

Управляющая компания	Название фонда	Доходность % за неделю	Доходность % с начала года	Управляющая компания	Название фонда	Доходность % за неделю	Доходность % с начала года	Управляющая компания	Название фонда	Доходность % за неделю	Доходность % с начала года
Альфа-капитал	Альфа-капитал Металлургия	4,89	2,87	УК Банка Москвы	Трубная площадь-Российская металлургия	4,04	2,45	КИТ Фортис Инвестментс	КИТ Фортис-Российский потребительский сектор	0,51	-4,77
Брокеркредитсервис	БКС-Фонд металлургии	4,78	5,46	Максвелл ЭМ	Максвелл Металлургия	3,29	4,88	Атон-менеджмент	Атон - Фонд облигаций	0,26	0,58
ВТБ Управление активами	ВТБ-Фонд металлургии	4,33	2,87	Тройка Диалог	Тройка Диалог-Жизнь	1,71	-8,86	Уралсиб	Лукойл Фонд консервативный	0,21	1,21

Источник: Национальная лига управляющих

## «Заря» на закате

Кондитерская фабрика «Заря» приостановила производство на неопределенный срок

Лилия Мухаметгалеева

Казанская кондитерская фабрика «Заря» прекратила производство в связи с переездом в новый производственный цех. Его строительство, если руководство фабрики найдет на это деньги, может закончиться только к концу текущего года. Но к тому времени, по мнению производителей, доля предприятия на рынке разойдется по конкурентам.

Фабрика «Заря» продала свое помещение в центре города и еще 2 года назад начало строительство нового производственного объекта на Оренбургском тракте. Но оно пока так и не закончилось, потому что «Заре» не хватает для этого денег – порядка 300 млн. рублей.



рынке ей будет очень сложно, ведь доля компании уже разделится к тому времени между конкурентами.

Темпы роста российского рынка кондитерских изделий снижаются из года в год. Президент Ассоциации кондитерских предприятий РФ Сергей Носенко в конце прошлого года сделал прогноз, что в 2008 году объем рынка может возрасти до \$13,2 млрд. (2638 тыс. тонн). Исполнительный директор Ассоциации кондитерских предприятий России

Виталий Тарасов сообщил «где Деньги», что рост рынка в стоимостном выражении составил в 2007 году 4,3%, что ниже уровня 2006 года (5%) и существенно ниже динамики 3-4 годичной давности, когда отрасль росла на 10% в год.

По мнению кондитеров, темпы роста рынка замедляются не из-за снижения совокупного объема производства, а из-за ухода с рынка отдельных участников. По данным Сергея Носенко, потребление кондитерских изделий в России в

2006 году возросло до 18 кг на человека в год. Поэтому спрос и покупательская активность к снижению этого показателя отношения не имеют. Как сообщили «где Деньги» в Министерстве промышленности и торговли РФ, в объеме потребления на кондитерском рынке республики доля ЗАО КФ «Заря» составляла 10%. А, рассматривая производство конфет отдельно, доля фабрики в этом сегменте составляла 40%. Директор кондитерского пред-

В последние годы постоянно сокращалась и так незначительная доля фабрики «Заря» на российском рынке.

приятия «Браво» Олег Тунцев оценивает долю «Зари» среди местных производителей не меньше, чем в 50% рынка.

Начальник отдела отраслевого управления промышленностью Министерства промышленности и торговли РФ Татьяна Федорова сообщила «где Деньги», что в 2007 году фабрика произвела продукции на сумму 373 млн. руб. Однако, по ее словам, производство на «Заре» практически не велось, «просто распродалась имеющиеся изделия». >>14

## В НОМЕРЕ

### Охота за головами

Вакансии топ-менеджеров

&gt;&gt;03

### Госслужащих научат публично администрировать

Расходы на обучение чиновников международным стандартам управления могут составить 700 млрд. руб. в год

&gt;&gt;05

### Наемные кадры

Кадровые агентства готовы оформлять сотрудников компаний на себя

&gt;&gt;05

### Пришлось отдать больше

Рост выплат страховых компаний превысил рост премии

&gt;&gt;13

### Под свою дудку

Федеральные игроки приносят в Казань свои правила организации открытий

&gt;&gt;15

## СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

# ТЕНДЕНЦИИ

// ПИФЫ

### Против рынка

В прошлом году рынок штормило, и управляющие инвестициями вынуждены были бороться за доходы, перебрасывая капиталы клиентов из одних бумаг в другие

&gt;&gt;07А

### Фондов стало больше

Закрытые и отраслевые паевые фонды, по мнению аналитиков, формировались чаще других в прошлом году

&gt;&gt;08

### Перспективы - 2008

Аналитики прогнозируют средний рост рынка на уровне 20-25%

&gt;&gt;08А

### Самая полная таблица ПИФов Казани

по версии еженедельника «где Деньги»

&gt;&gt;09

## Размером поменьше

Условия предоставления микрокредитов отпугивают предпринимателей

Многие хотят начать «свое дело», продолжить небольшой «семейный бизнес», работая не «на дядю», а на себя. Но где взять деньги, если друзья уже одолжили, жилье в ипотеке, а транспорт в залоге? На этот случай были придуманы микрокредиты, которые в Татарстане выдают 60 банков. Однако пока предприниматели предпочитают им потребительские ссуды.

За кредитом на развитие в Казани сегодня обращаются всего 17-18% малых предпринимателей. Лидер рынка с долей почти 27% - АК БАРС Банк - ежегодно выдает малому бизнесу Республики Татарстан 20-22 млрд. рублей, но этого все равно мало. Медленное развитие рынка банкиры склонны объяснять «низким уровнем легальности» малого бизнеса. Возможно, это действительно основной фактор, тормозящий рост объема заимствований и, как следствие, всего сегмента малого бизнеса.



По словам главного специалиста отдела кредитования малого и среднего бизнеса БТА-

Казань Рината Валиева, для банков кредитование малого и среднего бизнеса становится одним из стратегических направлений деятельности. «На это влияет развитие в российской экономике сектора малого и среднего бизнеса. Рост покупательной способности, освоение новых рынков, расширение продуктовых линеек позволяют компаниям значительно увеличивать объемы продаж и одновременно требуют адекватного увеличения заемных средств», - сказал он «где Деньги». >>06

## Кстати, о кроликах

### ИНТЕРВЬЮ

Артем Крамин о том, как его семья развивает кролиководство в Татарстане



Кролиководство в Татарстане получило второе дыхание. Хотя предприятий, занимающихся этим бизнесом в России пока не много, интерес к нему постоянно растет. О том, как добиться от кроликов высокой продуктивности и выгодно ли продавать по кроличьей тушке на дом, редактор рубрики «Промышленный сектор» Лилия Мухаметгалеевой рассказал президент Координационного совета российского отделения Всемирной Ассоциации научного кролиководства и соучредитель компании «МИАКРО-КАПАТУ» Артем Крамин. >>04

## ЗАО «Связной» подало заявление о банкротстве

ЗАО «Связной», являющееся финансовым центром одноименной сети салонов мобильной связи, подало в Арбитражный суд Москвы заявление о банкротстве. Причиной банкротства называются кредиторская задолженность в размере 2,75 млрд. рублей и налоговые претензии в

размере 1,223 млрд. рублей. Причем если кредиты уравниваются дебиторской задолженностью (2,546 млрд. рублей) и имуществом ЗАО (28 млн. рублей), то с налоговиками компании расплатиться нечем. Пресс-секретарь ГК «Связной» Елена Ногоцова сообщила, что ЗАО «Связной»

более не входит в состав группы и на работу салонов связи происходящие события не повлияют. Ранее ЗАО «Связной» подало 22 иска против инспекции ФНС №9 по Москве, требуя признать начисленные в результате проверки налоговиками доплаты за 2004-2006 годы недействительными.

## ЛК «КАМАЗ» поставила основной компании японские погрузчики на 47 млн. рублей

В январе Лизинговая компания (ЛК) «КАМАЗ» осуществила поставку дизельных и электропогрузчиков для ОАО «КАМАЗ». Было заключено два договора лизинга на сумму 47 млн. рублей по передаче японских погрузчиков «ТСМ», по которым передано 20 единиц Кузнечному заводу,

10 единиц – Сталелитейному и 7 таких же погрузчиков Автомобильному заводу. Контракты на поставку в Набережные Челны спецтехники по этим договорам были заключены с ООО «ТРАКРЕСУРС» – официальным дилером крупнейшего японского производителя подъемно-

транспортной техники - корпорации «ТСМ». В 2007г. Лизинговой компанией «КАМАЗ» было заключено 64 договора лизинга машиностроительного и другого оборудования и техники на 227 млн. рублей, что составило 2,5% от общего объема нового бизнеса компании.

## «Татнефть» снизила удельные расходы на добычу тонны нефти на 2%

ОАО «Татнефть» при официальном индексе инфляции в 2007 году 12% ограничила рост эксплуатационных затрат по сравнению с 2006 годом до 4,2%.

По информации первого заместителя гендиректора компании Наиля Ибрагимова, этого удалось добиться

в результате организационных, технических и экономических мер. Выполнение мероприятий по оптимизации постоянных затрат позволило снизить условно-постоянные расходы на добычу 1 тонны нефти на 2% по отношению к уровню 2006 года. В 2007 году был завершен вто-

рой этап корпоративной программы совершенствования организации управления и снижения производственных затрат, рассчитанный на 2005–2007 годы. В 2008 году начинается реализация третьего этапа этой программы, рассчитанного по 2012 год.

## Владелец ГК «Тулпар» продал мажоритарный пакет акций Татинвестбанка болгарскому инвестхолдингу «Химимпорт»

Основной владелец группы компаний «Тулпар» Азат Хаким завершил сделку по продаже мажоритарного пакета акций казанского ЗАО АКБ «Та-

тинвестбанк» болгарскому инвестиционному холдингу «Химимпорт». Сумма сделки, по оценкам экспертов, составила \$17-20 млн. В отношении нового

собственника банка господин Хаким имеет и другие планы - холдинг может стать соинвестором в развитии авиабизнеса «Тулпара».

РЕКЛАМА



# НЕ ЗНАЕТЕ КУДА ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ?

**Бесплатный семинар  
ИНВЕСТИЦИИ,  
И С ЧЕМ ИХ ЕДЯТ**

**Запишись!  
(843) 236-22-99  
518-99-44**



**КАПИТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ**  
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

## Агентство по страхованию вкладов в 2007 г. заработало на размещении средств фонда 7,2%

К началу 2008 г. фонд страхования вкладов Агентства по страхованию вкладов РФ вырос до 68 млрд. рублей. Агентство достаточно эффективно управляло временными средствами фонда: доходность их размещения зафиксирована на уровне 7,2%. При этом доля инвестиций в государственные ценные бумаги сократилась до 47%, а вложения в корпоративные облигации и акции выросли до 48%. Еще 4% находились в доверительном управлении шести управляющих компаний, 1% - на счете в Банке России. Капитализация прибыли дала возможность увеличить фонд страхования вкладов на сумму около 2,7 млрд. руб.

Достаточные резервы и отсутствие заметных страховых рисков позволили в прошлом году значительно увеличить размер гарантий - со 190 до 400 тыс. руб., что дало возможность дополнительно защитить интересы более полутора миллионов вкладчиков; а также приступить к снижению ставки страховых взносов. В третьем квартале 2007 г. банки впервые заплатили по сниженной ставке - 0,13%.

За год произошло 15 страховых случаев. Общий объем выплат страхового возмещения составил 350 млн. руб. Во всех этих случаях вкладчики получали свои средства в сжатые сроки, на которые ориентирует закон (14 дней после отзыва лицензии - минимальный срок из всех существующих в мире). Когда позволяла конкретная ситуация, выплаты начинались еще раньше. Не зафиксировано ни одного случая претензий со стороны вкладчиков по вопросам выплаты страхового возмещения.

Важным направлением работы Агентства является выполнение функций корпоративного ликвидатора, возложенные на него законом

в конце 2004 года. В 2007 г. процедуры банкротства и принудительной ликвидации шли в 138 банках. В 48 из них они были завершены.

Основной показатель работы Агентства - степень удовлетворения требований кредиторов. В половине банков, в которых завершена ликвидация в 2007 г., кредиторы получили свои средства в полном объеме. Общий процент удовлетворения требований кредиторов - 61%.

