

## «Татнефть» вложится в мечту

Нефть может стать возобновляемым источником энергии



Советник Президента РТ по вопросам нефти и газа Ренат Муслимов предлагает скорее проверить гипотезу о возобновляемости нефти

«Татнефть» намерена потратить 60 млн руб. на поиск доказательств неорганического происхождения нефти. В случае успеха произойдет глобальная переоценка мировых запасов нефти — она фактически перейдет в разряд возобновляемых источников энергии. Аналитики считают, что интерес «Татнефти» к данной теории вполне логичен — компания сталкивается с проблемой истощенности подземных запасов в исторических регионах своей работы.

На прошедшем в начале этой недели заседании совета директоров «Татнефтехиминвестхолдинга» профессор Королевского технологического института Стокгольма и Московской академии тонкой химической технологии Владимир Кучеров выступил с сообщением о наличии доводов в пользу теории неорганического (абиогенного) происхождения нефти. «В природе происходит постоянный подток нефти в верхние слои земной коры через ее разломы»,

— считает ученый. По мнению господина Кучерова, процесс, в результате которого образуются углеводороды (основной компонент нефти), стартует автоматически под действием давления и тепла в глубинных слоях нашей планеты. До сих пор считалось, что залежи нефти и природного газа образовались в доисторические времена на основе ископаемых растений.

Ученый, смоделировав этот процесс в лаборатории, сумел добыть углеводороды из неорганических молекул, что свидетельствует о воз-

можности производить синтетические метан и этан. Значит, заключает господин Кучеров, запасы углеводородов далеко не исчерпаны. Более того, зная требуемые величины температуры и давления, можно вычислять расположение под земной корой новых месторождений. Метод профессора Кучерова повышает успешность таких прогнозов с сегодняшних 20% до 70, открывая миру, а особенно нефтяным компаниям, совершенно новые перспективы — падение цен на поиск, добычу и производство нефти. ...3

В номере:

Каковы последствия принятия закона о торговле? (Блиц-опрос) ...2

Инвестиционные компании (Итоги года) ...4

Ритейл (Итоги года) ...6

Такси приведут к единообразию Минтранс РТ взялся за регулирование таксомоторных перевозок ...7

Рынок рекламы и PR (Итоги года) ...8

Рынок промышленности (Итоги года) ...9

ДБО: забег на новую дистанцию «АК БАРС» БАНК вышел на уровень высоких технологий ...10

## С верой в будущее

Национальные операторы связи формируют в Казани новый рынок ИТ-услуг

Компания «Ростелеком» вышла на казанский рынок коммерческих дата-центров, открыв третий в Татарстане центр обработки данных (ЦОД). По мнению аналитиков, в отличие от Москвы и Петербурга спрос на услуги дата-центров в Казани еще только предстоит сформировать. Впрочем, сами участники рынка более оптимистичны в прогнозах и уверены, что услуги ЦОДов в скором времени будут пользоваться спросом.

На прошлой неделе ОАО «Ростелеком» открыло в Казани свой шестой в России и первый в Поволжье центр обработки данных. ЦОД «Ростелекома» площадью 100 кв. метров располагает 16 серверными стойками, рассчитанными на 640 серверов. Пропускная способность каналов ЦОДа обеспечит подключение на скорости до 30 Гбит/с. Инвестиции в создание центра составили около 40 млн руб. Окупаемость проекта оценивается в 5-7 лет. Услуги ЦОДа рассчитаны на корпоративный и го-

сударственный сектор, и в первую очередь на компании с филиальной структурой, интернет-провайдеров, операторов связи, а также на малый бизнес в сфере услуг. Как отметили в компании, дата-центр территориально близок к магистральной сети передачи данных «Ростелекома», что позволяет оптимизировать технические аспекты получения телекоммуникационных услуг.

По словам коммерческого директора приволжского филиала ОАО «Ростелеком» Павла Блинова, сегодня драйверы роста — это

регионы, а в ПФО Казань была выбрана по нескольким причинам. «Во-первых, по цифровизации Татарстан — самый продвинутый регион в округе, а во-вторых, помещение, находящееся в собственности компании еще с «советских времен», отличается подходящими техническими требованиями и удобным месторасположением», — сказал господин Блинов.

ЦОД «Ростелекома» — это третий дата-центр в Казани, причем сам рынок услуг ЦОДов начал формироваться в Татарстане только в 2009 году. ...3

## Внимание!

Редакция еженедельника «где Деньги» объявляет о начале подписки на первое полугодие 2010 года



индекс 00080

по подписному каталогу «Татарстан почтасы» во всех отделениях связи

реклама

## ГДЕ ДЕНЬГИ

Учредитель и издатель:  
ООО «Регион Инфо»

Генеральный директор:  
Александр Валерьевич Петров

Главный редактор:  
Александр Васильевич Андреев

Редакция:  
Елена Иванова,  
Алина Ризатдинова,  
Дмитрий Смирнов

Верстка:  
Олег Губайдуллин

Распространение:  
Константин Егоров  
+7 (927) 407-69-89

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

Телефон редакции:  
(843) 511-49-63

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

E-mail: post@g9e.ru

Интернет: www.g9e.ru

Свидетельство о регистрации  
ПИ №ФС77-33363 от 8.10.2008 г.  
Выдано Федеральной службой по  
надзору в сфере связи и массовых  
коммуникаций

Редакция не несет ответственности за  
содержание рекламных модулей и статей.  
Присланные материалы не рецензируются  
и не возвращаются. При републикации  
и цитировании материалов ссылка на  
деловой еженедельник «Где Деньги»  
обязательна.

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

Тираж 26 000 экз.  
Статьи, помеченные знаком \*,  
публикуются на правах рекламы

Отпечатано в типографии  
ОАО «ПИК «Идель-пресс»  
г. Казань, ул. Декабристов, 2  
Заказ №

Подписано в печать:  
по графику - 23.00  
фактически - 23.00  
Газета отпечатана на бумаге  
ООО «Фирма «Строй-К»

Цена свободная

©Еженедельник «Где Деньги», 2005 — 2009

## БЛИЦ-ОПРОС

## Каковы последствия принятия закона о торговле?

18 декабря Госдума РФ приняла в третьем окончательном чтении законопроект «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». Теперь его должен утвердить Совет Федерации и подписать президент РФ.

В окончательной версии проекта ограничивается приобретение торговыми сетями дополнительных ма-

газинов в случае, если они уже занимают 25% рынка. Документ также обяжет ритейлеров раскрывать информацию в Интернете об основных условиях отбора поставщиков продовольственных товаров. Согласно закону, договором поставки может предусматриваться включение в его цену вознаграждения продавцу в связи с приоб-

ретением им у поставщика определенного количества продовольственных товаров. При этом размер вознаграждения не может превышать 10% от цены приобретенных товаров, также не допускается выплата вознаграждения в связи с приобретением продавцом отдельных видов социально значимых товаров, указанных в переч-

не, установленном правительством РФ.

Устанавливаются и новые предельные сроки оплаты за поставленные товары, например, товары со сроком годности менее 10 дней оплачиваются в срок не позднее 10 рабочих дней со дня приемки продавцом, от 10 до 30 дней — не позднее 30 дней, свыше 30 дней,

произведенная на территории РФ, оплачиваются в срок не позднее 45 дней. Положения закона не распространяются на торговлю непродовольственными товарами.

Деловой еженедельник «Где Деньги» узнал мнение аналитиков ритейла о том, как подобные нормы отразятся на развитии рынка продуктового ритейла.



Максим Клягин  
аналитик УК «Финам Менеджмент»

Мы сомневаемся, что в сегодняшнем виде законопроект может привести к каким-либо положительным изменениям в ритейле. Он вряд ли окажет существенное влияние и сможет кардинально изменить ситуацию, устранив, безусловно, присутствие отрасли дисбаланса, напротив, есть риск снижения темпов развития отрасли. В том числе мы не исключаем негативного влияния на ценообразование.

