больше. И финиш процесса – это не фиксация несостоятельности Статус Групп, а это фиксация несостоятельности ОФК Банка. То есть дальше нет смысла тратить ресурсы, спасая «Статус Групп», потому что его спасти невозможно, потому что за ним стоит дыра в гораздо большем масштабе в виде ОФК Банка. А жизнь вот этой конструкции на тот момент стоила 300 млн. в месяц. То есть, чтобы «Статус Групп» прожил октябрь, это стоило 300 млн. в месяц. И ровно в тот момент, когда всем участникам процесса и акционерам ОФК Банка всем в конце ноября стала известна реальная картина

положения банка, а она в действительности не была известна никому, кроме Гордеева, вот ровно в этот момент всем было понятно, что все. Я прекратил отгрузки на «Статус Групп», все остальные контрагенты прекратили отгрузки на «Статус Групп», у «Статус Групп» прекратился товарный поток, и он в течение 3 недель завесил сообщение о банкротстве. Потому что у него не было уже деятельности. На склад «Статус Групп» перестал поступать товар с 1 декабря 2017 года.

**- Да, а в июле был уволен Чуян. Крах банка и «Статус Групп», и всей схемы, и увольнение Чуяна – это связанные между собой события?**

- Конечно, напрямую.

**- То есть его деятельность потеряла смысл?**

- В принципе он намеревался ее продолжать, то есть он предпринимал усилия для того, чтобы остаться на должности, продлить свой госконтракт на новый срок и так далее. Но последствия краха этих двух структур не могли пройти без последствий для него. С декабря 2017 года его больше никто не защищал.

**- Подведем итоги. «Кристалл-Лефортово» потерял 10 млрд.**

- Минимум.

**- Бюджет минимум потерял 24 млрд.**

- Это только по акцизной схеме 15 года в Кабардино-Балкарии. Были же и другие темы о у этих товарищей — тема с портвейнами, которая огромная с точки зрения как зарабатывания денег, так и налоговых потерь. То есть ВЕДК, а потом «Статус Групп», имело монопольную практически возможность продавать данную категорию товара и производить ее. То есть Чуян лично занимался тем, чтобы останавливать производства, которые конкурируют с портвейнами «Статус Групп» — те же 777, «Три топора».

**— Плюс дыра в банке с выведенными активами. Какой ее в итоге размер?**

- Больше 20 млрд. Нет, если мы говорим только про чуяновскую историю, то там дыра около 16 млрд. – кредиты «Статус Групп» и кредиты «Юнайтед Дистрибьюторс».

**- Огромные суммы. Как вы думаете, в результате всего этого Игорь Петрович Чуян стал долларовым миллиардером?**

- Нет. Такое условно консолидированное мнение тех, кто хоть как-то может делать предположения, что, наверное, человек уехал с финансовым запасом где-то 200-300 млн. долларов.

**- Вы сказали, что на протяжении 16-17 года достаточно часто общались, достаточно плотно, когда вот это все начало рушиться и включился принцип домино...**

- Он подтверждал всем, что он всем должен. Должен мне, должен Егорову, должен закрыть мировое соглашение с ФНС, что это все его личная ответственность. Но ничего не делал.

**- Он говорил, что «да, долги, я признаю, беру на себя, в течение полугода...»**

- «Будем отрабатывать. А для этого мне надо находиться на должности». А это неприемлемая конструкция – обещание в будущее. Достань из кармана и отдай.

**- То есть общение было не эмоциональное, а деловое?**

- Эмоциональное было в апреле.

**- Эмоциональное – это как?**

- Когда мы уже совсем послали друг друга далеко.

**- Допустим, мы не знаем, где сейчас находится Игорь Чуян, допустим, едете Вы на какой-нибудь прекрасный карибский остров, заходите там в бар, а там сидит Игорь Петрович, что Вы ему скажете?**

- Сложно делать заявления о намерениях. В принципе я пацифист, но злобных мыслей много.

**- Будем резюмировать то, что мы имеем на сегодняшний день. Компания Кристалл-Лефортово, которой принадлежало 4 завода — банкрот. Заводы остановлены, заводы не работают, рабочие заводов, соответственно, уволены...**

- 1 завод мы пытаемся сохранить и передать в руки новому акционеру – это Иткульский завод на Алтае.

**- В итоге процедуры когда-либо завершатся и алкогольного бизнеса, получается, у Вас не останется.**

- Какие-то части алкогольного бизнеса «Кристалл-Лефортово» найдут новых собственников. То есть будет новый собственник у Иткульского спиртзавода на Алтае, будут новые собственники у торговых марок «Кристалл-Лефортово», будут новые собственники еще у каких-то отдельных осколков того, что раньше было холдингом. В какие сроки и когда, не знаю. У меня никаких планов по работе в алкогольной отрасли нет. Я из нее давно хотел выйти, только красиво, а получилось, как получилось.

**- Творческие планы?**

- Бессмысленно загадывать. Надо закончить все, что сейчас происходит в виде процедур не позитивных банкротных, судебных, уголовных и прочих, военных действий с разнообразными товарищами.

**- Вот, собственно, такая поразительная история, которая хоть и касается алкогольного рынка, но на самом деле, конечно же, эта история про страну в целом, про те болезни, которые есть у страны, у общества, и у государства, когда человек, который поставлен государством для выполнения определенных задач, который должен был приносить государству прибыль, в итоге пользуется положением и становится крупнейшим преступником в той сфере, которой он занимается. Но времена меняются, и, может быть, когда-то все будет**

**устроено совсем не так. Большое спасибо, Павел, я думаю, что мы здорово и интересно побеседовали.**

- Спасибо.

**- А Вам удачи в бизнесе, который не будет уже связан с алкоголем. Но, тем не менее, подписывайтесь на наш Телеграм-канал, время от времени будете читать, вспоминать, как оно было и какие штуки там происходят.**

- Обязательно. Но на полки магазинов водочные я уже перестал смотреть. У всех же участников алкогольного рынка есть болезнь обязательно подойти к полке и посмотреть.

**- Да-да, сам так делаю. Все, большое спасибо, спасибо всем, что были с нами. Это подкаст Пьяного Мастера, меня зовут Ден, пока.**