Качественному улучшению ситуации способствовал ряд факторов. Во-первых, была проведена активная работа с должниками. В досудебном порядке должниками банков на 1 января 2008 года было погашено свыше 840 млн. рублей. В течение года на торгах и путем публичного предложения было реализовано имущества на сумму 839 млн. рублей. На конец прошлого года по искам Агентства вынесено около 300 судебных решений, почти 90% - в пользу ликвидируемых банков. Сумма отсуженных средств составила более 750 млн. рублей, из них уже взыскано около 105 млн. рублей. Во-вторых, существенно сократились расходы на ликвидацию. В 2006 г. на эти цели в среднем расходовалось 22% конкурсной массы каждого банка, в 2007 г. - менее 13%. И, в-третьих, сказывается дисциплинирующее воздействие работы Агентства на банковскую сферу. В 2007 г. по заявлениям Агентства было возбуждено десять уголовных дел в связи с причинением ущерба кредитным организациям. За год были удовлетворены четыре иска по привлечению руководителей, членов совета директоров и собственников банков к субсидиарной и иной имущественной ответственности на сумму 1,8 млрд. руб.

## МСК застраховала имущество города Набережные Челны

Казанский филиал «Московской страховой компании» выиграл открытый аукцион на право страхования недвижимого имущества, находящегося в собственности города Набережные Челны. Страховая сумма составляет 81,5 млн. руб. Срок договора - 1 год.

По условиям договора, муниципальное имущество застраховано на случай его повреждения и уничтожения в результате пожара, взрыва, стихийных бедствий.

Наряду с МСК, в аукционе при-

няли участие страховые компании «Чулпан», «Ак Барс Страхование», «Межбанковская региональная страховая компания».

ОАО «Московская страховая компания» основано в 1998 г. Акционер — ОАО «Столичная страховая группа», контролируется Правительством Москвы и Банком Москвы. Уставный капитал составляет 3,5 млрд. руб. По данным ФССН, за 9 месяцев 2007 г. компания собрала премию в размере 4,061 млрд. руб. и выплатила 1,775 млрд. руб.

## ЗАО УК «Интерфин КАПИТАЛ» теперь в КАЗАНИ!

В рамках развития региональной сети был открыт дополнительный офис Управляющей компании «Интерфин КАПИТАЛ» в г. Казань. Управляющая компания «Интерфин КАПИТАЛ» успешно работает на рынке коллективных инвестиций уже более 10 лет. Основные виды услуг УК «Интерфин КАПИТАЛ»: паевые инвестиционные фонды, доверительное управление, управление резервами Негосударственных Пенсионных Фондов.

За время работы компания достигла высоких результатов не однократно доказывая, эффектив-

ность инвестиционных стратегий. Лучшим доказательством признания профессионализма управляющих в 2006 году явилось подтверждение рейтинга надежности НРА на уровне АА - Высокая степень надежности. В 2007 году компания стала Лауреатом премии «Финансовая Элита России 2007» в номинации «Самая успешная Управляющая компания 2006 года». Получить более подробную информацию о фондах компании и профессиональную консультацию специалистов можно в офисе компании.

## «Почта России» увеличила чистый убыток за год на 61%

Чистый убыток ФГУП «Почта России» в 2007 году составил 4,6 млрд. рублей против 2,8 млрд. рублей в 2006 году, заявил гендиректор предприятия Андрей Казьмин, выступая на расширенном заседании коллегии Мининформсвязи РФ. Таким образом, чистый убыток вырос на 61%

При этом Андрей Казьмин подчеркнул, что регулируемые услуги почтовой связи принесли убыток в 5,8 млрд. рублей. «Рост объемов услуг не покрывает затрат на оказание регулируемых услуг», - сказал Андрей Казьмин. «Основная часть убытков образуется вследствие установления заниженных тарифов на регулируемые услуги почтовой связи», - отметил он.

При этом доходы «Почты России» в прошлом году выросли до 69,7 млрд. рублей с 56,4 млрд. рублей в 2006 году.



## Завод имени Горького увеличил производство в 3 раза

Зеленодольский завод имени Горького за последние 3 года увеличил объем производства в 3 раза, что составило по итогам 2007 года 2,8 млрд. рублей.

Об этом сообщили в Минпромторге Татарстана. В 2007 году заказчику было сдано универсальное сухо-

грузное судно «Русич», изготовлены пролетные конструкции для второй очереди моста через реку Казанку, произведена закладка шести пассажирских теплоходов морского класса для внутреннего рынка страны, продолжались работы по выполнению государственного оборонного заказа.

В конце 2007 года была осуществлена закладка двух кораблей «Гепард» для военно-морских сил Вьетнама. Кроме того, завод определен исполнителем заказа на поставку в Алжир 20 многоцелевых катеров береговой охраны.

## Немецкая «Кёммерлинг» рассматривает возможности сотрудничества с Татарстаном

Состоялась встреча Премьер-министра Республики Татарстан Рустама Минниханова с руководством компании «Кёммерлинг» (Германия). Темой переговоров стали возможности и перспективы взаимодействия компании «Кёммерлинг» и ОАО «Казанский завод СК». На обсуждение было вынесено предложение немецкой компании орга-

низовать по своей рецептуре на мощностях ОАО «Казанский завод СК» производство тиоколовых герметиков с дальнейшей их реализацией под маркой «Кёммерлинг». Напомним, «Кёммерлинг» является ведущей европейской компанией по производству пластиковых оконных и дверных систем, ПВХ - панелей, профилей различного назначе-

ния. Продукция поставляется в 50 стран мира. Оборот компании «Кёммерлинг» 150 млн. евро (2007г.), мощность по профилю 54 тыс. тонн. В Российской Федерации профили под маркой «Кёммерлинг» производятся компанией «Профайн Рус» в Воскресенске и Хабаровске.

## Зарегистрирован отчет об итогах допвыпуска акций ТК «ДОМО» на 2 млрд. 400 тыс. рублей

Зарегистрирован отчет об итогах дополнительного выпуска обыкновенных именных бездокументарных акций ОАО «ДОМО» (г. Казань), размещенных путем закрытой подписки. Государственный регистрацион-

ный номер дополнительного выпуска 1-01-57009-D-002D от 25 декабря 2007г. В соответствии с представленным отчетом об итогах дополнительного выпуска ценных бумаг эмитентом размещено 24 млрд. ценных

бумаг номинальной стоимостью 0,1 рублей каждая. Общий объем дополнительного выпуска - 2 млрд. 400 млн. рублей. В настоящее время уставный капитал компании составляет 4 млрд. рублей.

## «ТАИФ» нарастил объемы производства благодаря новой продукции

Предприятия группы «ТАИФ» в 2007 году нарастили объемы производства на 11%, в основном, благодаря новым или усовершенствованным видам продукции. Всего реализовано продукции на 145 млрд. рублей, что составило 40% совокупной выручки нефтегазохимического комплекса республики.

Получено более 14 млрд. рублей прибыли до налогообложения. Рентабельность по группе предприятий выросла до 9,8%. Среднемесячный уровень зарплаты персонала составил 19,7 тыс. рублей.

Отчисления налогов в республиканский бюджет у нижекамского нефтепереработчика «ТАИФ-НК» за

последние несколько лет выросли в 14 раз, «Казаньоргсинтеза» - на 64%, Химзавода им. Карпова - на 35%, «Нижекамскнефтехима» - на 31%. В 2007 году сумма отчислений в республиканский бюджет этих 4 компаний, входящих в группу «ТАИФ», сохранилась на уровне предыдущего года и составила 4 млрд. рублей.

## Банк «Казанский» приобрел 19,5% акций ОАО «Инвестиционная компания «Елаз-Капитал»

Банк «Казанский» стал владельцем 19,5% акций ОАО «Инвестиционная компания «Елаз-Капитал». Ранее банк не владел акциями АО. Доля участия кредитной организации в УК изменилась 6 февраля. Как

сообщалось ранее, Татарстан внес 100% акций ОАО «Производственное объединение Елабужский автомобильный завод» (ЕлаЗ, Татарстан) в качестве вклада в уставный капитал ИК «ЕлаЗ - Капитал» в целях при-

влечения инвестиций и повышения эффективности управления государственным имуществом. В результате в новом АО Татарстан владеет долей, равной 40%. Остальные акционеры компании не раскрывались.

## Компания «ТатИнк-Финанс» погасила заем на 500 млн. рублей

6 февраля 2008г. состоялось погашение обязательств по займу ООО «ТатИнк-Финанс» в объеме 500 млн. рублей. Напомним, что выпуск документарных процентных неконвертируемых облигаций на предъявителя серии 01 ООО «ТатИнк-

Финанс» (г. Казань) ФСФР России был зарегистрирован 17 января 2006г. В соответствии с решением о выпуске ценных бумаг размещалось 500 тыс. ценных бумаг номинальной стоимостью 1 тыс. рублей каждая. Общий объем выпуска составил 500 млн. ру-

блей. Выпуску был присвоен государственный регистрационный номер 4-01-36125-R. Ставка 1 и 2 купона составила 14,3% годовых, 3 и 4 - 11% годовых.

## Охота за головами // Вакансии топ-менеджеров

**Еженедельник «где Деньги» и компания HeadHunter помогут вам найти работу топ-менеджера в Казани. Постоянная рубрика «Охота за головами» теперь в каждом номере газеты. Предлагаем вашему вниманию самые интересные из множества вакансий, размещенных за неделю на сайте [kazan.hh.ru](http://kazan.hh.ru).**

### Коммерческий директор (г. Набережные Челны)

**от 25 300 до 38 000 руб.**

Обязанности: руководство финансовым отделом (кредитование, финансирование), отделом продаж и сервиса, экономический анализ, маркетинговые исследования.

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/1200795>

### Коммерческий директор

**от 35 000 до 65 000 руб.**

Обязанности: руководство финансовым отделом (кредитование, финансирование), отделом продаж и сервиса, экономический анализ, маркетинговые исследования.

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/1198547>

### Начальник отдела регионального развития

**от 20 000 до 45 000 руб.**

Обязанности: взаимодействие с филиалами, подготовка документации, контроль за документооборотом с филиалами, разработка стратегии регионального развития, «Запуск» филиала, координация и контроль за подбором персонала, ведение переговоров с клиентами, развитие региональной сети.

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/1201587>

### Заместитель директора по коммерческим вопросам

**от 45 600 до 60 900 руб.**

Обязанности: выполнение бюджетов доходов предприятия в целом, составление из бюджетов доходов стратегических бизнес-единиц (СБЕ); выполнение дистрибуторских договоров поставок товаров; выполнение бюджета расходов в рамках собственного подразделения; разработка совместно с руководителями СБЕ коммерческой политики предприятия.

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/1203422>

### Управляющий филиалом (г. Елабуга)

**от 25 300 до 38 000 руб.**

Обязанности: организация работы филиала, знание основных направлений деятельности банка, операционной и кредитной работы.

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/1095060>

### Руководитель проектов по открытию магазинов

**от 38 000 до 76 000 руб.**

Обязанности: управление проектами (планирование, организация, координация, контроль) по открытию новых магазинов крупной торговой сети строительного-отделочных материалов «СуперСтрой» и «СтройАрсенал».

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/861779>

### Главный инженер проекта

**от 25 000 до 40 000 руб.**

Обязанности: организация и руководство работами по проектированию и внедрению средств защиты информации, планирование работы инженеров, контроль проведения работ по внедрению, участие в разработке и согласовании документации, участие в сдаче проектов заказчику.

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/1204001>

### Директор филиала (г. Набережные Челны)

**от 30 000 руб.**

Обязанности: руководство деятельности филиала, бизнес-администрирование, бизнес-планирование, формирование и предоставление отчетности.

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/1094814>

### Руководитель учебного центра

**Доход не указан**

Обязанности: построение системы обучения и развития персонала торговой компании; обеспечение комплексной системы обучения и развития персонала, разработка и актуализация программ обучения и оценка их эффективности, разработка и внедрение программ по оценке персонала.

Адрес вакансии: <http://kazan.hh.ru/vacancy/999566>

## Новости

**Совет директоров банка «Спурт» определил кандидатуры в новый состав совета**

Совет директоров банка «Спурт» (Казань) на заседании определил список для голосования по выборам в совет директоров, который будет предложен акционерам банка на годовом собрании. Дата проведения годового собрания пока не определена. В список включены действующие члены совета директоров: председатель правления «Спурта» Евгений Даутова, вице-президент — начальник департамента регионального бизнеса Газпромбанка Юрий Кац, директор ЗАО «Региональная топливно-энергетическая компания» Айдар Судияров, два представителя ОАО «Нижекамскнефтехим» — начальник финансового управления Ильдар Гайнутдинов и главный бухгалтер Ильфар Яхин.

**В 2007 году в Арбитражный суд РТ поступило 2139 заявлений о признании предприятий банкротами**

В 2007 году в Арбитражный суд РТ поступило 2139 заявлений о признании предприятий банкротами. Из них принято к производству 1739 заявлений.

За тот же период завершено производство по 2785 делам. Из них в связи с завершением конкурсного производства — 1286 дел, в связи с прекращением производства по делу — 1462 (это дела о признании банкротом отсутствующих должников, которые должны ликвидироваться во внесудебном порядке), по 18 делам отказано в признании банкротом.