На наш взгляд, основная проблема заключается в первую очередь в дефиците качественных каналов сбыта, низком уровне развития розничной торговли и, как следствие, низком уровне конкуренции в данной сфере. Кроме того, стоит отметить, что уровень развития производства продуктов питания и непродовольственных товаров широкого потребления, а также уровень развития необходимой логистической инфраструктуры оставляют желать лучшего, что также негативно влияет

на ситуацию на розничном рынке. Поэтому, к сожалению, эффективно решить данную проблему в краткосрочный период, особенно в текущих условиях дефицита финансирования, на наш взгляд, не представляется возможным. Фактически сложности разумный баланс интересов одновременно производителей, торговцев и потребителей, создать адекватную систему сдержек и противовесов в готовящемся не первый год законопроекте пока не удается. Предлагаемые административные механизмы регулирования отрасли в большинстве своем представляются нам неоправданными.

Логичнее было бы сосредоточиться на мерах, способствующих дальнейшему динамичному росту отрасли. В первую очередь на создании более привлекательного, комфортного инвестиционного климата, который приводил бы к увеличению числа крупных и мелких игроков и развитию конкуренции в этом секторе, для чего, в том числе, необходимо снижать количество разнообразных административных барьеров, препятствующих развитию индустрии. Вполне вероятно, что в рамках антимонопольных поправок, касающихся ограничения на физическое развитие компаний, доля которых превышает 25% в субъектах федерации и в муниципальных районах и городских округах, планы по развитию на отдельных локальных рынках, действительно, могут быть вынужденно скорректированы.

Денис Шириков

руководитель отдела по работе с клиентами исследовательской компании «Nielsen Россия»

Если рассмотреть основные спорные вопросы законопроекта, то, на мой взгляд, пункт о «предельно допустимых ценах» явно носит декларативный характер, так как подразумевает принятие решения в каждом отдельном случае по сумме обстоятельств. По логике: длительный рост цен в течение 30 дней характеризует серьезные процессы в той или иной индустрии, как правило, не решаемые административными мерами. Понятно, что правительство должно будет принять и другие, более действенные меры в подобной ситуации.

Что касается «бонусов», то вопрос связан с внесением изменений в ценовую политику производителей. По сути, производитель будет дифференци-

ровать прайс-листы в зависимости от типа клиента, изначально закладывая большую выгоду для наиболее требовательных партнеров. На мой взгляд, ответ проще, чем кажется, так как крепость договора обеспечивается заинтересованностью сторон. Сеть не будет торговать продуктом, если не сможет заработать необходимую ей прибыль и если покупатель и конкурентное окружение не дадут возможности поднять цену на полке, разницу необходимо будет получить за счет более дешевого прайс-листа поставщика. Другими словами, ретробонус будет переведен во входную стоимость продукта. Чудес не бывает, основная цель бизнеса — получение необходимой прибыли...

Вопрос о 25% доли, скорее, статистический. Как считать объем рынка и границы региона? Как относиться к аффилированным компаниям, даже если формально они независимы? Я уверен, что крупнейшие игроки имеют на сегодня и даже на завтра запас для развития в регионах присутствия, а тем более в неосвоенных.

Лев Хасис

главный исполнительный директор X5 Retail Group N.V.

Думаю, что чуда, несмотря на приближение Нового года, не произойдет, и один из наиболее неоднозначных в нашей стране законов будет в ближайшее время поддержан Советом Федерации, подписан президентом и вступит в силу с 1 февраля 2010 года.

Мы будем скрупулезно соблюдать все требования нового законодательства и приведем в соответствие с ним все наши практики в предписанные законом 180 дней с даты его вступления в силу. Уверен, что в будущем некоторые нормы данного закона будут скорректированы по объективным причинам.

Несмотря на возникающие в связи с вступлением в силу нового законодательства сложности в работе и дополнительные издержки, X5 Retail Group продолжит оставаться ценовым лидером, продавая продовольственные товары по низким ценам и инвестирует в российскую экономику около 18 млрд рублей капитальных вложений и около 250 млрд руб. в приобретение товаров у российских поставщиков.

## СЛОВО В СЛОВО



Минтимер Шаймиев  
президент Татарстана

Как можно у себя в стране строить дороги за счет ссуд? Если ссуды даются, значит, деньги есть! Мы будем использовать все средства для строительства дорог. А что будем с ними потом делать? Скорее всего, ездить!

24 декабря, выступая в Госсовете РТ



Дмитрий Медведев  
президент России

Это [пожар в Перми] следствие разгильдяйства и расхлябанности. Даже слабообразованные люди понимают, что это очень опасно. Там есть и вина пожарной охраны, потому что они проверяли, а что же не закрыли-то? Взятки получили?... Этот пример очень показателен.

24 декабря, подводя итоги года в интервью центральному телеканалу



Рустам Минниханов  
премьер-министр РТ

Сегодня каждый из арбитражных управляющих — потенциальный объект для прокуратуры. Во многих случаях арбитражные управляющие не занимаются оздоровлением предприятий, а обворовывают их.

19 декабря на расширенном заседании коллегии Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по РТ



Алексей Кудрин  
министр финансов РФ

Компании с госучастием не всегда четко понимают все перспективы валютных рисков и эффективность вложений заемных средств... Думаю, в начале 2010 года мы внедрим мониторинг и тем самым, возможно, будем ограничивать действия госкомпаний по внешним заимствованиям.

23 декабря, выступая на заседании правительства РФ



Ильсур Метшин  
мэр Казани

Против строительства объектов Универсиады голосуете? Так и запишем в протоколе — вы против Универсиады!

23 декабря на заседании Казгордумы, обращаясь к одному из депутатов

# С верой в будущее

Национальные операторы связи формируют в Казани новый рынок IT-услуг

Продолжение. Начало на стр. 1  
Алиса Розанова

Напомним, в начале сентября в Казани открылся первый в Татарстане коммерческий ЦОД с емкостью первой очереди 48 стоек, принадлежащий СП ЗАО «Синтерра» и ОАО «Таттелеком». Второй дата-центр находится в IT-технопарке, официальное открытие которого состоялось в октябре.

Эксперты оценивают объем российского рынка услуг дата-центров в 2009 году

в \$75-80 млн. По их прогнозам, в 2010 году объем рынка вырастет на 15-20%. По словам аналитика iKS Consulting Елены Крыловой, на услуги ЦОДов в регионах, в отличие от Москвы и Петербурга, сегодня не слишком сформирован спрос, и владельцам казанских дата-центров, вероятно, придется заняться его формированием в 2010 году. «Потенциальный спрос на услуги

есть, но должно измениться отношение компаний к IT-аутсорсингу, а это не столь скорый процесс», — пояснила госпожа Крылова.

Как рассказал «где Деньги» аналитик ComNews Research Артем Акчури, как правило, услугами ЦОДов пользуются компании крупного и среднего бизнеса, переводящие свое IT-подразделение на аутсорсинг, в то время как в реги-

онах компании предпочитают ставить себе собственный дата-центр, тем более что стоимость качественных услуг здесь несколько выше, чем в Москве. «Этот фактор тормозит развитие ЦОДов», — считает господин Акчури.

Впрочем, прогнозы самих участников нового для Татарстана рынка более оптимистичны. Так, по словам Павла Блинова,

учитывая 40%-ный рост интернет-трафика в год, закупаемость ЦОДа будет обеспечена. «Если неостребованность площадей и будет, то только временная», — уверен он. В свою очередь пресс-секретарь «Синтерры» Екатерина Андреева сообщила, что по итогам 9 месяцев 2009 года доходы от услуг сети ЦОДов в целом выросли более чем в 6 раз. «Одним из факторов вос-

требованности дата-центров становится приведение инфраструктуры компаний в соответствие с требованиями Федерального закона № 152 «О персональных данных», который регулирует отношения, связанные с обработкой организациями персональных данных, кстати, таковыми являются около 90% наших клиентов», — добавила госпожа Андреева. ■

# «Татнефть» вложится в мечту

Нефть может стать возобновляемым источником энергии

Продолжение. Начало на стр. 1  
Александр Андреев

Поделившись своими выводами, профессор предложил провести в Татарстане практические исследования — найти подводные каналы, по которым из земного фундамента поступает нефть, и пробурить на один из них скважину.

Предложения ученого были благосклонно приняты представителями татар-

станской «нефтянки». Так, по словам советника президента РТ по вопросам нефти и газа Рената Муслимова, Ромашкинское месторождение в Татарстане не будет исчерпано через 20 лет, как предполагают прогнозы, сделанные исходя из теории органического происхождения нефти. «Оно будет давать нефть еще 200 лет, и это

благодаря подпитке из глубин», — уверен он.

«Хотелось бы верить в эту теорию, поскольку она сулит Татарстану большие перспективы», — осторожно отметил премьер-министр РТ Рустам Минниханов и предложил ОАО «Татнефть» более тщательно проработать данный вопрос. В свою очередь генеральный директор

«Татнефти» Шафагат Тахутдинов заявил, что компания готова рискнуть и потратить 50-60 млн руб. на бурение экспериментальной скважины.

По мнению опрошенных «где Деньги» аналитиков, основным последствием подтверждения теории неорганического происхождения нефти станет пе-

реоценка ее мировых запасов — они могут оказаться существенно выше ожидаемых сейчас. Кроме того, должны будут развиваться новые технологии, которые способны обеспечить стабильную подпитку истощающихся месторождений из более глубоких слоев, а также добычу из кристаллического фундамента.

По словам аналитика ИК «Финам» Александра Еремина, интерес «Татнефти» к данной теории вполне логичен — компания сталкивается с проблемой истощения подземных запасов в регионах своей работы. Соответственно, для нее актуальны различные варианты восстановления запасов за счет «подпитки из глубин». ■

реклама

ООО «Новые Кредитные Технологии»

**Вам срочно нужны деньги? Не надо просить у друзей и знакомых «занять до получки»!**

**ЗАЙМИ «ДО ПОЛУЧКИ»**  
3 000руб.,  
5 000руб.,  
7 000руб.,  
10 000руб.

**Займ выдается без залога и поручителей решение от 30 минут!**

Подробная информация по телефонам:  
**295-41-80, 295-41-81, 261-38-12**

Адрес: г. Казань, ул. Гвардейская, 16, Р.Зорге, 82  
[www.nkt-kazan.ru](http://www.nkt-kazan.ru), [info@nkt-kazan.ru](mailto:info@nkt-kazan.ru)

Займ предоставляется людям от 23 до 60 лет, имеющим постоянную регистрацию в г.Казани. Необходимые документы: паспорт гражданина РФ и один документ на выбор: ИНН, страховое свидетельство государственного пенсионного страхования либо водительское удостоверение. Срок предоставления займа - 15 дней. Сумма займа 3000руб., процентная ставка составит 1,91% за каждый день пользования денежными средствами. Сумма займа 5000руб., процентная ставка составит 1,79% за каждый день пользования денежными средствами. Сумма займа 7000руб., процентная ставка составит 1,65% за каждый день пользования денежными средствами. Сумма займа 10000руб., процентная ставка составит 1,51% за каждый день пользования денежными средствами.

## САМЫЙ УНИКАЛЬНЫЙ РЕСТОРАН

**ТИНЬКОФФ – легендарный бренд и первая в России сеть Частных Пивоварен. Особая атмосфера ресторана создана для настоящих пивных гурманов, и получившийся результат поистине впечатляет! Ресторан ориентирован на то, чтобы дарить своим гостям хорошее настроение и живые эмоции, все, что происходит в его стенах, отвечает этой задаче целиком и полностью!**

К ресторану ТИНЬКОФФ более всего подходит определение «уникальный». Начать с того, что здесь, прямо на глазах гостей, варится первое отечественное пиво класса ultra premium, ставшее поистине культовым среди жителей нашей страны. Процесс пивоварения автоматизирован, однако у пришедших есть шанс увидеть, например, как в бункер сыплют хмель и солод. При желании можно сходить на экскурсию и узнать секреты производства ячменного напитка.

ТИНЬКОФФ славится своими маркетинговыми акциями, направленными на привлечение посетителей, среди них «Пиво НОН-СТОП», «Ру-

блевый понедельник», «Счастливые блюда» и многое другое, а также эксклюзивное предложение - персональные ячейки для хранения пивных кружек и подарочные сертификаты.

**Новогодняя ночь**  
Самым ярким событием года в ТИНЬКОФФ, без сомнения, станет встреча Нового года. Всех гостей заведения ждет потрясающая развлекательная программа, наполненная музыкой, конкурсами, шутками и сюрпризами, в том числе и гастрономическими! В эту сказочную ночь на сцене ресторана выступят артисты всевозможных жанров – цыгане, девушки-тигрицы, мастера боди-арта, музыканты и остроумный конферансье. Дед Мороз со Снегурочкой преподнесут особый сюрприз – предоставят для путешествия одиннадцатилетний лимузин. А еще будут фейерверк и дискотека до самого утра.

**Похмельные вечеринки**  
«Похмельные вечеринки», проводимые ТИНЬКОФФ с 1 по 3 января, являются доброй традицией Частной Пивоварни. Гости заведения неизменно с удовольствием пробуют блюда специального похмельного меню, в котором собраны наиболее

известные гастрономические яства, способные вернуть в чувство любого после самых бурно проведенных праздников.

**Мексиканские недели**  
С 15 января по 28 февраля ресторан «перезезжает» в мексиканский Акапулько. ТИНЬКОФФ организует дни знойной Мексики, готовит самые популярные блюда местной кухни и ее не менее актуальные напитки, погружаясь в атмосферу настоящей мексиканской кантины, обитатели которой больше всего на свете любят вкусно поесть, хорошо пообщаться, повеселиться и попеть.

И это еще не все, чем может удивить Вас ТИНЬКОФФ. Акции ресторана проходят практически в еженедельном формате, и чтобы поучаствовать в них нужно всего лишь стать гостем ресторана!

Предъявителю номера с данной статьей – скидка на Новогодний билет – 500 руб.



Ул. Горького, 8/9,  
тел. (843) – 5-704-701,  
моб. 89196247666, tinkoff.ru

ЧРЕЗВЫЧАЙНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ ПИВА ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

2009 год ознаменовался относительной стабилизацией на российском фондовом рынке. Тем не менее нельзя сказать, что он был легким для инвестиционных компаний, которые пристально следили за развитием событий и способствовали восстановлению кризисной экономики. Деловой еженедельник «где Деньги» с помощью инвестиционных компаний подвел итоги развития фондового рынка в 2009 году.



1. Каковы основные тенденции фондового рынка в 2009 году?
2. Чем был примечателен 2009 год для вашей инвестиционной компании? В чем были сложности, что удалось сделать?
3. Как вели себя акции татарстанских предприятий в 2009 году?
4. Ваши прогнозы развития фондового рынка на 2010 год.



**Айрат Нурисламов**  
руководитель казанского офиса ГК «Тройка Диалог»

1. Основной тенденцией уходящего года стал рост после сильнейшего падения. С начала года на фоне снижения рисков инвестирования в российские активы индекс ММВБ вырос более чем на 120%. При этом некоторые бумаги обогнали рынок, например, обыкновенные акции Сбербанка выросли в цене на 245%, а привилегированные — более чем на 700%.

2. В 2009 году казанский офис «Тройки Диалог» существенно увеличил клиентскую базу, главным образом за счет услуг брокерского обслуживания. Несмотря на пессимистичные настроения в начале года, инвесторы, располагавшие свободными ресурсами, покупали необоснованно подешевевшие акции российских компаний, преимущественно «голубые фишки», и в итоге были вознаграждены, получив хорошую доходность.

3. Среди татарстанских акций лидером можно назвать акции Казанского моторостроительного производственного объединения (КМПО), которые выросли с начала года более чем на 300%. Однако акции этой компании низколиквидны, и рост произошел не на основании динамики фундаментальных показателей, а, скорее, на скупке со стороны некоторых инвесторов. Единственная татарстанская «голубая фишка» — «Татнефть» — росла вровень с рынком, прибавив 120% с начала года. Другие республиканские акции, в основном второго эшелона, за исключением КАМАЗа, были хуже рынка. Акции КАМАЗа с начала года подросли более чем на 130%, в основном на новостях о покупке со стороны концерна Daimler.