По результатам проведения первой процедуры банкротства - наблюдения — почти по всем делам было введено конкурсное производство. Только по 5 делам — внешнее управление. С учетом остатка дел на начало отчетного периода, по которым тоже было введено внешнее управление, их общее количество в 2007 году составило 18. Из этого количества по 13 делам внешнее управление не дало своих результатов, предприятие оздоровлено не было, в связи с чем введена процедура внешнего управления. Одно дело было прекращено производством по делу в связи с утверждением мирового соглашения.

Процедура финансового оздоровления в 2007 году ни по одному делу введена не была. Статистика показывает, что вся деятельность в сфере банкротства направлена только на ликвидацию предприятий, но не на финансовое оздоровление. В первую очередь от этого страдают кредиторы должника и самый крупный из них — государство.

**В Казани появится первый в России аэродром деловой авиации**

Первый в России аэродром деловой авиации будет создан в Казани, сообщил президент Национальной ассоциации деловой авиации России (НАДА) Владимир Лебедев. «Первый уникальный проект по созданию на территории России аэродрома для самолетов деловой авиации реализуется в Казани», — сказал он. По словам Лебедева, проект уже одобрен правительством Татарстана, что подразумевает выделение соответствующего участка земли. «В строительстве аэродромного комплекса принимают участие российские и немецкие соинвесторы», — добавил Лебедев.

## Кстати, о кроликах

ИНТЕРВЬЮ | *Артем Крамин о том, как его семья развивает кролиководство в Татарстане*

**Кролиководство в Татарстане получило второе дыхание. Хотя предприятий, занимающихся этим бизнесом в России пока не много, интерес к нему постоянно растет. О том, как добиться от кроликов высокой продуктивности и выгодно ли продавать по кроличьей тушке на дом, редактору рубрики «Промышленный сектор» Лилии Мухаметгалеевой рассказал президент Координационного совета российского отделения Всемирной Ассоциации научного кролиководства и соучредитель компании «МИАКРОКАРАТАУ» Артем Крамин.**

— Артем Анатольевич, насколько рентабельно сейчас заниматься кролиководством?

— Когда начинаешь считать на бумаге - рентабельность составляет около 60%. Пока до самого кролика дойдешь, с ума можно сойти от таких цифр. Но конечно идеальных схем в реальности не бывает и конечный результат предсказать очень сложно. Очень многое зависит от того, что за человек займется этим бизнесом. Этот эффект особенно заметен в Европе. Они разводят кроликов в механизированных крольчатниках, где все одинаково: корм, оборудование, сами кролики. А рентабельность в разных хозяйствах различается в разы, потому что многое зависит от человеческого фактора. Кролики, как никакие другие животные, чувствительны к условиям содержания и к уходу. При оптимальных условиях кролики показывают высокую продуктивность, что, соответственно, хорошо отражается на рентабельности бизнеса. Но в сравнении с другими животными, кролики - чемпионы производительности. Например, самка кролика рождает в среднем около 32 крольчат в год, а корова всего одного теленка.

Стартовать на фермерском подворье можно буквально с нуля, но чтобы вести разговор о производстве, нужно вложить хотя бы один млн. руб.

— Каков спрос на продукцию кролиководства в Татарстане?

— Исходя из врачебной нормы, 5% в рационе человека должно составлять диетическое мясо. Поэтому суммарно в Татарстане надо выращивать 1,5 млн. кроликов в год, как это было при СССР. Татарстан же на сегодня производит всего лишь 20-30 тысяч голов. Значит, покрывается всего лишь 1,5-2% от потребности рынка.



Татарстан сегодня производит 20-30 тысяч кроликов в год - это всего лишь 1,5-2% от потребности рынка.

— Значит, еще есть, куда расти. В других регионах России ситуация такая же?

— В общем да, в стране обстоят дела так же, как и в республике. Существует острая нехватка производителей мяса кроликов. В 70-ых годах в СССР работало более 300 племенных репродукторов и 40 племенных заводов кроликов. Сейчас в России кроме нас всего 6 репродукторов, племазаводы вообще приказали долго жить. Самая большая ферма находится в Тюмени — она единственная из функционирующих с советских времен. Вторая по количеству кроликов ферма находится под Ульяновском. Там сейчас стоит около 2 тыс. миниферм. А мелких фермеров, которые разводят в подворье по несколько десятков кроликов, тысячи только в Татарстане, но на рынок они практически не влияют.

— Как такому хозяйству, как выше, выгоднее продавать мясо кролика: оптом или в розницу?

— На рынке кроличьего мяса нет конкуренции. Так что продавать можно, как тебе заблагорассудится. Заказы делают крупные торговые компании: METRO Cash & Carry, «Бахетле», «Рамстор». Но бывает, что и обычные люди заказывают по тушке на дом. В итоге, в розницу продаем 30% товара. Поэтому мы стараемся сбалансировать направления. Свои плюсы есть в обоих способах. Оптом на рынке легче продать 10 тонн мяса, чем 100 кг, потому что крупные продовольственные сети готовы закупать продукты у одного производителя сразу для всех своих магазинов в стране. Отсюда огромные объемы. Когда мы начали сотрудничать с METRO, завезли в шесть их московских магазинов двух-

месячную норму кроличьего мяса. Не прошло и недели, как они уже все продали.

Вообще, продавать в розницу эффективнее. Во-первых, выстраивается личный контакт с потребителем. Во-вторых, магазин делает приличную наценку — 30-40% на один килограмм мяса, поэтому доставка от поставщика на дом обходится розничному покупателю дешевле.

— Но ведь кролики - это не только два, а то и три килограмма легко усвояемого диетического мяса, но и ценный мех. Можно ли совмещать производство мяса кроликов и меха кроликов?

— Это так, но производство изделий из меха — совершенно другой бизнес с иными объемами и законами. Он относится к легкой промышленности. У нас, например, 500 МИНиферм, с которых мы получаем 1,2 тыс. шкурок в месяц. Вроде бы, немало. Но для легкой промышленности — это как капля в море. Скажем, чтобы сотрудничать с «Мелитой» надо поставлять ей по 10 тыс. шкурок в месяц.

В ближайшие годы на увеличение объемов производства только в Татарстане надо вложить до 800 млн. руб.

— Сколько вы инвестировали в дело?

— На данном этапе инвестировано около 40 млн. руб. Но в ближайшие годы на увеличение объемов производства, по нашим прогнозам, только в Татарстане надо вложить до 800 млн. руб. Это нужно для того, чтобы правильно выстроить отрасль в целом. В республике должен работать племенной завод - сердце отрасли, где выращиваются и откуда продаются кролики, центр искусственного осеменения, убойный цех. Необходима служба маркетинга, чтобы находить новые каналы сбыта. Когда рынок насытится, нужно будет думать

об активном продвижении, рекламных кампаниях. Конечно, на прилавках есть кролики из Китая и Венгрии. Но они не достаточно конкурентоспособны, потому что качеством ниже, дороже стоят и продаются в замороженном виде. На мой взгляд, когда отечественные производители увеличат предложение, импортный товар вовсе уйдет с рынка. Так же, кстати, думают и сами производители из Венгрии.

Живых кроликов не завозили в Россию уже 20 лет. Но без импорта не обойтись. Если раньше на племенном заводе «Бирюли» были очень хорошие породы, велась нормальная племенная работа, то сегодня там уже ничего нет. Мы планируем завезти в этом году 500 штатных самок из Венгрии. Правда, один кролик в Европе стоит 150 евро. А в России стоимость племенного животного от 1,5 до 2,5 тыс. руб.

— Очевидно, что надо открывать новые производства. С какой суммой, по вашему мнению, можно стартовать в этом бизнесе?

— Стартовать на фермерском подворье можно буквально с нуля, но чтобы вести разговор о производстве нужно вложить хотя бы 1 млн. руб. На эти деньги реально закупить 40 МИНиферм, корм, кроликов. В этом случае весь произведенный товар получится продать в одном нормальном супермаркете, а выручка покроет затраты на производство, бензин и зарплату рабочим.

Немаловажно выбрать оптимальную технологию разведения кроликов. Сегодня в России существуют две технологии разведения: михайловская и еврейская. Первая эффективно работает уже более 40 лет и удобна при небольших объемах производства. Но когда речь идет о тысячах голов, лучше переходить на европейскую технологию, которая предполагает разведение кроликов в больших механизированных крольчатниках.

Надо подготовиться к трудностям. Например, иногда невозможно найти качественный корм. Сегодня в России нет серьезных предприятий, регулярно производящих хороший корм для кроликов. Это настоящая проблема, ведь питание животного в нашем бизнесе — 80% успеха. Мы сотрудничаем с несколькими предприятиями: в Бурундуках, Истре, Уфе. Работать с этими предприятиями в силу специфики их устройства нелегко, поэтому приходится постоянно выделять время на поиск новых предложений, изучению товара.

В общем, могу сказать, когда приходит прилив — поднимаются все лодки. А в настоящее время активное продвижение национального проекта в сельском хозяйстве однозначно играет на руку всем сельхозпроизводителям. Потому, именно сейчас лучшее за последние годы время для того, чтобы начать свой маленький кролиководческий бизнес. ■

# Госслужащих научат публично администрировать

Расходы на обучение чиновников международным стандартам управления могут составить 700 млрд. руб. в год

Лилия Мухаметгалеева

**В Татарстане появится новая программа бизнес-образования – «Мастер публичного администрирования», которая не представлена пока нигде в России. Вводится она для обучения госслужащих и стоит 400 тыс. руб. за два года обучения с человека.**

По программе MBA («Мастер делового администрирования») в Татарстане уже активно ведутся занятия, а об МРА («Мастер публичного администрирования») вообще мало кто даже слышал. В России нет организации, обучающей по таким стандартам. И в 2008 году в Татарстане появится специализированный образовательный центр по непрерывному обучению на основе международного стандарта МРА. Его предлагает организовать в республике Министерство экономики Татарстана, соответственно, при нем центр и будет учреж-

ден. Это аналог MBA для менеджеров в государственной и муниципальной сфере. Он тоже имеет международную квалификацию, однако не входит в реестр образовательных программ. Поэтому, как сообщила начальник кадровой политики Управления по вопросам административной реформы Елена Кулик, госслужащие, прошедшие курс, получают диплом международного образца.

Пока предусмотрены четыре направления подготовки программы МРА: «Мастер муниципального администрирования», «Мастер регионального администрирования», «Мастер государственного администрирования», «Мастер международного администрирования». Но возможны и дополнения к этим направлениям. Нет точных данных и по поводу преподавателей центра. Известно, что они постоянно будут меняться. Министерство рассматривает 15 школ за рубежом в целях сотрудничества. Но выбрана будет только одна. Предпочтение будет отдано той школе, чья программа будет наиболее адаптиро-



вана к государственной и экономической ситуации в Татарстане.

По словам Елены Кулик, МРА не выступает конкурентом для базового обучения по тем же направлениям. Базовое обучение направлено на получение степени бакалавра, «Мастер публичного администрирования» уже предполагает получение степени магистра.

Всего, по расчетам Минэкономики, по программе МРА ежегодно требуется обучать около 3,5 тысяч татарстанских чиновников. По данным Begin,

стоимость двухгодичного курса обучения МРА составляет 400 тыс. руб. на одного человека. Следовательно, затраты на обучение татарстанских чиновников могут составить 700 млрд. руб. в год. Обучение госслужащих не будет финансироваться из госбюджета. Однако, как и в MBA, предприятия могут отправлять своих сотрудников на обучение и оплачивать всю стоимость. Напомним, что в МРА предприятиями выступают государственные и муниципальные учреждения. ■

## Наемные кадры

Кадровые агентства готовы оформлять сотрудников компаний на себя

Редакция

**Лизинг персонала - это когда сотрудники одной компании привлекаются к проекту в другой - временно «сдаются в аренду». Обычно «аренда» составляет от двух-трех месяцев до нескольких лет. По такому принципу часто работают квалифицированные строительные и проектно-вочные бригады. Пожалуй, наиболее активно лизингом занимаются рекламные агентства, которые привлекают таким образом промоутеров, стендистов, интервьюеров.**



емный труд можно судить, например, по Франции, где количество штатных сотрудников в 13 раз меньше, чем лизинговых. Уже и в России все чаще используются термины «аутстаффинг», «лизинг персонала», «привлечение временного персонала» и другие.

По статистике, начиная с 1998 года, спрос на услугу в России вырос на 71%.

При аутстаффинге сотрудники, работая в одной компании, числятся в штате другой. Провайдером может быть, например, рекрутинговое

агентство. В России именно они наиболее активны в этом сегменте. Хотя, конечно, и по сей день иностранные представительства значительно обходят отечественных работодателей по числу обращений за данной услугой.