4. В 2010 году мы ожидаем положительных изменений и в мировой экономике, и в российской, что должно отразиться на нашем фондовом рынке. Аналитики «Тройки Диалог» прогнозируют рост индекса РТС в 2010 году до уровня 2000 пунктов. На этом фоне можно ожидать дальнейшего роста акций татарстанских эмитентов. Некоторые из них, возможно, будут расти быстрее рынка. В частности, акции «Казаньоргсинтеза», до сих пор существенно отстававшие от рынка, могут наверстать упущенное, если будут урегулированы вопросы с долгами компании.



**Анна Люканова**  
аналитик ГК «АЛОР»

1. Динамику российского фондового рынка акций в 2009 году можно в целом охарактеризовать как позитивную. С начала года до максимальных уровней текущего года, зафиксированных в декабре 2009-го, основные индексы отечественного рынка значительно прибавили. Прирост по индексу ММВБ составил порядка 126,19%, что позволило индикатору войти в список фаворитов среди мировых индексов. Стоит отметить, что развивающиеся рынки, к которым относится российский рынок акций, продемонстрировали динамику значительно лучше, чем развитые рынки, чему способствовал значительный приток инвестиций на emerging markets. Например, в мае текущего года 46% инвесторов увеличили долю вложений в акции рынков. Поддержку отчасти оказывала стабилизация ситуации на внешних рынках. Так, выходящая макроэкономическая статистика по США, начиная с лета 2009 года, свидетельствовала о восстановлении крупнейшей мировой экономики.

3. Динамика акций компаний Татарстана вписывалась в общерыночные тенденции. Фаворитами года стали акции сырьевых компаний, в частности, бумаги «Татнефти», поддержку которым оказал рост цен на нефть. Бурный рост продемонстрировали и акции «Нижнекамскнефтехима», а также бумаги «Казаньоргсинтеза». Хуже, как и на рынке в целом, выглядели акции автомобилестроителей, в частности, бумаги КАМАЗа, давление на которые оказывало достаточно резкое снижение спроса.

4. В 2010 году акции татарстанских эмитентов будут торговаться в общерыночном тренде. Наибольший риск коррекции присутствует в акциях сырьевого сектора, поскольку любая информация о сжатии ликвидности приведет к укреплению доллара США и, как следствие, к снижению сырьевых котировок. Старт грядущего года при сохранении нейтральных внешних сигналов может стать позитивным для отечественного рынка акций и для татарстанских компаний, в частности. Начало года будет проходить под влиянием финансовых отчетностей западных структур, которые при позитивных результатах могут стать драйвером роста российских индексов. С 1 февраля ФРС планирует сокращать программу по накачиванию рынков ликвидностью, что может оказать негативное влияние и снизить приток спекулятивных денег. Поэтому после позитивного старта года, который может быть усилен положительными годовыми результатами компаний, отечественный рынок может залечь в боковик. Продолжение в следующем году восходящей динамики российского рынка, в котором я не сомневаюсь, будет способствовать сохранению роста стоимости паев инвестиционных фондов. Состояние мировой экономики, в том числе и российской, улучшается. Восстанавливается кредитный рынок. Все это создает предпосылки для роста стоимости ценных бумаг, в частности, акций российских эмитентов.



**Марс Булатов**  
аналитик Инвестиционного управления ООО УК «Ак Барс Капитал»

1. В 2009 году произошли следующие важные события: принят Закон об инсайде, изменение налогообложения срочных сделок, усиление роли риск-менеджмента в деятельности профучастников, новые требования к собственному капиталу профучастников, новое регулирование «шортов», ужесточение надзорной деятельности ФСФР (отзывы лицензий, аннулирование аттестатов), уход компаний с рынка.

2. В УК «Ак Барс Капитал» сложилась команда, способная принять вызов и решать поставленные задачи. Разработаны новые стратегии доверительного управления активами, проведена большая работа с институциональными инвесторами, сформированы фонды новых типов. Кризис внес свои коррективы в работу УК — не все проекты удалось довести до конца.

3. С начала 2009 года все татарстанские компании, акции которых торгуются на ММВБ, показали существенный рост. Наибольший рост показали акции Казанского вертолетного завода (КВЗ), выросшие на 220,8%. Это не удивительно, т.к. КВЗ — одно из немногих предприятий в республике, которое не только не снизило производство, а, наоборот, его увеличило. Существенно выросли акции «Нижнекамскнефтехима» — на 197%. Несмотря на существовавшую угрозу банкротства компании «Казаньоргсинтез», ее акции показали хороший результат — рост на 110%. «Таттелеком» хорошо вырос — плюс 105%. Акции КАМАЗа

За пользовались хорошим спросом, что способствовало их росту на 190%. Наиболее ликвидная акция из татарстанских компаний, торгуемых на бирже, — акция «Татнефти». С начала года они выросли на 140%. Индекс ММВБ с начала года вырос на 121% (по данным на 18.12.2009).

4. Как поведут себя акции татарстанских компаний, во многом будет зависеть от состояния мировой экономики, цен на нефть, спроса на продукцию. Есть некоторая уверенность, что в основном падение закончилось и 2010 год будет годом роста экономики. Соответственно, можно надеяться на дальнейший рост фондового рынка, но существенно ниже, чем в 2009 году.



**Сергей Фильченков**  
аналитик ИК «Финам»

1. Основной тенденцией на российском фондовом рынке в 2009 году стало его динамичное восстановление — индексы ведущих отечественных площадок более чем удвоились. Главным образом рост капитализации фондового рынка был обеспечен благоприятной конъюнктурой цен на рынке нефти, активными мерами государственного стимулирования экономики и ростом «аппетита» инвесторов к риску на фоне их опасений глобальной инфляции. Наиболее высокими темпами росли акции предприятий машиностроения и металлургии на фоне улучшения рыночной конъюнктуры в данных секторах, бумаги телекоммуникационного сектора — в связи с позитивными финансовыми результатами компаний сектора и реформой «Связьинвеста», и электроэнергетики — на фоне ожиданий пересмотра инвестиционных программ в секторе.

2. Для инвестиционного холдинга «Финам», как, впрочем, и для большинства других крупных профессиональных участников рынка ценных бумаг, 2009 год оказался в целом позитивным. Прежде всего активный прирост капитализации фондового рынка РФ в текущем году привлек в компанию новых клиентов, желающих заработать на восстановлении котировок сильно подешевевших в 4-м квартале 2008 года акций. По нашим предварительным оценкам, количество клиентов «Финама» за год удвоилось. С другой стороны, рост показателей фондового рынка, увеличение клиентской базы и пересмотр тарифной политики позитивно отразились на финансовых показателях входящих в холдинг компаний. В результате «Финаму» удалось повысить эффективность работы персонала, расширить его профессиональный состав, запустить новые и реализовать начатые ранее проекты и многое другое.

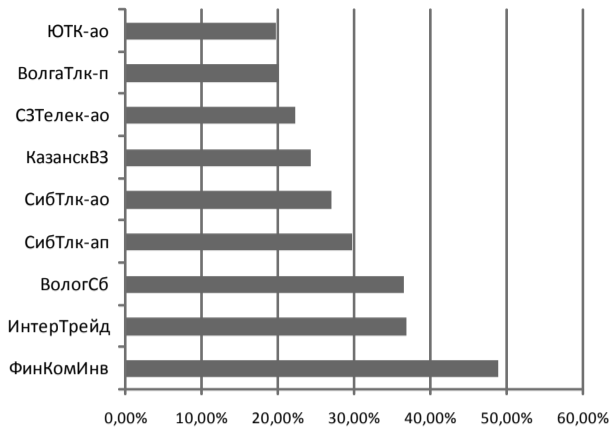
3. Капитализация татарстанских эмитентов преимущественно росла в рамках позитивной общерыночной динамики. При этом важно отметить, что существенная доля акций татарстанских компаний росла лучше рынка в целом. Так, котировки акций «Таттелекома» на ММВБ подорожали с начала года к настоящему моменту на 105,45%. Более впечатляющую динамику показали бумаги «Татнефти» (+153,95%, ММВБ), «Казаньоргсинтеза» (+208,3%, РТС), «КАМАЗа» (+210%, ММВБ) и Казанского вертолетного завода (+380%, РТС). Снижения, насколько нам известно, акции татарстанских компаний в 2009 году не демонстрировали.