«Персонал в лизинг – это актуально для компаний разных отраслей – производства, розничные торговые сети, банки, компании сектора FMCG, - рассказала «где Деньги» Ольга Трифонова, директор филиала Лизинговой компании АНКОР в Казани. - Прогнозируемый рост данного сектора услуг в Казани, связан, прежде всего, с ростом осведомленности компаний о возможности использовать новые схемы ведения бизнеса».

Несмотря на многие преимущества, лизинг персонала имеет и свои недостатки. Прежде всего, эта услуга подходит лишь для компаний с прозрачной структурой управления, так как все расчеты с компанией - провайдером производятся на основе белых зарплат временных сотрудников и серые схемы в этом случае неприемлемы. Кроме того, специфика технологии требует вовлечения значительных финансовых ресурсов со стороны компании-провайдера, высококачественного юридического сопровождения, узких высококвалифицированных специалистов. Ведь именно через рекрутинговую компанию проходят все взаимоотношения

## Новости

**Новый руководитель Комитета РТ по тарифам – Марина Файрушина**

Премьер-министр РТ Рустам Минниханов представил в Кабинете Министров РТ нового председателя Комитета Республики Татарстан по тарифам – Марину Файрушину.

Новое ведомство создано для осуществления единой тарифной политики и совершенствования государственного управления в сфере тарифного регулирования в республике. Напомним, что Комитет РТ по тарифам был образован в соответствии с Указом Президента от 25 января 2008 года.

Комитет РТ по тарифам вошел в систему исполнительной власти республики в качестве республиканского ведомства, а его председатель - в состав Кабинета Министров РТ. Данный орган стал правопреемником Республиканской энергетической комиссии (РЭК) РТ.

Стоит отметить, что пока Марина Файрушина является и.о. руководителя. Назначение ее на эту должность должно пройти процедуру согласования в Федеральной службе по тарифам (ФСТ).

**КАПО им. С.П. Горбунова не выполнило план**

ФГУП «Казанское авиационное производственное объединение им. С.П.Горбунова» (КАПО) в 2007г. выполнило прогнозные показатели по производству товарной продукции лишь на 77%, что в действующих ценах соответствует 888 млн. руб. В 2007г. предприятие не сдало заказчику ни одного воздушного судна гражданского назначения. В 2007г. объединение продолжило работы в рамках заказа управления делами президента РФ по строительству четырех самолетов, в том числе двух Ту-214 СР, двух Ту-214 ПУ, а также осуществляло изготовление и ремонт самолетов Ту-160, ремонт самолетов Ил-62М и Ту-22МЗ, техническое обслуживание самолетов Ту-214, Ил-62М и Ан-26, производство товаров народного потребления и продукции производственно-технического назначения. 28 декабря в КАПО был осуществлен первый полет на новом стратегическом бомбардировщике Ту-160.

**«Казаньзернопродукт» пожаловался государству на «Водоканал»**

Управление Федеральной антимонопольной службы по РТ возбудило дело в отношении МУП «Водоканал» по признакам нарушения статьи 10 Федерального закона «О защите конкуренции». Основанием послужило заявление ОАО «Казаньзернопродукт».

В заявлении «Казаньзернопродукта» указано, что МУП «Водоканал» в нарушение положений Федерального закона «О защите конкуренции» отказывается принять в эксплуатацию после государственной проверки счетчики учета воды, а также требует перенести узлы учета расхода холодной воды на границу раздела по эксплуатационной ответственности и балансовой принадлежности.

При рассмотрении данного обращения сотрудники антимонопольной службы установили в действиях МУП признаки злоупотребления доминирующим положением. Оно, в частности, выразилось в навязывании контрагенту невыгодных условий по месту расположения узлов учета расхода холодной воды и отказе принятия в эксплуатацию после государственной проверки счетчиков учета воды.

**Новости****Игнорирование требований закона стоило страховой компании «Чулпан» 150 тысяч рублей**

Уведомление об уплате соответствующего штрафа поступило в Управление Федеральной антимонопольной службы по РТ.

В декабре прошлого года ЗАО «Страховая компания «Чулпан» была признана нарушившей часть 1 статьи 19.8 КоАП РФ. Нарушение выразилось в непредставлении страховщиком в антимонопольный орган уведомления о заключении 10 января 2007 года договора о сотрудничестве с ООО «Камский коммерческий банк». Представление такой информации является обязательным в соответствии с требованиями Федерального закона «О защите конкуренции».

Рассмотрев дело, комиссия УФАС применило к страховой организации меру ответственности в виде административного штрафа в размере 150 тыс. рублей.

Согласно информации, представленной на сайте СК «Чулпан», ее учредителями являются ОАО «Татнефть», ЗАО «ТАТЕХ», ЗАО «Татойлгас» и акционерный банк «Девон-Кредит». Председателем совета директоров ЗАО «СК «Чулпан» является заместитель гендиректора «Татнефти» по экономике Владимир Лавущенко. В общей сложности представители «Татнефти» занимают 5 из 7 постов в совете директоров страховой компании.

**Состоялось присоединение «Русского индустриального банка» к «Связь-Банку»**

Завершена процедура присоединения к Связь-Банку Русского индустриального банка. Связь-Банк получил в ЦБ РФ документы, подтверждающие завершение этой процедуры, таким образом, деятельность Русского индустриального банка прекращена.

14 мая 2007 г. внеочередное общее собрание акционеров АКБ «Связь-Банк» приняло решение провести реорганизацию банка в форме присоединения к нему ЗАО КБ «Русский Индустриальный Банк». Тогда же был одобрен проект изменений в устав АКБ «Связь-Банк», подлежащий утверждению на совместном общем собрании акционеров банков.

На базе Русского индустриального банка создан Московский Бизнес-центр Связь-Банка.

Связь-банк может стать банком, интегрированным с ФГУП «Поста Россия», которую возглавил бывший президент - председатель правления Сбербанка РФ Андрей Казьмин.

**Кредиторы ждут от России рекордных платежей**

В первом квартале 2008 года российским компаниям и банкам предстоит выплатить иностранным кредиторам \$35 млрд, из которых \$31,2 млрд. приходится на выплату основного долга, а \$4,7 млрд. - на процентные платежи. На первый квартал 2008 года приходится пик платежей по негосударственному внешнему долгу, который можно было прогнозировать, опираясь на последние доступные оценки структуры внешнего долга. Это менее 10% всей негосударственной внешней задолженности страны, и в нормальных условиях эти выплаты не были бы проблемой ни для кого. Однако продолжение нестабильности на мировых финансовых рынках привело к резкому снижению доступности кредитных ресурсов. В результате некоторые компании могут столкнуться с трудностями при рефинансировании своей задолженности. Проблема носит преимущественно локальный характер.

»

В России ни лизинг персонала, ни аутстаффинг прямо не регламентированы в каких-либо законодательных актах.

работника с компанией-клиентом. И если в данной цепочке происходит сбой, пострадать могут все звенья. Поэтому при выборе кадрового агентства важно обращать внимание на то, как будет оформлен работник, как ему будет выплачиваться заработная плата. Важно, чтобы в кадровом агентстве работнику объяснили, в чем будет специфика его трудоустройства, какие нюансы при лизинге и аутстаффинге существуют. Это поможет избежать судебных исков.

Считается, что наиболее сложным лизинговым инструментом является аутстаффинг. Некоторые затруднения могут возникнуть со стороны налоговых органов, которые любят трактовать все нестандартные методы ведения бизнеса как «схему ухода от налогов». Проблемы могут возникнуть также со стороны самих сотрудников: они могут отказаться оформлять трудовые отношения «неизвестно с кем». И последнее - в России ни лизинг персонала, ни аутстаффинг прямо не регламентированы в каких-либо законодательных актах (Гражданском, Трудовом, Налоговом кодексах РФ, Законе о лизинге и т.д.). Поэтому до внесения в них соответствующих изменений, что с учетом масштабов распространения в нашей стране этой формы найма является вполне актуальным, термин «лизинг персонала» фактически яв-



ляется лишь частью профессионального сленга специалистов рекрутинговых агентств и кадровых служб. И именно это может послужить камнем преткновения в отношениях предприятия, пользующегося данными услугами, с налоговыми органами, поскольку согласно п. 1 ст. 252 НК РФ, одним из критериев признания расходов в налоговом учете является их документальное подтверждение. Так, согласно этому нормативному акту, под документально подтвержденными расходами понимаются «затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ...». Поэтому при налоговой проверке у инспектора всегда может возникнуть вопрос следующего содержания: если в законе «лизинг персонала» не предусмотрен, то о каких документально подтвержденных расходах по найму персонала в принципе может идти речь?

По мнению юристов, риск возникновения налоговых проблем существует, но является маловероятным. Пусть термины «лизинг персонала», «аутстаффинг» и «найм персонала» в российском гражданском праве прямо не определены. Но ведь законодательно не запрещено заключение иных договоров. Так, в п. 2 ст. 421 ГК РФ («Свобода договора») указывается на то, что «стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами». Кроме того, по правовой конструкции договор найма персонала близок к договору возмездного оказания услуг, по которому одна сторона (рекрутинговое агентство, исполнитель) по заданию заказчика (основного общества) оказывает услуги, а заказчик эти услуги оплачивает (ст. 779 ГК РФ).

При всех своих сложностях, аутстаффинг имеет очевидные преимуще-

щества перед традиционными формами трудовых взаимоотношений. «Он делает трудовые ресурсы компании более мобильными, не увеличивая при этом штат сотрудников предприятия, - говорит Ольга Трифонова. - В рамках этой услуги, рекрутинговая компания становится юридическим работодателем для сотрудников клиента, принимает обязательства работодателя по отношению к сотрудникам, рассчитывает и выплачивает сотрудникам заработную плату, берет на себя ответственность в отношениях с налоговыми и социальными органами». В результате, компании-клиенты могут снизить затраты на содержание персонала, сэкономить время за счет снижения документооборота.

Безусловно, выбор той или иной технологии работы с персоналом во многом зависит от политики компании и стратегии ее развития. В любом случае, решение об использовании такой услуги как лизинг персонала должно приниматься компанией только после детального анализа ситуации и тщательной оценки уровня профессионализма и юридической грамотности провайдера в сфере кадровых услуг, ведь, в конечном счете, от этого будет зависеть рентабельность и эффективность бизнеса. ■

При всех своих сложностях, аутстаффинг имеет очевидные преимущества перед традиционными формами трудовых взаимоотношений.

**Размером поменьше**

Условия предоставления микрокредитов отпугивают предпринимателей

Анна Саушина

Продолжение. Начало на странице 1

Малому бизнесу, по мнению главного специалиста службы внешних коммуникаций ФК «УРАЛСИБ» Ангелины Аванесовой, требуются значительные средства, как для расширения, так и для развития. Именно поэтому кредитование малого бизнеса в банке признано стратегически важным направлением, в связи с чем реализуется комплекс мероприятий по увеличению доли рынка по кредитованию малого бизнеса в регионе.

«Не надо забывать, что спрос бывает двух видов: платежеспособный и неплатежеспособный, - говорит начальник Управления развития корпоративного бизнеса АК БАРС Банка Айдар Сабиллов. - Платежеспособный спрос на кредиты, то есть спрос со стороны кредитоспособных субъектов малого бизнеса, удовлетворяется в Казани, да и в Татарстане в целом, на достаточно хорошем уровне. Здесь конкуренция между банками очень высокая, практически каждый банк заявил о своей программе кредитования малого бизнеса. Спрос же на кредиты со стороны субъектов малого бизнеса, имеющих низкую кредито-



способность, либо предлагающих для кредитования высоко рискованные проекты, или проекты, уровень риска которых для банка не понятен, - такой спрос практически не удовлетворяется». По его словам, здесь нужны государственные меры по поддержке малого бизнеса, либо интерес к этому сегменту со стороны венчурного капитала.

**Взять все на себя**

Если малый бизнес не всегда может или хочет доказать свою рентабельность, то микробизнес зачастую даже не пытается этого сделать. Многие предприниматели сегодня спешат получить потребительский кредит и даже не задумываются о возможности заявить себя малым бизнесом. В «Татфондбанке» пояснили, что пред-

Объем работы по рассмотрению и выдаче кредита такой же, как в случае с крупными предприятиями. Но вот отдача - на порядок меньше.

приниматели обращаются к потребительским кредитам еще и потому, что это реальная возможность получить нужные деньги при этом в кратчайшие сроки. И банкам давать потребительские кредиты выгоднее, потому что они дороже для заемщика.

Однако потребительский кредит, как альтернатива программам кредитования малого и среднего бизнеса, вряд ли может быть выгоден малым предприятиям. По сравнению с потребительским кредитом кредитование по программе для бизнеса обходится заемщику дешевле и позволяет получить большие суммы и на более длительные сроки. «Только представьте, какой доход должен быть указан

в справке НДФЛ, чтобы вам предоставили кредит в 1 миллион рублей сроком на год. Такой способ решения финансовых вопросов подходит только для самого мелкого бизнеса», - отметила Ирина Ватанина, вице-президент Банка Казани, руководитель Управления кредитования малого и среднего бизнеса.

«Что касается простоты получения потребительского кредита по сравнению со специализированным кредитом для бизнеса, то она не очевидна и теряет значение для тех, кто умеет считать деньги», - прокомментировала

**Если малый бизнес не может или не хочет доказывать свою рентабельность, то микробизнес даже не пытается этого сделать, предпочитая потребительские кредиты.**

ли специалисты банка «Зенит». Действительно, перечень документов для получения кредита предпринимателем не настолько велик, как принято думать. «Большая их часть должна иметься в наличии у зарегистрированного предпринимателя или предприятия, - сказали в «Зените». - Сбор и подготовка оставшихся документов, как показывает практика, не вызывает каких-либо проблем у потенциальных заемщиков».

По мнению Рината Валиева, главного специалиста отдела кредитования малого и среднего бизнеса БТА-Казань, подобный способ займа средств на развитие своего дела нельзя назвать удачным. «При необходимости вложения в бизнес крупных сумм единственно верным решением является получение денежных средств по программе кредитования

малого бизнеса», - считает он. Такого же мнения придерживается начальник Управления развития корпоративного бизнеса АК БАРС Банка Айдар Сабиров. «Лучше пройти проверку собственных идей по организации, по развитию бизнеса через банк, получить независимую экспертизу своего бизнес-плана, заключения и доводы профессионалов, - объяснил он «где Деньги» - Недаром говорят: если у вас проблемы - посоветуйтесь со своим банкиром. А если банк дает отрицательное заключение - это дополнительный довод в пользу словословия «Семь раз отмерь, один раз отрежь».

«Если бизнес клиента молодой, либо не соответствует критериям качества и устойчивости, предъявляемым банком, клиент может заложить личное имущество, и взять потребкредит как физическое лицо, - говорит Ангелина Аванесова, главный специалист службы внешних коммуникаций ФК «УРАЛСИБ». - Однако если бизнес клиента ликвиден и прозрачен, взять кредит на предприятие будет более выгодным решением».

**Микро-проблемы**

О больших прибылях говорить не приходится, ведь даже само понятие «микробизнес» вошло в обиход относительно недавно. На законодательном уровне оно было принято лишь в прошлом году - Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» принят в августе 2007-го и вступил в силу 1 января 2008 года. Микробизнес отчасти снимает проблему безработицы и позволяет части населения зарабатывать самостоятельно. Но речь идет, скорее, о прожиточном минимуме, чем о сверхдоходах. И дорогостоящих активов у микробизнеса, как правило, нет. На баланс предприятия вряд ли будет записана ликвидная техника, недвижимость и прочее потенциальное залоговое имущество.



**К микрокредитам относятся ссуды от 3 тыс. до 12 млн. рублей, а в среднем - от 30 до 300 тысяч рублей.**

Именно поэтому не все банки готовы связываться с мелкими предпринимателями. Объем работы по рассмотрению и выдаче кредита такой же, как в случае с крупными предприятиями. Но вот отдача - на порядок меньше.

Второй минус при кредитовании малых компаний - большие риски. «Основными проблемами развития кредитования малого и среднего бизнеса с точки зрения банков являются его непрозрачность, недостаточная экономическая и юридическая грамотность предпринимателей, отсутствие у малых предприятий лик-

видных залогов и, как следствие, - высокие риски невозврата кредитов», - рассказала Эльза Фаррушина, начальник отдела мониторинга кредитных операций «АИКБ «Татфондбанк». Микробизнес, по мнению банкиров, не очень устойчив. Статистика по малому бизнесу для принятия кредитных решений сегодня отсутствует, и вообще риски такого кредитования с трудом поддаются оценке. «Во-первых, само понятие «малый бизнес» законодательством четко не определено, - объясняет Гульнара Хамидуллина, заместитель начальника управления по обслуживанию корпоративных клиентов «АКИБАНК», отсутствие статистики по рынку. - Во-вторых, даже если бы можно было выделить малый бизнес по каким-либо однородным критериям, специфика бухгалтерского учета в банках не предполагает отражения ссуд ма-

**Новости**

**Сбербанк и Росгосстрах в этом году ждут проверки Росфиннадзора**

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) в 2008 году проведет проверку своевременности перечисления и целевого использования Сбербанком РФ и его структурными подразделениями средств федерального бюджета, полученных от Минфина РФ в 2007 году. План контрольных мероприятий на 2008 год также предусматривает проверку целевого использования средств федерального бюджета при назначении ОАО «Росгосстрах» в 2007 году сумм компенсаций по вкладам и взносам. Обе проверки должны быть завершены к ноябрю.

Росфиннадзор также запланировал ряд контрольных мероприятий, связанных с реализацией нацпроектов в сфере здравоохранения, образования, жилья и развития АПК.

Кроме того, Росфиннадзор планирует проверить финансово-хозяйственную деятельность Росгосцирка и соблюдение им валютного законодательства.

Ряд проверок Росфиннадзора в 2008 году будет посвящен правомерности и эффективности использования средств бюджета и средств, полученных от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, в различных подразделениях МВД РФ.

В целом план контрольных мероприятий Росфиннадзора на 2008 год предусматривает почти 70 комплексных проверок различных учреждений.

**«Заморозки» на ценах сохранятся до 30 апреля**

Между мэрией Казани, Министерством промышленности и торговли и сетевыми компаниями Казани до 30 апреля продлено соглашение о стабилизации цен на продукты питания первой необходимости. До 30 апреля цены на молочные продукты и хлеб останутся на прежнем уровне. Если какая-то из сетевых компаний все-таки поднимет цены на эти товары, то изменение в стоимости будет незначительным.

**«Северсталь-авто» доведет выпуск автомобилей в Татарстане до 195 тыс. штук к 2010 году**

Компания «Северсталь-авто» доведет выпуск автомобилей в Татарстане к 2010 году до 195 тыс. штук с 66 тыс. запланированных в 2008 году. Об этом сообщили в Минпромторге Татарстана.

На площадях ОАО «Завод микролитражных автомобилей» в Набережных Челнах в 2007 году «Северсталь-авто» начала полномасштабное производство корейских внедорожников и автомобилей «Fiat Albea» и «Fiat Doblo», включая сварку, покраску кузовов и сборочные операции. Совместно с фирмой «Ssang Yong» проведено обновление моделей «Rexton II» и «Kyron FL», производство которых начато одновременно в ЗМА и на корейских заводах.

На территории особой экономической зоны «Алабуга» начата организация производства автомобилей «Fiat Dukato» и грузовиков «Isuzu». В конце прошлого года отработывалась технология сборки «Dukato», после выхода на проектные мощности планируется производить 14 модификаций этих машин различного назначения. В планах предприятия, помимо экспансии на российский рынок, организация экспортных поставок этих автомобилей.

Производство «Isuzu» будет начато в ближайшие месяцы. Проект предполагает сборку практически полной линейки грузовиков этой компании, включающей машины грузоподъемностью до 5, 16 и 22 тонны, а также спецтехники и автобусов.

РЕКЛАМА



Конференция  
**«Стратегии роста и инвестиции в развитие бизнеса»**

27-28 февраля 2008 г.  
г. Казань, отель Корстон

Среди выступающих



**Кендрик Уйт,**  
генеральный директор  
ООО «МАРЧМОНТ Капитал  
Партнерс»



**Сергей Юшко,**  
Генеральный директор  
технопарка «Идея»



**Артур Николаев,**  
заместитель Председателя  
Правления ТПП Республики  
Татарстан



**Александр Каширин,**  
Председатель правления  
«Национальное содружество  
бизнес-ангелов СБАР»

В программе конференции:

- Как заложить правильную основу для развития бизнеса
- Разработка и запуск нового продукта
- Истории успешного выхода региональных компаний на федеральный и международный уровень, подготовка к IPO
- Презентация информационно-аналитического бюллетеня MARCHMONT Investment Guide, Казань
- Стратегии и практические способы привлечения капитала
- Создание и развитие инвестиционного кластера
- Коммерциализация технологий
- Реализация венчурных проектов в сфере инноваций
- Бизнес-ангелы и их роль

Стоимость участия в 2-х дневной конференции – 4500 руб.  
включает обеды, кофе-брейки, коктейль-фуршет

При поддержке



Министерство Экономики  
Республики Татарстан  
Министерство промышленности и торговли  
Республики Татарстан



Время и Деньги

116.RU

Генеральный  
информационный  
партнер



ГДЕ ДЕНЬГИ

По вопросам регистрации и за дополнительной информацией обращайтесь:

+7 831 419 4565 www.marchmont.ru

E-mail:  
o.shayakova@marchmont.ru

## Новости

### КАМАЗ увеличит экспорт до 16 060 автомобилей в 2008 г.

Общий объем экспорта автомобилей ОАО «КАМАЗ» в 2008 г. планируется на уровне 16060 единиц против 13440 в 2007 г. В частности, в Казахстан будет поставлено более 8400 автомобилей (7030 в 2007 г.), на Украину – до 3600 КАМАЗов (2960), в Туркменистан – 2549 КАМАЗа. В рамках протокола о намерениях между правительствами Туркменистана и Татарстана в области поставок автомобильной техники КАМАЗ в 2008 г. было подписано соглашение о заключении первых двух контрактов. В соответствии с ними, государственный концерн Turkmen Avtoollary («Туркменские автодороги») получит 333 единицы дорожно-строительной техники КАМАЗ и запасные части к ним на сумму \$23,9 млн. Кроме того, министерству строительства и строительных материалов Туркменистана будет поставлено 322 КАМАЗа на сумму \$23,5 млн.

### Банкам разрешили создавать подразделения в регионах без филиалов

Госдума окончательно приняла поправки в закон «О банках и банковской деятельности», направленные на расширение форм банковского обслуживания клиентов банков вне их места нахождения. Эти поправки должны повысить доступность банковских услуг для населения и предприятий малого и среднего бизнеса в регионах.

Согласно законопроекту, банки могут открывать внутренние подразделения, даже если рядом нет их филиалов в соответствии с нормативами Банка России. Эти подразделения банка осуществляют от его имени банковские операции, перечень которых установлен ЦБ РФ в рамках банковской лицензии, выданной кредитной организации.

Целью законопроекта является развитие банковской сети в регионах и создание более благоприятных условий для выравнивания возможностей доступа к банковским услугам в российских регионах.

### «Татнефть» увеличила дебет новых скважин

ОАО «Татнефть» на эксплуатационное и разведочное бурение в 2007 году затратила 6,3 млрд. рублей. Пробурено 565,7 тыс. метров горных пород, что на 8,5% больше, чем в предыдущем году. В эксплуатацию введено 349 добывающих скважин, из которых добыто 429 тыс. тонн нефти.

В соответствии с программой развития бурового комплекса в 2007 году в самостоятельные предприятия были выведены транспортные и вышкомонтажные подразделения, а Лениногорское управление буровых работ вошло в состав «ТНГ-Групп». В целом, с учетом работ для совместных предприятий и малых нефтяных компаний, объем проходки по управляющей компании «Татнефть-Бурение» и Лениногорскому УБР в 2007 году вырос на 1,7% и составил 833 тыс. метров. Коммерческая скорость бурения выросла на 5,7%. Благодаря применению новых технологий средний дебет новых скважин увеличен на 16%, что составило 8,9 тонны нефти в сутки.



лому бизнесу на отдельно выделенных счетах».

Банк не всегда может адекватно оценить залоговое имущество малого бизнеса, который работает по упрощенной системе налогообложения.

Кроме того, как рассказал управляющий директор департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ 24 Ильнур Салыхов, банк не всегда может адекватно оценить залоговое имущество малого бизнеса, который работает по упрощенной системе налогообложения. В этой системе есть нюансы, позволяющие скрыть реальную стоимость той же недвижимости. Для того чтобы получить больше информации о потенциальном залоге, банк организует выезд оценщика на место бизнеса, собирает документы. То есть на плечи работников банка ложится дополнительная работа.

Малому бизнесу сотрудничество с банками могло бы позволить с самого начала научиться планировать деятельность, анализировать рынок, управлять финансовыми потоками и адекватно оценивать свое реальное состояние.

Стоит отметить, что и залоговое законодательство пока не позволяет быстро и без особых затрат реализовывать залоги в случае невозвращения кредита. По мнению экспертов, достаточно рискованно кредитовать предпринимателя под залог товарного запаса, а другого залога у него, как правило, нет. У мелких предпринимателей часто нет и бизнес-плана. При этом под микрокредитованием каждый банк подразумевает свои суммы и, зачастую, немалые. Обобщая можно сказать, что к «микро» относят-

ся кредиты на сумму от 3 тысяч до 12 миллионов рублей, в среднем от 30 до 300 тысяч рублей.