4. Мы прогнозируем, что начавшийся приток инвесторов на рынок коллективных инвестиций продолжится на фоне улучшения ситуации в экономике РФ в целом и Татарстана в частности. Потенциал роста доходности сохраняется высоким, однако мы ожидаем, что динамика прироста доходности в 2010 году будет значительно скромнее, чем в текущем году. Рынок акций также продолжит привлекать инвесторов. Мы ожидаем, что лучше рынка в среднесрочной перспективе будут выглядеть татарстанские бумаги нефтедобывающего и телекоммуникационного секторов. В частности, росту котировок «Татнефти» будет способствовать продолжение роста цен на нефть и недооцененность компаний нефтегазового сектора к иностранному аналогу. Кроме этого акции «Таттелеком» поддержит дальнейшая информация о реформировании холдинга «Связьинвест», что позитивно отразится на бизнесе объединенной компании и вызовет инвестиционный интерес к бумагам МРК.

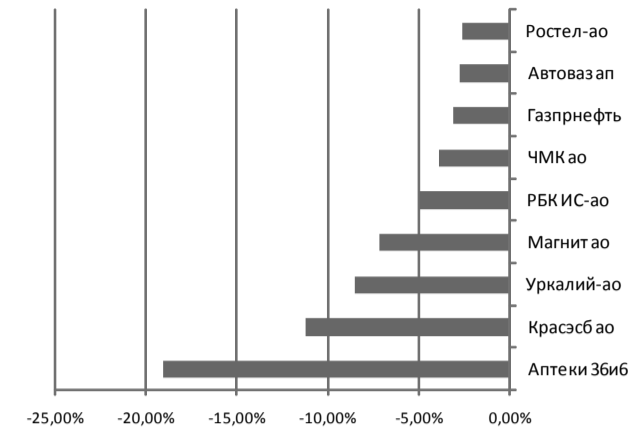
АКЦИИ

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ с учетом оборота не менее 10 млн руб.

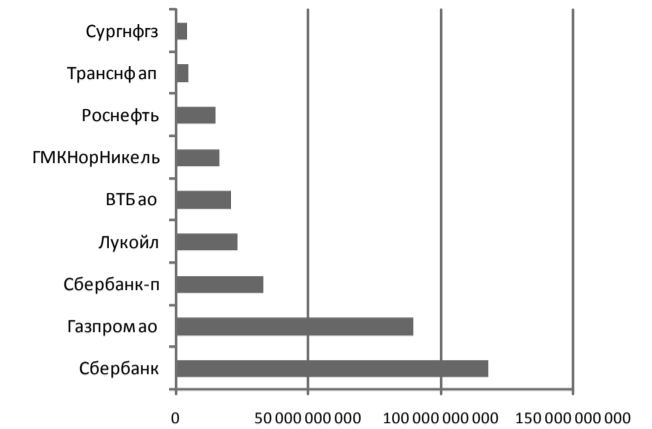
ЛИДЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



ЛИДЕРЫ Понижения ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



ЛИДЕРЫ ПО АКТИВНОСТИ НА БИРЖЕ, МЛРД РУБ.



ПИФЫ

Топ 10\* по доходности за неделю с 4 по 11 декабря

№	Фонд	УК	Стоимость пая на 4.12.2009	Стоимость пая на 11.12.2009	Прирост стоимости пая за неделю
Акции					
1	ЦЕРИХ Фонд Акций	Церих	243,10	250,57	3,07%
2	Стремительный	Адекта	70 611,84	72 206,39	2,26%
3	УралСиб Фонд Первый	УралСиб	10 986,35	11 221,14	2,14%
4	Альянс РОСНО - Акции	Альянс РОСНО Управление Активами	132,34	134,43	1,58%
5	Солид-Инвест	СОЛИД Менеджмент	239,91	243,54	1,51%
6	Астерком - фонд акций	Астерком	1 699,83	1 724,12	1,43%
7	РАЙБАХ - Фонд акций	ВИКА	534,14	540,32	1,16%
8	Глобал Капитал - Акции	Глобал Капитал	1 154,87	1 163,87	0,78%
9	БКС - Фонд Банковских Акции	Брокеркредитсервис	579,11	583,52	0,76%
10	Ренессанс - Акции	Ренессанс Управление Инвестициями	1 571,93	1 581,61	0,62%
Среднее значение прироста стоимости пая:					
Облигации					
1	БАЛТИНВЕСТ - Фонд облигаций	БАЛТИНВЕСТ УК	13 062,22	13 231,94	1,30%
2	УралСиб Фонд Консервативный	УралСиб	1 975,56	1 989,27	0,69%
3	АМК - РЕСО Реалист	АМК Финанс	1 090,54	1 096,57	0,55%
4	Газовая промышленность - Облигации	Лидер	6 875,65	6 908,64	0,48%
5	Альфа-Капитал Облигации плюс	Альфа Капитал	1 814,01	1 822,13	0,45%
6	Тройка Диалог - Илья Муромец	Тройка Диалог	15 533,23	15 601,75	0,44%
7	Северо-западный - Фонд облигаций	Северо-западная управляющая компания	2 470,03	2 480,35	0,42%
8	ТрансФинГруп - Магистральный	ТРАНСФИНГРУП	112,36	112,76	0,36%
9	Капиталь - Облигации	Капиталь Управление активами	1 707,75	1 713,75	0,35%
10	Паллада - облигации	Паллада Эссет Менеджмент	91,43	91,75	0,35%
Среднее значение прироста стоимости пая:					
Смешанный					
1	НЕОФИТУС - фонд смешанных инвестиций	Неофитус	779,34	821,27	5,38%
2	Стойкий	Адекта	61 483,63	62 784,38	2,12%
3	Булдырабыз	Успешная управляющая компания Республики Татарстан	1 014,63	1 029,06	1,42%
4	Агора - фонд сбережений	Портфельные инвестиции	1 902,62	1 926,76	1,27%
5	Энергокапитал - Сбалансированный	Энергокапитал, УК	1 153,89	1 168,24	1,24%
6	Юбилейный	Элтра - Инвест	140,94	142,33	0,99%
7	Рождественка	УК Банка Москвы	2 352,80	2 374,17	0,91%
8	КИТ Фортис - Фонд сбалансированный консервативный	КИТ Фортис Инвестментс	2 488,44	2 508,54	0,81%
9	Траст Первый	Доверие Капитал	1 772,39	1 786,45	0,79%
10	ВЫ финансист	Кубанская управляющая компания	87,22	87,89	0,77%
Среднее значение прироста стоимости пая:					
Индексный (акций)					
1	Солид - Индекс ММВБ	СОЛИД Менеджмент	116 016,48	115 540,88	-0,41%
2	Агро Стандарт - Индекс ММВБ	Агро Стандарт	694,39	690,44	-0,57%
3	Альфа-Капитал Индекс ММВБ	Альфа Капитал	554,74	551,46	-0,59%
4	Астерком - Индекс РТС	Астерком	5 606,02	5 565,35	-0,73%
5	РУСС-ИНВЕСТ - Индекс ММВБ	Русс-Инвест	932,61	925,63	-0,75%
6	ОЛМА - ИНДЕКС РТС	ОЛМА-ФИНАНС	1 075,55	1 067,36	-0,76%
7	Интерфин Индекс ММВБ	Интерфин Капитал	862,01	855,44	-0,76%
8	Ингосстрах Индекс ММВБ	Ингосстрах - Инвестиции	2 510,55	2 491,25	-0,77%
9	СТОИК - Индекс ММВБ	БФА	826,09	819,55	-0,79%
10	ДОХОДЬ - Индекс ММВБ	ДОХОДЬ	848,28	841,48	-0,80%
Среднее значение прироста стоимости пая:					

Всего привлечено в открытые фонды за неделю на 11.12.2009: Акции -233,67 млн руб., Облигаций 217,17 млн руб., Смешанных инвестиций -48,23 млн руб., Индексные акции -40,51 млн руб.