### Старт с «нулем» в кармане

Отдельную сложность для предпринимателей представляет поиск стартового капитала. Хотя Ангелина Аванесова из УРАЛСИБа заявила, что под идею на российском рынке не кредитуют, проекты микрофинансирования стартапов для самых малых компаний уже вводятся в Казани. Например, готовит к запуску соответствующую программу ВТБ 24. Как рассказал «где Деньги» Ильнур Салыхов, по ней можно будет получить до 4 млн. рублей. Однако большинство банков такие продукты не предлагает, потому что риски здесь обычно несравнимы с доходностью.

«Малому бизнесу сотрудничество с банками могло бы позволить с самого начала научиться планировать деятельность, анализировать рынок, управлять финансовыми потоками и адекватно оценивать свое реальное состояние», - отметила Гульнара Хамидулина из АКИБАНКа. - Но на сегодняшний день банки практически не готовы сотрудничать с малыми предприятиями на стартовом этапе становления бизнеса. Чаще такую функцию выполняет Венчурный фонд».

Кредит под start up при наличии поручителей выдает Банк Казани. Как отметила Ирина Ватанина, банк рассматривает любые заявки. «Выдаем кредиты и в размере 100 тысяч, и меньше», - сказала она, пояснив, что в этом случае банк работает на будущее. «Ведь бизнес, как и человек, проходит в своем развитии определенные этапы: часто дело начинается с индивидуального предпринимательства, затем перерастает в малое предприятие, развивается до уровня среднего бизнеса и далее», - заключила она.

По словам Рината Валиева из «БТА-Казань», в соответствии с программой для малого бизнеса, банк кредитует только действующий бизнес в сфере торговли срок деятельности предприятия - не менее трех месяцев, в сфере производства - не менее шести. А в АК БАРС Банке кредитование «под идею» называют проектным финансированием. «Для реализации проекта создается новое предприятие, - объяснил «где Деньги» Айдар Сабиллов. - Мы участвуем в таких проектах, как правило, в сумме не более 70% от проектной суммы, а на период реализации проекта, до полного погашения кре-

дита, контроль над предприятием находится у банка. Естественно, решение принимается после тщательного анализа проекта департаментом проектного финансирования».

Если бизнес клиента ликвиден и прозрачен, взять кредит на предприятие будет более выгодным решением.

### Казанские кредиторы

На казанском рынке кредитования малого бизнеса условно можно выделить две группы игроков. Первая - это региональные банки, предлагающие индивидуальный подход к клиенту. Вторая - универсальные федеральные и московские банки, вышедшие на рынок малого бизнеса в последние несколько лет, предлагающие типовые услуги. «Федеральные игроки делают ставку на внедрение специальных моделей оценки бизнеса малых предпринимателей, по типу скоринг-оценок, которые позволяют им быстро и качественно принимать решения по большому числу потенциальных клиентов и в результате наращивать свой кредитный портфель», - рассказали «где Деньги» в управлении по обслуживанию корпоративных клиентов «АКИБАНКа».

«Действительно, использование отлаженных технологий оценки кредитоспособности заемщика позволяет значительно снизить издержки банков, связанные с выдачей кредитов», - отметил начальник Управления продаж Департамента малого и среднего бизнеса Русского Банка Развития Алексей Доманов.

О системе скоринга в ВТБ 24 упомянул Ильнур Салыхов, рассказав, что эта система позволяет банку строить работу с кредитами малому бизнесу по тому же принципу, что с потребительскими кредитами. То есть услуга ставится на поток.

Сегодня банк уже занимается микрокредитованием на сумму от 850 тысяч рублей до 2-х лет. В ближайшее время услуга будет развиваться, упростится процедура принятия решения, сократится перечень необходимых.

Действительно, те банки, кто стремятся занять свое место в нише работы с предпринимателями, находят способы это сделать. Как рассказали в АКИБАНКе, за последний год банки

**В 2007 году выдано кредитов малому бизнесу на сумму более 80 млрд. рублей, что на 10% больше, чем в прошлом году. Налоговые поступления составили около 15 млрд. рублей или почти 9% всех поступлений в бюджеты. Доля субъектов малого предпринимательства в валовом региональном продукте в 2007 году составила 21%. Средняя заработная плата работников малых предприятий за этот период на 11,5% была выше средней зарплаты на крупных и средних предприятиях республики.**

стали активнее предлагать беззалоговые кредиты. Они, безусловно, носят краткосрочный характер, но позволяют предпринимателям решить временные трудности. Наиболее распространенными, по оценке «АКИБАНКа», являются беззалоговые кредиты под выручку, которую клиенты соглашаются инкассировать в банк.

Развитию технологий способствует усиление конкуренции между местными и федеральными игроками. Хотя работы и заемщиков в этом секторе всегда будет достаточно. «Постоянно появляются новые фирмы, развиваются и увеличиваются уже действующие, - говорит Ирина Ватанина из Банка Казани. - Растущие предприятия всегда ощущают необходимость в дополнительной финансовой поддержке».

Несмотря на увеличение количества клиентов из малого и среднего бизнеса, их доля в общем кредитном портфеле банков пока не велика.

По словам Рината Валиева из «БТА-Казань», несмотря на увеличение количества клиентов из малого и среднего бизнеса, их доля в общем кредитном портфеле банков пока не столь велика. «Потребность этого сектора экономики в заемных средствах все еще превышает предложение, - сказал он «где Деньги» - А это означает, что ниша кредитования малого и среднего бизнеса еще до конца не освоена, и развитие данного направления будет продолжаться».

## Почему банки отказываются от микробизнесу в кредитах?

### Айдар Сабиллов

начальник Управления развития корпоративного бизнеса АК БАРС Банка

Процент отказа по кредитам не велик и снижается год от года. Причиной тому – рост информированности и финансовой квалификации клиентов. Они больше узнают о требованиях банков, предоставляют более качественные проекты кредитруемых сделок. Основными причинами отказов являются финансовая непрозрачность клиентов и отсутствие надежного обеспечения. А проблемами, препятствующими кредитованию малого бизнеса, являются финансовая непрозрачность бизнеса, отсутствие надежных залогов, юридически грамотное оформленных прав на собственность. Многие представители малого бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества, кроме товаров в обороте. Но последние, хотя и обладают приемлемой ликвидностью, нельзя отнести к надежным формам залога.

### Ринат Валиев

главный специалист отдела кредитования малого и среднего бизнеса АКБ «БТА-Казань»

Процент отказа в предоставлении кредита по программе кредитования малого бизнеса в нашем банке относительно невелик, что связано с гибкими условиями кредитования и индивидуальным подходом к Клиенту. Отказ может быть получен в случае выяснения недостоверных или негативных фактов о Заемщике, а также по причине неудовлетворительного финансового состояния Клиента, выявленного в результате глубокого финансового анализа. Но стоит заметить, что даже при установлении недостаточности или неликвидности залогового обеспечения Заемщика мы можем пойти ему на встречу.

### Ангелина Аванесова

главный специалист службы внешних коммуникаций ФК «УРАЛСИБ»

В нашем банке отказы получают 40% соискателей микрокредитов. Причины могут быть разными. Самые распространенные - неготовность потенциального клиента вести бизнес по определенным стандартам или нежелание выполнять взятые на себя обязательства. При этом пакет требуемых для оформления документов стандартный: учредительные документы, финансовые документы по бизнесу и, если кредит будет иметь материальное обеспечение, документы по залогу. Именно предоставление финансовых и залоговых документов иногда вызывает некоторые затруднения.

# Пришлось отдать больше

Рост выплат страховых компаний превысил рост премии

**По оперативным данным ФССН, в 2007 году премии страховых компаний России выросли лишь на четверть, а выплаты – более чем на треть. При этом страховщики Приволжского ФО вывели округ на второе место на рынке с долей 13,2%.**

По итогам 2007 г. страховые компании России собрали премию в размере 763,6 млрд. руб., выплатили 473,8 млрд. руб. По словам руководителя Федеральной службы страхового надзора Ильи Ломакина-Румянцова, в сравнении с результатами 2006 г. поступления увеличились на 25,1%, а выплаты выросли на 34,3%.

По состоянию на 31 декабря 2007 г. в едином государственном реестре субъектов страхового дела зарегистрировано 857 страховых организаций. Из них 177 страховщиков имеют лицензию на ОСАГО, 123 страховщика занимаются обязательным медицинским страхованием (ОМС), 30 компаний специализируются только на перестраховочной деятельности. Кроме того, 88 компаний осуществляют брокерскую деятельность.

Только страхованием жизни занимаются 11 страховщиков. Еще 43 компании специализируются только на страховании жизни и личном страховании.

По итогам 2007 г. ФССН были обоб-

Таблица 1. Структура премии и выплат страхового рынка РФ, 2007 г., млрд. руб.

Вид страхования	Премия, 2007 г.	Доля, %	Прирост, %	Выплаты, 2007 г.	Прирост, %
Добровольное страхование, всего	402,6	52,7	19,3	156,6	25,6
- страхование жизни	22,5*	2,9	41,1	15,6*	-5,6
- личное страхование (кроме страхования жизни)	89,1	11,7	15,8	48,9	16,3
- имущественное страхование	270,9	35,5	18,9	90,5	39,9
- страхование ответственности	20,1	2,6	21,4	1,6	16,5
Обязательное страхование, всего	361,0	47,3	32,1	317,2	39,0
- личное страхование пассажиров (туристов, экскурсантов)	0,6	0,1	7,7	0,003	-3,2
- государственное личное страхование сотрудников ГНС РФ	0,02	0,003	71,3	0,02	18,8

Источник: ФССН, РР. Newsline

\* — страховые премии и выплаты отражены с учетом передачи страховых портфелей, произведенных страховыми организациями в связи с выполнением требований Закона «Об организации страхового дела в РФ» в части специализации

Таблица 2. Премия и выплаты (кроме ОМС) по федеральным округам, млрд. руб.

Федеральные округа	Премия, 2007 г.	Доля в совокупной премии, %	Выплаты, 2007 г.	Доля в совокупном объеме выплат, %
Центральный ФО	257,1	53,6	98,1	48,8
Северо-Западный ФО	48,3	10,1	21,4	10,6
Южный ФО	26,5	5,5	11,4	5,7
Приволжский ФО	63,0	13,2	31,1	15,5
Уральский ФО	39,7	8,3	20,0	9,9
Сибирский ФО	34,6	7,2	14,9	7,4
Дальневосточный ФО	9,9	2,1	4,2	2,1
За пределами РФ	0,2	0,04	0,001	0,0005
Всего	479,3	100,0	201,1	100,0

Источник: ФССН, РР. Newsline

щены оперативные данные, полученные в электронном виде от 800 страховщиков. Еще 11 компаний не проводили страховые операции и 46 компаний не представили отчетность по электронной почте.

В структуре премии 35,5% прихо-

дится на страхование имущества, 11,7% — на личное страхование, 9,2% — на ОСАГО, 2,6% — на страхование ответственности. Доля страхования жизни в общем объеме поступлений составляет 2,9%. На ОМС пришлось 37,2% совокупной премии.

Наибольшая доля в совокупной премии, по итогам 2007 г., пришлась на Центральный Федеральный округ РФ (53,6%). На втором месте по объему премии находится Приволжский ФО с долей 13,2%, на третьем месте — Северо-Западный ФО с долей 10,1%. □

## Новости

### Цены на бензин выросли в январе на 1,4%

Потребительские цены на автомобильный бензин в среднем по России с 21 по 28 января выросли на 0,2%.

В целом за январь цены на бензин выросли на 1,4%. Это значительно меньше декабря 2007 года, когда цены на бензин выросли на 3,6%. В целом же за весь 2007 год средние цены на бензин в РФ поднялись на 8,5%.

Стоимость дизельного топлива в январе 2008 года выросла на 3,8% (за 2007 год выросла на 13,6%, в декабре — на 8,1%).

Повышение средних цен на автомобильный бензин за период с 22 по 28 января зарегистрировано в 25 центрах субъектов РФ. Наибольший их прирост отмечался в Кургане — 2,9%. В 46 центре субъектов РФ цены на бензин остались на уровне предыдущей недели. Удешевление бензина было зафиксировано в 13 центрах субъектов РФ, больше всего цены снизились в Горно-Алтайске — на 1,9%. В Москве бензин автомобильный в среднем за рассматриваемый период подорожал на 0,4, в Санкт-Петербурге цены на бензин снизились на 0,4%.

Стоимость литра бензина в среднем по России 28 января составила 19,56 рублей (против 19,52 рублей на 21 января), в том числе низкооктанового (А-76, Аи-80) — 17,23 рубля (+0,04 коп), марки Аи-92-93 — 20,58 рублей (+0,03 коп), высокооктанового (Аи-95 и выше) — 22,16 рублей (+0,05 коп), дизельного топлива — 20,16 рублей (+0,8 коп).

РЕКЛАМА

# Руки на месте?!



### МИКРО КРЕДИТЫ:

Сумма: до 1 500 000 рублей;  
Срок кредита: до 4 лет;  
Ставка: от 1,5 % в месяц.

### МАЛЫЕ КРЕДИТЫ:

Сумма: до 8 000 000 рублей;  
Срок кредита: до 7 лет;  
Ставка: от 1,25 % в месяц.

# С деньгами поможем!



**БТА-Казань**  
АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

Адрес: г. Казань, ул. Ибрагимова, 58  
3 этаж, 525-74-63, 525-74-74  
www.bta-kazan.ru

#### Преимущества:

- привлекательные процентные ставки
- бесплатная консультация клиентов и оценка залога
- не требуется наличие бизнес-плана
- гибкий подход к страхованию залогов
- минимальный срок деятельности заемщика — от 3-х месяцев
- высокая скорость оформления кредитов
- конфиденциальность

#### Залог:

- недвижимость,
- оборудование,
- автотранспорт,
- товары в обороте,
- личное имущество,
- ценные бумаги.

Лицензия ЦБ РФ №1581

# КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ

## Новости

### Татэнерго в 2008 г. планирует увеличить производство на 21%

Холдинговая компания ОАО «Татэнерго» в 2008г. планирует произвести продукцию на сумму 44,6 млрд. рублей. В 2007г. «Татэнерго» выпустило продукцию на 36,8 млрд. рублей. Таким образом, производство в 2008г. в действующих ценах может вырасти на 21,2% по сравнению с показателем 2007г. Энергохолдинг в 2007г. в рамках инвестпрограммы направил на развитие 3,459 млрд. рублей, в том числе за счет амортизационных отчислений - 2,673 млрд. рублей и прибыли - 785,98 млн. рублей.

### Торгово-технический дом «Татнефть» в 2007 году реализовал продукцию и услуг на 1,8 млрд. рублей

Торгово-технический дом ОАО «Татнефть» (ТТД) в 2007 году увеличил объем реализации продукции и услуг для сторонних предприятий на 14%. По информации первого замгендиректора «Татнефти» Наиля Ибрагимова, всего ТТД за год реализовал продукции на сумму 1,8 млрд. рублей, что на 20% превышает уровень предыдущего года.

В Башкортостан, Самарскую, Пермскую области было отпущено более одной тысячи километров труб различного назначения, что в 1,7 раза больше чем в 2006 году. В Беларусь, Удмуртию, реализовано кабельно-проводниковой продукции на сумму 550 млн. рублей. Сторонним предприятиям и малым нефтяным компаниям Татарстана поставлено 69 цепных приводов для скважин. Нефтепромысловое оборудование реализовано на сумму более 500 млн. рублей.

# «Заря» на закате

Кондитерская фабрика «Заря» приостановила производство на неопределенный срок  
Лилия Мухаметгалеева

Продолжение. Начало на странице 1

«После отвода земли под строительство новой фабрики мы продали 1,4 гектара земли в центре города, - рассказал председатель совета директоров «Зари» Зураб Хубулава газете «Время и Деньги», - выручив около \$4 млн. Из этой суммы 28 млн. рублей ушли на налоги, а остальные средства были направлены на организационные расходы, разработку проектной документации «Казанским ГипроНИИавиапромом», покупку части оборудования». А банк ВТБ, согласившийся дать предприятию кредит, перенес утверждение соглашения на неопределенный срок. По словам Зураба Хубулавы, за счет собственных средств компания завершила нулевой цикл, смонтировала колонны главного производственного корпуса и закупила 330 тонн металлопроката для изготовления несущих металлических форм, пишет «Вид».

Стоит продукции компании не появиться на рынке хотя бы один день, как ее место уже занимает конкурент.

Таблица 1. Доли ведущих концернов на рынке розничных продаж конфет в городах с населением больше 100 тыс. жителей, 2004-2007 г. (%)

№	Компания	2007, %	Динамика 2006/2007	2006, %	Динамика 2005/2006	2005, %
1	А.Коркунов	17,7	10,6%	16,0	-7,5%	17,3
2	Ferrero	16,1	21,1%	13,3	26,7%	10,5
3	Nestle	10,8	-21,2%	13,7	-17,5%	16,6
4	Крафт.Фудс.Рус	8,7	-4,4%	9,1	-5,2%	9,6
5	Бабаевский Концерн	6,9	11,3%	6,2	-7,5%	6,7
6	Рот-Фронт.АО. (Москва)	5,1	-1,9%	5,2	-16,1%	6,2
7	Roshen	4,1	2,5%	4,0	90,5%	2,1
8	Рузанна.КФ. (Московская обл.)	4,0	33,4%	3,0	66,7%	1,8
9	Красный Октябрь	3,3	-21,4%	4,2	-6,7%	4,5
10	СладКо	2,7	-37,2%	4,3	-21,8%	5,5
47	<b>Заря КФ (Казань)</b>	<b>0,1</b>	<b>-50%</b>	<b>0,2</b>	<b>-33,3%</b>	<b>0,3</b>
	Others	20,4	-2,4%	20,9	10%	19,0
	Всего	100	-	100	-	100

Данные: Business Analytica, аудит розничной торговли; расчеты «где Деньги».

Многие предприятия и вовсе не заметят ухода «Зари» с рынка. В частности это те, кто занимается производством печенья. «Заря» в последнее время взяла курс на выпуск конфет и шоколада. Исполнительный директор кондитерской фабрики «Регина» Галина Ларионова рассказала «где Деньги», что из всего ассортимента производимых товаров с «Зарей» совпадает только один вид конфет.

По данным исследовательской компании «Бизнес-Аналитика», в целом

на российском рынке производством шоколадной продукции занимается порядка 160 предприятий. Однако порядка 80% общероссийского производства сосредоточено примерно на 20 фабриках.

При этом в последние годы постоянно сокращалась и так незначительная доля фабрики «Заря» на российском рынке (см. Таблицу 1). Однако и ее вернуть будет сложно. По результатам 2007 года, «Заря» занимает 47 место из почти 300 компаний по коли-

честву упакованных конфет.

Галина Ларионова утверждает, что стоит продукции компании не появиться на рынке хотя бы один день, как ее место уже занимает конкурент. «Если через год они и вернуться, восстановить свои силы будет очень сложно. Украина активно заполняет российский рынок дешевыми продуктами, - говорит она. - Да и в регионе открывается много новых маленьких предприятий, а старые при этом наращивают обороты».

РЕКЛАМА



financial partners

закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости

«СУВАР- ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ»

43.23 % годовых за 2007 год

ЗАО УК «Файнейшл Партнерс»

доверительное управление паевыми инвестиционными фондами

420066 Казань, ул. Чистопольская, 20 б  
тел. + 7 843 5 189 189  
www.finpartners.ru

Лицензия ФСФР России № 21-000-1-00273 выдана 30 мая 2006 г.  
Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды.  
Перед принятием решения о приобретении инвестиционных паев, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами

# Под свою дудку

Федеральные компании приносят в Казань свои стандарты проведения маркетинговых мероприятий  
Юлия Силицкая

**Массовые открытия в регионе новых розничных точек федеральных ритейлеров, банковских и страховых компаний существенно подтолкнули развитие event-индустрии: рынка организации праздничных и деловых мероприятий.**

Еще несколько лет назад жители Казани не знали о существовании такого понятия, как event-рынок, хотя индустрия специальных мероприятий в регионе зародилась уже достаточно давно. У ее истоков стояли агентства «Сабантуй» и «Мастер церемоний», хотя услуги, предоставляемые этими игроками, немного расходятся от нынешнего представления об event-полноценного цикла. По данным Ассоциации коммуникативных агентств России, не менее 6% рекламных бюджетов расходуется на проведение event-мероприятий. Рынок событийного маркетинга, к которому относится event, в 2007 году вырос на 23%, и, по оценкам экспертов, его объем сейчас составляет \$160 млн.

Услуги непосредственно агентства достаточно доступны и составляют от 10 до 15% общего бюджета мероприятия.

В Казани event-рынок тоже не стоит на месте. Основным двигателем его развития стал приход в регион новых федеральных игроков. По словам Любови Маркеловой, директора event-агентства «Правила праздника», в Казани сейчас стало больше крупных клиентов – в основном торговых компаний. «Сейчас федеральные игроки все больше выходят в регионы. Как правило, они сопровождают открытия торговых точек и новых объектов ВТЛ-акциями и специальными мероприятиями, поэтому и денег



в регионы сейчас поступает больше», - сказала она «где Деньги».

По мнению Дианы Тухватуллиной, заместителя директора праздничного агентства «Апипай», многие люди уже привыкли обращаться в event-агентства. «У каждого event-агентства уже сформирован или формируется свой круг постоянных клиентов, которые, попробовав воспользоваться услугами хотя бы один раз, обязательно обратятся снова», - сказала она «где Деньги».

Естественно, в стране лидирует event-рынок московского региона. Доля совокупной выручки московских агентств на российском рынке доходит до 60%. «В Москве располагаются офисы крупных международных компаний, привыкших пользоваться услугами event-агентств, и крупных российских компаний, имеющих в своих маркетинговых бюджетах затраты на event. В Москве живут люди, которые имеют представление о возможностях event'a», - рассказал Алексей Лумпов, руководитель отдела маркетинга ЭКЦ «Инвест-Проект».

Анна Аксенова, директор праздничного агентства «Веселый Шурик», считает, что татарстанцы не готовы использовать event-услуги на 100%. По ее мнению, причина – менталитет. «В Татарстане люди еще не могут отойти от своих национальных традиций. При проведении праздничных мероприятий для татарстанских жителей мы должны учитывать специ-

фику региона: все должно быть выдержано в определенном стиле», - сказала она. - К примеру, если кто-то наполовину готов на то, чтоб провести какое-либо торжество в виде тематического праздника, то в Татарстане пойдет на это только 10% потребителей».

Крупные заказчики выбирают агентство на основе тендера. Рассматриваются презентации, перечень услуг и, конечно, прайс. «Действительно крупных и достойных внимания event-агентств у нас сейчас не так много», - считает Игорь Шевелев, директор службы маркетинга и рекламы сети супермаркетов «Бахетле». - Цены, которые предлагают заявленные в тендере агентства иногда варьируются настолько, что разница достигает просто колоссальных масштабов».

Доля совокупной выручки московских агентств на российском рынке доходит до 60%.

Елена Данилова, директор по персоналу «АК БАРС» Банка, считает, что при организации корпоративных мероприятий обращаться в event-агентства оказывается более выгодно и удобно. «Это связано с тем, что они имеют налаженные контакты с

творческими коллективами, со всеми вспомогательными компаниями, владеют информацией о последних технологиях, которую трудно отследить самостоятельно, да и вообще имеют больше знаний и опыта в реализации проекта в целом», - рассуждает она. - К тому же услуги непосредственно агентства достаточно доступны и составляют от 10 до 15% общего бюджета мероприятия».

Действительно крупных и достойных внимания event-агентств у нас сейчас не так много.

Специалист по коммерческому развитию ТЦ «Мега Казань» Гузель Ибрагимова рассказала «где Деньги», что отдел маркетинга торгового центра самостоятельно занимается генерированием идей, не привлекая к этой работе подрядчиков. «Это происходит, прежде всего, потому, что все мероприятия, проводимые нами, имеют единую концепцию, а соответственно должен быть единый центр ответственности в лице представителей отдела маркетинга», - сказала она. - В зависимости от наших целей и потребностей условия выбора подрядчика разнятся. Выбор может зависеть от качества и количества уже реализованных агентством проектов, от наличия у подрядчика дополнительно специального оборудования и так далее».

«Мы анализируем практически все: как предложенные цены на услуги, так и качество работы. Для нас, в первую очередь, важно то, насколько индивидуально подрядчик подходит к организации наших заказов, чтобы каждое новое мероприятие не было похоже на предыдущие», - сказал «где Деньги» Игорь Шевелев из «Бахетле». - Чаще всего мы пользуемся event-услугами при открытии новых торговых объектов не только по республике, но и в Москве, а также для организации личных торжеств своих сотрудников».



По оценке аналитиков ЭКЦ «Инвест-Проект», в 2007 г. объем московского event-рынка составил \$138 млн. без учета доходов игроков от смежной деятельности – делового туризма, кейтеринга, PR, обучения и пр. Основные игроки – «Праздник», «RBA-Holding», «One2Remember», «Event Factory», «Князьев» и др.

Средняя стоимость услуг для корпоративного сегмента в Москве составляет \$300 на человека (деловой event) и при увеличении количества персон, участвующих в мероприятии, снижается до \$100-150 на человека. При этом максимум может достигать и \$500 на человека. Средняя стоимость event-мероприятия для корпоративного заказчика составляет \$50 тыс. Есть примеры мероприятий стоимостью более \$1 млн. Средняя стоимость event-услуг для частных лиц колеблется от \$5 до \$10 тыс. Прогноз объема рынка в 2008 году – \$174 млн., скорость роста 22% в год. Емкость event-рынка оценивается примерно в \$770 млн. Рынок является растущим: по прогнозу на 2009 год объем не достигает даже трети емкости. Следует ожидать появления новых участников рынка, целесообразно выходить на рынок, инвестировать прибыль в развитие, брэндинг.