\*без учета отраслевых фондов

ОБЗОР

ОБЗОР ВАЛЮТНОГО РЫНКА

За прошедшую неделю Америка и Европа показали смешанную динамику. Так по итогам недельных торгов индекс Dow Jones Industrial Average снизился на 1,36% до отметки 10328,89 пунктов, высокотехнологичный Nasdaq Composite прибавил 0,98% и составил 2211,69 п., индекс широкого рынка S&P 500 упал на 0,36% до 1102,47 п. Британский FTSE 100 по итогам недельных торгов снизился на 1,23% и достиг 5196,81 п., французский CAC 40 упал на 0,24% до 3794,44 п., немецкий DAX 30 вырос на 1,3% до отметки 5831,21 п. Азиатские рынки на прошлой неделе также показали разнонаправленную динамику: китайский и гонконгский индексы упали на 4,11% и 3,32% соответственно, японский - прибавил 0,34%. Из вышедшей на минувшей неделе макростатистики стоит выделить: Промышленные цены (индекс PPI) в США в ноябре 2009г. выросли по отношению к предыдущему месяцу на 1,8%. Аналитики прогнозировали рост данного показателя на 1%. Объем строительства новых домов в США в ноябре вырос на 8,9% - до 574 тыс. единиц. Эксперты прогнозировали, что этот показатель в следующем месяце составит 575 тыс. единиц. Потребительские цены в США в ноябре 2009г. выросли на 0,4% по сравнению с предыдущим месяцем, что полностью совпало с ожиданиями аналитиков. В США количество первоначальных требований по выплате пособия по безработице за неделю выросло на 7 тыс. и составило 480 тыс. Аналитики ожидали, что этот показатель составит 465 тыс. Объем просроченных выплат по ипотечным кредитам в ноябре текущего года вырос в США до рекордно-

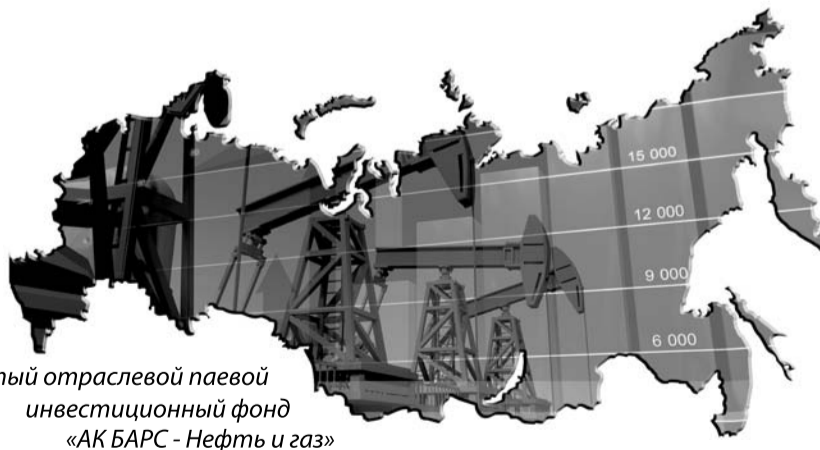
го уровня - 7,91%. Индекс ведущих экономических индикаторов США повысился в ноябре на 0,9% по сравнению с предыдущим месяцем. Нынешний рост превзошел ожидания аналитиков - эксперты прогнозировали, что в декабре индекс поднимется на 0,7%. Объем промышленного производства в зоне обращения единой европейской валюты в октябре 2009г. по сравнению с предыдущим месяцем понизился на 0,6%. Аналитики ожидали снижения этого показателя на 0,7% в месячном исчислении. Потребительские цены в зоне евро в ноябре 2009г. в годовом исчислении выросли на 0,5%. Аналитики ожидали роста этого показателя на 0,6%. Индекс деловых настроений в Германии в декабре повысился по сравнению с ноябрем на 0,8 пункта и составил 94,7 пункта. Аналитики прогнозировали, что значение этого индекса составит 90 пунктов. Потребительские цены во Франции в ноябре выросли на 0,2%. Обновленное значение полностью совпало с ожиданиями аналитиков. Уровень безработицы в Великобритании в ноябре не изменился по сравнению с пересмотренным показателем предыдущего месяца и составил 5%. Также стоит отметить, что Банк Японии оставил ключевую учетную ставку без изменений - на уровне 0,1%. Российские индексы на минувшей неделе показали положительную динамику. Индекс ММВБ вырос на 5,16% до значения 1368,43 п. Индекс РТС прибавил 3,21% и составил 1410,22 п. В отраслевом срезе лучше всех выглядел телекоммуникационный сектор (+6,56%). Открытый интерес на фьючерс индекс РТС (RHO) по итогам прошедшей недели взлетел на

60%. Объем международных резервов Российской Федерации по состоянию на 11 декабря составил 443,7 млрд. долл., снизившись тем самым за неделю на 1,7% или 7,5 млрд. долл. Индекс потребительских цен в РФ за период с 8 по 14 декабря 2009г. составил 0,1%, с начала месяца - 0,2%, с начала года - 8,6%. В 2008г. инфляция с начала месяца составила 0,3%, с начала года - 12,7%, в целом за декабрь - 0,7%. Объем производства легковых автомобилей в России в январе-ноябре 2009г. сократился на 60,4% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года - до 544 тыс. машин. Выпуск грузовых автомобилей в РФ за 11 месяцев с.г. сократился на 67,3% и составил 80,8 тыс. единиц. Нефть по итогам недели выросла. Нефть марки Brent прибавила на 2,6% до значения 73,75 долл. за баррель; нефть марки Light выросла на 4,99%, зафиксировавшись на отметке 73,36 долл. за баррель. В ходе торгов на некоторое время мы поднимались до 1400 пунктов, однако на этом уровне продажи заметно перевешивали покупки. Пока ситуация остается неопределенной, даже несмотря на новый годовой максимум. Ослабление основных мировых валют, в том числе валют стран сырьевой группы, может таить опасность существенного оттока капитала. С начала декабря сырьевые валюты потеряли 3-5% своей стоимости, на рынок акций это пока не оказывает заметного влияния. Сценарии дальнейшего роста или разворота и коррекции вниз мы оцениваем как равновероятные.

Обзор подготовлен аналитиками ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ» специально для газеты «Где Деньги»

Прогнозы	коридор торгов	
EUR/USD	1.4250	- 1.4388
GBP/USD	1.6050	- 1.6188
USD/CHF	0.9915	- 1.0190
USD/JPY	89.50	- 91.31
AUD/USD	0.8812	- 0.8988
USD/CAD	1.0588	- 1.0731

Реклама



Открытый отраслевой паевой инвестиционный фонд «АК БАРС - Нефть и газ»

Открытый отраслевой паевой инвестиционный фонд «АК БАРС - Нефть и газ» ориентирован на рост инвестиционного капитала по мере роста крупнейшей в России отрасли экономики:

УК «АК БАРС КАПИТАЛ» — твоя финансовая свобода

г. Казань, ул. Декабристов, 1  
тел. (843) 519-38-19  
www.akbars-capital.ru

Паевые инвестиционные фонды



ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ», 420066, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Декабристов, д. 1, тел. +7 (843) 519-38-19, лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-00-1-00088 выдана ФСФР России 12.11.2002 г. (лицензия бессрочная); лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 116-10532-001000 выдана ФСФР 11.09.2007 (лицензия бессрочная). Открытый отраслевой паевой инвестиционный фонд «АК БАРС-Нефть и Газ» - Правила Фонда зарегистрированы ФСФР России 21.02.2006 г. за номером 0473-75407475. Ни Государство, ни Управляющая компания не гарантируют доходность инвестиций в паи паевых инвестиционных фондов. Стоимость инвестиционного пая может как увеличиваться, так и уменьшаться. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Взаимные надбавки и скидки уменьшают доходность инвестиций в инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов. Прежде чем приобрести паи фондов, следует внимательно ознакомиться с Правилами Фондов, паи которых вы приобретаете. Информация о деятельности Управляющей Компании публикуется в «Приложении к Вестнику Федеральной службы по финансовым рынкам» и в сети Интернет по адресу: www.akbars-capital.ru

## ИТОГИ ГОДА

## Ритейл

Уходящий 2009 год был достаточно сложным для ритейлеров, причем наступивший спад розничной торговли отразился как на pop-food сетях, так и на продуктовом ритейле. Среди проблем, с которыми столкнулись практически все операторы, — повышение ставок по кредитам, отказ банков в долгосрочных кредитах, падение потребительского спроса и проблемы взаимодействия с поставщиками.

По прогнозам аналитиков, в 2010 году возможно дальнейшее снижение оборота российского ритейла, усиление консолидации за счет банкротства мелких и средних игроков, увеличение доли товаров под частными марками сетей и дешевых товаров в ассортиментной матрице, а также снижение среднего чека на 15-30% в зависимости от формата торговли. Эксперты отмечают, что кризис несет в себе не только негативные последствия, но и возможности для роста в будущем и повышения эффективности работы операторов рынка, поэтому компании, которые переживут кризис, станут крупнейшими игроками отрасли.

Деловой еженедельник «где Деньги» узнал о деятельности крупных ритейлеров по итогам 2009 года в Татарстане и их возможных прогнозах развития рынка в 2010 году.



1. Какими знаменательными событиями охарактеризовался для вас этот год?
2. Оцените приблизительный объем рынка сетевого ритейла в Татарстане в 2009 году. Изменилась ли структура спроса?
3. Ваши прогнозы развития рынка на 2010 год.



## Сергей Лушников

руководитель округа «Приволжский» федеральной сети «Вестер»

1. В целом 2009 год ознаменовался для сети «Вестер» стабильным ростом и укреплением региональных позиций. Во-первых, тот дефицит, что имели в начале года, удалось полностью преодолеть — к сентябрю 2009 года были закрыты все задолженности перед поставщиками, и сегодня полки заполнены товарами в соответствии с нашими целевыми показателями. Теперь потребителей в дополнительных финансовых вливаниях мы не испытываем и работа идет в плановом режиме. В ноябре-декабре уже начали опережать показатели 2008 года приблизительно на 10-15% в зависимости от объекта.

Что касается «закона о торговле» он еще не принят окончательно, но даже если будет принят, на нас, с точки зрения доли рынка в Татарстане, пока это никак не отразится. Ясно одно — мы будем выполнять все требования нового законодательства.

2. 2009 год скорректировал спрос — люди стали искать лучшую цену на каждую категорию товаров, особенно это чувствовалось в начале года, когда наблюдался большой спад в группе товаров среднего ценового сегмента. Мы ввели в нашу матрицу такие категории, как «социально значимые товары», и расширили их список, этот перечень содержит минимальную наценку. К тому же к Новому году все корректируется, видно, что позиции товаров, на которые было существенное падение в начале года, сегодня восстанавливаются. Понятно, что с учетом некоторых проблем в начале года мы испытывали некоторую нехватку оборотных средств, но наряду с этим снизили операционные затраты за счет понимания наших арендодателей.

В целом, несмотря на кризис, рынок растет, в том числе за счет открытия новых торговых точек и, насколько мне известно, объемы конкурентов в целом не упали. Рынок все равно будет развиваться за счет замещения форматов традиционной торговли.

3. Во-первых, будет восстанавливаться спрос и рост продаж в среднем и высоко ценовых сегментах, будет расти средний чек — все это наряду с ростом эффективности существующих площадей. Мы планируем активно развиваться в следующем году, хотя, конечно, развитие будет не столь резким, а, скорее, консервативным. И я думаю, что многие ритейлеры, которые в этом году больше занимались эффективностью своих объектов, в следующем больше внимания будут обращать на расширение своей доли на рынке.



## Вадим Махеев

генеральный директор ООО «Оптoвик» (сеть гипермаркетов «Эссен»)

1. В 2009 году произошла переоценка ценностей. Покупатели больше внимания стали обращать на цены и жертвовать удобством «магазинов у дома». Так как политика низких цен является одной из основ позиционирования наших гипермаркетов, «кризис» предоставил нам дополнительный импульс для развития продаж и открытия нового гипермаркета в Кировской области — в этом году мы вышли за пределы Татарстана.

Этот год стал вызовом для развития рынка розничных продаж. Гипермаркеты, супермаркеты, «магазины у дома»

значительно приблизились к своим прототипам за границей и сейчас отличаются дифференцируемым подходом к торговой наценке, ассортименту и качеству услуг. Магазины, не определившиеся с форматами, закрылись или были приобретены федеральными сетями.

2. По нашей оценке, оборот сетевого продуктового ритейла за период января-октября 2009 года составил 105,7 млрд руб. Мы увидели, что рынок сжался в основном за счет снижения покупательской способности населения. Этот год отличается интенсивным ростом продаж в количественном измерении, нежели в рублях. Это говорит о том, что покупатели стали приобретать больше продуктов, а не брендов. Что касается цен, то с начала года отметились две тенденции. Первая — это снижение цен на товары социальной группы и низкого ценового сегмента. Произошло это в связи с тем, что производители и ритейлеры особенно активно начали бороться за свои продажи путем дисконтирования цен за счет снижения маржи. Вторая тенденция заключается в увеличении цен на многие товары среднего и высокого ценовых сегментов. Стоит отметить, что в эту группу попали товары, которые импортируются или производятся в России компаниями с зарубежным капиталом. Причиной этого послужило изменение курса рубля по отношению к основным валютам и нежелание зарубежных акционеров видеть снижение доходности своих капиталов, представленных в России.

3. 2009 год показал, что прогнозирование во время кризиса равносильно гаданию на кофейной гуще. Ожидание сильного падения продаж в первом и втором кварталах этого года не оправдалось. Мы отметили рост, который не уступал значениям прошлого периода. Но, вопреки «летнему потеплению» в экономике и высказыванию некоторых аналитиков о начале роста экономики, третий квартал оказался сложнее.

В ледниковый период легко выжили комары, тигры и мамонты. Так и в экономике. В период ее охлаждения максимальное развитие получают компании, быстро адаптирующиеся к изменениям на рынке (комары), ведущие агрессивную политику продвижения (тигры) и имеющие хороший запас финансовой прочности (мамонты).



## Радик Ибрагимов

директор филиала «Приволжский» X5 Retail Group N.V. («Карусель», «Перекресток», «Пятерочка+»)

1. Кризис заставил нас мобилизоваться. Мы смогли оперативно отреагировать на изменение покупательских предпочтений: на смещение спроса в пользу базовых продуктов и повышенное внимание к стоимости товара. Мы сделали ставку на дискаунтер, позиционируя «Пятерочку+» как ценового лидера, и не ошиблись. В целом по компании приток новых клиентов в сеть дискаунтеров за последние шесть месяцев составил 25 млн человек. А темпы роста трафика ускорились в сопоставимых магазинах с 6% в 1-м квартале 2009 года до 12% в 3-м квартале 2009 года. Несмотря на кризис, наш филиал за год открыл 20 магазинов «Пятерочка+». С момента открытия первого магазина, которое состоялось в феврале 2009 года, в дискаунтерах Приволжского филиала совершили покупки около 4,5 млн человек. Весной мы открыли седьмой супермаркет «Перекресток» в Татарстане, в декабре — второй гипермаркет «Карусель» в Удмуртии. Это 6-й гипермаркет в Приволжском филиале X5 и 57-й в целом по России. И уже в первый день работы в новой «Карусели» совершили покупки более 8000 человек — это тоже очень хороший показатель.

2. Оборот розничной торговли в республике по итогам года предположительно составит порядка 350 млрд руб. В его структуре удельный вес продовольственных товаров составляет 50,3%, непродовольственных — 49,7%. Безусловно, в условиях кризиса структура спроса изменилась в сторону более низкого ценового сегмента. Но, даже несмотря на сокращение доходов, покупатели не готовы полностью отказаться от привычных продуктов питания, зато намерены экономить — то есть приобретать продукты питания у того продавца, который предложит лучшие цены. X5 Retail Group N.V. как лидер рынка придерживается политики минимальных рыночных цен. В соответствии с нашей рыночной стратегией мы инвестировали полученную экономию в цены, и именно такой подход обеспечил стабильный прирост числа покупателей. За 11 месяцев 2009 года магазины нашего филиала (все форматы) посетили свыше 19 млн покупателей. Что касается оценки объема рынка, то на одном из заседаний коллегии Министерства промышленности и торговли РТ прозвучало, что крупные торговые сети сегодня формируют порядка 20 процентов оборота розничной торговли продовольственными товарами республики.