## Новости

**В 2007 году действующие кредитные организации РФ увеличили прибыль на 36,7% - до 508 млрд. рублей**

На 1 января 2008 г. в РФ было зарегистрировано 1296 кредитных организаций, в том числе 1136 действующих. Согласно информации ЦБ РФ о финансовом результате деятельности действующих кредитных организаций, на 1 января 2008 г. из 1134 кредитных организаций, представивших отчетность за месяц на 12,6% и на 36,7% - за 2007 год (на 1 января 2007 г. - 371 млрд. 547,6 млн. рублей; на 1 декабря - 451 млрд. 315,2 млн. рублей).

Всего объем прибыли кредитных организаций составил на 1 января 2008 г. 507 млрд. 974,7 млн. рублей, увеличившись за месяц на 12,6% и на 36,7% - за 2007 год (на 1 января 2007 г. - 371 млрд. 547,6 млн. рублей; на 1 декабря - 451 млрд. 315,2 млн. рублей).

**За 2007 год просроченная задолженность физлиц по банковским кредитам увеличилась в 1,9 раза**

ЦБ РФ опубликовал данные об объемах предоставленных банками кредитов на 1 января 2008 года. За 2007 год объем банковских кредитов, выданных российским гражданам, увеличился на 56,2% и на 1 января 2008 года составил 3 трлн. 223,6 млрд. рублей. Причем кредиты, выданные гражданам в рублях, превышают кредиты в валюте в 7 раз. Просроченная задолженность на 1 января 2008 года составила 100,6 млрд. рублей и выросла по сравнению с 1 января 2007 года на 87,3%. Однако за декабрь просроченная задолженность уменьшилась на 2,7 млрд. рублей. По отношению к общей сумме выданных кредитов просроченная задолженность также несколько сократилась и составляет 3,1% (месяц назад - 3,2%). На начало года просроченная задолженность составляла 2,6%. от общей суммы выданных кредитов.

**Инвестиции в строительство жилья в Татарстане могут составить 286 млрд. рублей до 2012г.**

Инвестиции в жилищное строительство в Татарстане в 2008-2010гг. могут составить 286 млрд. рублей. В том числе объем государственных вложений в развитие жилищного строительства и обеспечение доступности жилья для населения республики в течение ближайших трех лет может составить порядка 25 млрд. рублей. Это позволит привлечь в жилищное строительство внебюджетные инвестиции в размере 261 млрд. рублей и ввести около 10 млн. кв. метров жилья. В частности, в 2007г. в рамках национального проекта выиграно 23 федеральных конкурса, по которым предполагается господдержка в размере 1,6 млрд. рублей. Общий объем инвестиций в проекты должен составить более 200 млрд. рублей.

**ЦБ начнет рефинансировать банки под нерыночные активы в феврале**

Банк России может начать рефинансировать банки под нерыночные активы уже в конце февраля. В настоящее время Минюст России должен зарегистрировать положение, которое регулирует данный вид рефинансирования. В большей степени это касается рефинансирования, которое банки смогут получить под кредитные требования нерейтингованных заемщиков. Банки смогут получать средства как на внутрисредневой основе, так и кредиты сроком до 30 дней.

РЕКЛАМА

**РАЙСКИЙ УГОЛОК**



Г.Казань  
ул. Н. Ершова, 4/2  
Напротив Парка Горького  
**(843) 238-31-50**  
**238-31-60**

# Где деньги, там инвестиции

Участники конференции «где Деньги» обсудили тенденции и перспективы инвестиционного рынка

РЕДАКЦИЯ

**В конференц-зале «Пушкин» казанского отеля «Корстон» 1 февраля 2008 года состоялась конференция «Инвестиции и доверительное управление капиталом. Итоги 2007 года: тенденции, стратегии игроков, оценка прибыльности, прогнозы». Организатором конференции выступил деловой еженедельник «где Деньги» при спонсорской поддержке банка «БТА-Казань» и инвестиционной компании Financial Partners.**

В конференции приняло участие 89 человек — генеральные, финансовые директора компаний малого и среднего бизнеса, заинтересованные в расширении применяемых ими финансовых инструментов, а также представители банков, управляющих и инвестиционных компаний.



Конференция началась с презентации советника председателя правления банка «БТА-Казань» **Андрея Кушцова**, который рассказал об особенностях банковского финансирования инвестиционных проектов на примере «БТА-Казань». По его словам, объем предоставляемых банком инвестиций при финансировании инвестиционных проектов составляет от 5 до 300 млн. рублей. При этом собственное участие (вклад) инициаторов в проект должно быть не менее 25-50% в зависимости от величины кредитных рисков. Инвестиции предоставляются на срок до 5 лет, при связанном западном фондировании срок определяется экспортно-страховым (кредитным) агентством страны-поставщика.

Заместитель генерального директора Financial Partners **Искандер Зарипов**, в свою очередь, рассказал о закрытых паевых инвестиционных фондах (ЗПИФ) недвижимости, как перспективных инструментах финансирования инвестиционных проектов. В качестве примера он привел успешный опыт работы ЗПИФа «Сувар — фонд недвижимости», в который входят активы казанских жилых комплексов «Суворовский», «Загородная Усадьба», «Серебряный берег» и комплекса, расположенного на ул.К.Маркса. Господин Зарипов также сообщил о планах компании по формированию в 2008 году ЗПИФа коммерческой недвижимости, в который вой-

дут один или несколько крупных объектов коммерческой недвижимости Казани.

С содержательным докладом выступил консультант ИК «Капитал Менеджмент» **Эмиль Усманов**, который проанализировал уроки, полученные российским фондовым рынком в 2007 году, и рассказал свои среднесрочные прогнозы развития рынка. По его словам, несмотря на ожидаемые меры по ограничению инфляции, инфляционный процесс как минимум сохранит свою инерцию и может достичь в 2008 году уровня 20%. В таких условиях господин Усманов рекомендовал воздержаться от значительного вложения в инструменты с фиксированной доходностью, считая, что вложения в акции выглядят более предпочтительными. «Что касается фондового рынка, то мы считаем возможным повторение прошлогоднего сценария с доходностью до 30%, при этом волатильность скорее всего превысит прошлогодние показатели», — подытожил свое выступление консультант ИК «Капитал Менеджмент».

Генеральный директор казанского филиала «Брокеркредитсервис» **Николай Лаптев** обратил внимание участников конференции на необходимость прикреплять к клиентам инвестиционных компаний личных инвестиционных консультантов и рассказал о выгоде от работы таких консультантов на примере своей компании.

Руководитель проекта «Сеть паевых Супермаркетов» ГК «АЛОР» **Евгений Очковский** сообщил подробности реализации курируемого им проекта. По его словам, в отличие от обслуживания в обычном агентском пункте клиенты с помощью специалистов супермаркета могут получить полную информацию о работе всех представленных в нем ПИФов, а не только фондов одной управляющей компании. Это позволит людям быстро выбрать фонд или несколько фондов, отвечающих их инвестиционным предпочтениям и представлениям о допустимом риске. Господин Очковский сообщил, что со временем проект «Сеть паевых Супермаркетов» начнет предлагать и другие инвестиционные продукты, в том числе пенсионные и страховые. По словам руководителя проекта, в скором времени ГК «АЛОР» выведет на рынок новый розничный бренд, под которым будет осуществляться продажа любых финансовых решений для физических лиц.



Директор Международного центра делового образования (МЦДО) **Илья Антонов** остановился на проблеме перевода финансовой отчетности компании на международные стандарты. По его словам, такой переход является важным инструментом повышения инвестиционной привлекательности компании.

Генеральный директор компании «Капитал-Инвест» (представитель ЗАО «ФИНАМ» в Казани) **Руслан Жуков** рассказал о продуктовой линейке своей компании. Касаясь темы финансовых супермаркетов, он заявил, что ФИНАМ не видит необходимости продвигать свои ПИФы с помощью «чужих» супермаркетов. Он пояснил, что ФИНАМ предлагает на рынке 11 ПИФов «на любой вкус».

Генеральный директор ООО «Регион Инфо» (издатель делового еженедельника «где Деньги») **Александр Андреев** рассказал участникам конференции о целях и задачах изменений в концепции газеты, остановившись на новой структуре издания, особенностях его целевой аудитории, системы дистрибуции, а также новых возможностях по информационному и рекламному сотрудничеству татарстанских компаний с деловым еженедельником.

Начальник управления развития и продвижения продуктов компании «АК БАРС КАПИТАЛ» **Анна Васильева** рассказала о практическом опыте интеграции инвестиционных продуктов в предложение коммерческого банка на примере АК БАРС БАНКА. Она подробно осветила существующие проблемы и преимущества совместной работы коммерческого банка и инвестиционной компании в продвижении различных финансовых продуктов.

Для руководителя казанского представительства управляющей компании «Интерфин КАПИТАЛ» **Аргура Загидуллина** выступление на конференции стало хорошей возможностью познакомиться со своими коллегами по цеху. Напомним, что «Интерфин КАПИТАЛ» открыло свое представительство в столице Татарстана всего несколько месяцев назад. Господин Загидуллин рассказал о компании и ее опыте в управлении частными капиталами. Он сообщил, что за 12 лет присутствия на российском рынке управляющая компания «Интерфин КАПИТАЛ»

стала одним из ее ведущих игроков. По итогам 2006 года компания стала лауреатом премии «Финансовая Элита России» в номинации «Самая успешная управляющая компания года».

Клиент-менеджер компании «КИТ-Финанс» **Марат Миннибаев** провел презентацию новых решений для инвестирования — инвестиции с защитой капитала. Доходность по таким продуктам привязана к изменению какого-либо рыночного показателя (акции, индексы, товары). По словам господина Миннибаева, такой способ инвестирования дает возможность клиентам сохранить вложенные средства и при этом принять участие в росте высокодоходных акций российского фондового рынка.



Директор кадрового агентства Golden Standard **Ольга Чеканина** оживила внимание участников конференции, проведя пару психологических тестов, на их примере доказав важность инвестирования в персонал своих компаний путем проведения обучения и тренингов.

Завершилась конференция последним по списку, но не последним по содержанию докладом генерального директора инвестиционной компании «Альянс капитал» **Булата Ибрагимова**, который рассказал о новых возможностях доверительного управления капиталом.

Вечером, после фуршета, состоялся импровизированный групповой и личный чемпионат по боулингу среди участников конференции. В личном первенстве победил генеральный директор Financial Partners **Дмитрий Манонин**, который всего на несколько очков опередил своего коллегу Николая Лаптева из «Брокеркредитсервиса», занявшего второе место.

## ГДЕ ДЕНЬГИ

Директор: Александр Андреев

Главный редактор: Сергей Кошечев

Коммерческий директор: Маргарита Жаркова

Редакция: Анна Саушина, Лилия Мухаметгалеева, Юлия Силицкая

Дизайн/Верстка: Эдуард Байрамян

Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-22711 от 14.12.2005 г.

Адрес: 420029, г. Казань, ул. Сибирский тракт, д. 34, корп. 4, офис 403/404

Телефон редакции: (843) 511-49-67

Телефон коммерческой службы: (843) 511-49-63, 511-49-64, 511-49-65

E-mail: post@g9e.ru  
Интернет: www.g9e.ru

Учредитель: ООО «Курс Дела»  
Издатель: ООО «Регион Инфо»

Материалы в рубрике «Интервью» публикуются на коммерческой основе. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных модулей и статей. Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются. При republicации и цитировании материалов, ссылка на деловой еженедельник «где Деньги» обязательна.

Редакция справочной информации не дает.

Редакция не всегда согласна с мнением авторов. Редакция не несет ответственности за рекомендации, данные аналитиками. Ответственность за любые инвестиционные решения, принятые в результате прочтения материалов еженедельника, несет инвестор.

В случае возникновения проблем с доставкой издания просим Вас немедленно сообщить об этом по e-mail post@g9e.ru, или по телефону (843) 511-49-67

Дизайн-макет: postmeridian

Тираж 30 000 экз.

Цена договорная.

отпечатано в ООО «ИРА «Комсомольская правда - Татарстан» 512-24-43 Заказ №

Новости подготовлены по собственной информации «где Деньги», а также по материалам «Взгляд», «Вечерняя Казань», Татар-информ, «Комсомольская правда», РБК, Интерфакс-Поволжье, RusBonds, Финмаркет, CNews, IA «Regnum», РСН, Татцентр, «Рейтер»

© Еженедельник «где Деньги», 2005 - 2008