3. Мы с оптимизмом смотрим в будущее. Опубликованный «Росстатом» индекс потребительского доверия за третий квартал 2009 года свидетельствует о том, что число россиян, верящих в начало экономического подъема в 2010 году, постепенно растет. В 2010 году наша компания намерена открыть 7-10 гипермаркетов, около 15 супермаркетов, 200-250 магазинов-дискаунтеров. Уже в первой половине 2010 года мы собираемся завершить процесс интеграции магазинов сети «Патэрсон», расположенных в Татарстане. Предварительно планируется четыре магазина интегрировать в формат «супермаркет», ребрендивав их в «Перекресток», пять — в формат «дискаунтер», ребрендивав их в «Пятерочка+». Безусловно, мы не планируем снижения темпов роста сети дискаунтеров в нашем филиале. В долгосрочной перспективе можно предположить, что тенденция слияний и поглощений на российском розничном рынке продолжится. Сегодня на 10 крупнейших игроков в России приходится около 11% розничного рынка, риску предположить, что к 2015 году 30-35% рынка будут иметь пять крупнейших игроков.



## Елена Асанова

руководитель департамента по связям с общественностью ООО «real,- Гипермаркет»

1. Год назад мы комментировали ситуацию на рынке, где буквально сказали следующее: «Сейчас происходит своего рода естественный отбор, отсеиваются слабые и неперспективные компании, а потом очередь дойдет и до неэффективных компаний с громоздкой структурой управления». 2009 год показал верность этого суждения: гибкость и эффективность системы управления, умение быстро реагировать на изменения внешней среды стали условиями для выживания во время кризиса. В этом году мы наблюдали уход с рынка не только небольших региональных сетевых компаний, но и крупных международных игроков. Безусловно, их уход является результатом действия совокупности факторов, как внутренних, так и внешних. В сложных экономических условиях своевременное отслеживание колебаний спроса и нахождение адекватных ответов — главная задача отделов закупок и логистики, которые вместе выстраивают сбалансированную ассортиментную политику сети.

2. Основная тенденция, которую мы наблюдали в этом году, это переход покупателей на менее дорогую продукцию. В связи с этим мы меняли структуру ассортимента: расширили количество артикулов в нижней части среднего ценового сегмента. Хотя, учитывая ширину и глубину ассортимента гипермаркета, не имеет смысла резко менять ее только под действием подобных внешних факторов. Мы и ранее предлагали товары во всех ценовых сегментах и для самого широкого круга покупателей. Тем не менее тот факт, что покупатели стали более чувствительны к стоимости продуктов, является хорошей предпосылкой для вывода на рынок товаров под собственными брендами. В 2009 году real,- увеличил ассортимент товаров нижней ценовой категории под маркой TTP и товаров средней ценовой категории под маркой real,- Quality. Этот ассортимент закрывает все базовые позиции: бакалею, молочную продукцию, глубокую заморозку, колбасные изделия, косметические товары.

3. В 2010 году не будет времени для инерции и долгого обсуждения каких-то проектов между центральным офисом и магазинами. Они должны работать для выполнения

одной задачи — максимального удовлетворения нужд клиентов и получения прибыли. Такая тактика оправдала себя, например, в нашей сети в 2009 году. В течение всего года магазины пытались решить эту задачу путем активных продаж, улучшения сервиса, снижения издержек, уменьшения инвентаризационных потерь, а головной офис влиял на результат, обеспечивая лучшие условия поставок товаров в магазины, организуя дополнительные промомероприятия и рекламные акции.

Также в 2010 году, возможно, сохранится тенденция, ярко проявившаяся в середине 2009-го: переход покупателей на менее дорогую продукцию. Покупатели из элитного сегмента плавно перетекали в средний, из среднего — в низший. Как я уже говорила, тот факт, что покупатели стали более чувствительными к стоимости продуктов, является хорошей предпосылкой для вывода на рынок товаров под собственными брендами. Те продуктовые сети, у которых хватит средств для инвестиций в производство товаров СТМ, безусловно, будут расширять их линейку, т.к. это дает возможность предложить самые ходовые товары по весьма привлекательной цене.

Еще одной значимой тенденцией 2009 года, которая с течением времени будет только усугубляться, является растущее желание потребителей экономить на дорогих покупках и, как следствие, падающий спрос на непродовольственные товары, что отразилось на развитии продаж в этом сегмен-

те. Уже сейчас мы видим, что этот сегмент становится все более промоориентированным, и поддерживать уровень продаж будет возможно, только увеличивая количество и разнообразие промопредложений.



**Валентин Друзьяк**  
управляющий филиалом «Поволжье» компании «Евросеть»

1. В 2009 году «Евросеть» полностью изменила товарную матрицу — теперь мы стараемся представлять в наших магазинах только высоколиквидный товар, а более 25% ассортимента — на эксклюзивных условиях продаж. Также мы вышли на рынок ноутбуков и нетбуков, игровых приставок, начали продавать онлайн-игры. В мае провели реорганизацию Поволжского филиала.

В уходящем году состоялось примирение с Nokia, после многолетнего противостояния был заключен договор с Sony Ericsson, в результате чего в магазинах «Евросети» появился самый интересный модельный ряд производителей. Мы также намерены продолжать диверсифицировать бизнес, преобразуя салоны «Евросеть» в бутики услуг.

Если говорить о законодательных инициативах, то здесь главным событием стало принятие закона о торговле депу-

татами Государственной думы. Он предусматривает усиление регулирования рынка со стороны государства, что может создать препятствия на пути развития отрасли. Хотя, как показывает практика, российский бизнес сможет работать в любых условиях.

2. В начале третьего квартала рост спроса возобновился, причем на уровне, опережающем рост экономики в целом. Сказался фактор отложенного спроса — в первом полугодии многие старались не покупать товары, не относящиеся к предметам первой необходимости. В целом же рынок сотовых телефонов в 2009 году просел примерно на треть по сравнению с 2008 годом. Что касается спроса, то, если раньше самым популярным был средний ценовой сегмент, теперь интерес потребителей сместился в сторону бюджетных моделей и в сегмент чуть выше среднего, представленный коммуникаторами. Тенденция года — рост популярности «умных» телефонов. Это связано с тем, что вендоры смогли предложить покупателям новые модели смартфонов с сенсорным экраном. Спрос в сегменте luxury остался прежним — сейчас он, как и раньше, носит штучный, эксклюзивный характер.

3. По нашим прогнозам, рост продолжится и в следующем году. Если в 2009 году в Приволжском федеральном округе, куда входит и Татарстан, продано порядка 3,9 миллиона сотовых телефонов, то в 2010 году эта цифра возрастет примерно до 4,1 миллиона.

## Такси приведут к единообразию

Минтранс РТ взялся за регулирование таксомоторных перевозок

Дмитрий Смирнов

**В 2010 году Минтранс РТ планирует регламентировать работу такси. Среди прочего предполагается введение единых стандартов для диспетчерских служб и единых тарифов. Сами перевозчики восприняли это намерение без энтузиазма, опасаясь, что нововведения приведут к переделу рынка.**

На прошлой неделе в Минтрансе РТ состоялось совещание с представителями рынка таксомоторных услуг республики. По словам замминистра транспорта и дорожного хозяйства республики Азата Галиахметова, есть много нареканий как на техническое состояние машин, так и на качество обслуживания. «Никто ни за что не отвечает: ни за безопасность пассажиров и их вещей, ни даже

за свою личную безопасность — не секрет, что в последнее время участились случаи нападения на таксистов. Нет никакого контроля ни за техническим состоянием автомобиля, ни за самочувствием водителя. Никто даже не проверяет, а вдруг тот наркоман или преступник?» — сказал господин Галиахметов.

Он сообщил участникам совещания о том, что в 2010 году Минтранс РТ собирается создать межведомственную рабочую группу по организации таксомоторных перевозок. Ее задачей станет установление стандарта перевозок, квалификационных требований к водителям, требований к техническому состоянию машин и организации диспетчерского и линейного контроля. Для борьбы с частными перевозчиками-бомбилами в наиболее «рыбных» местах предполагается соз-

дание мест парковки для официально зарегистрированных такси. А чтобы клиенты могли опознать официальных перевозчиков, предлагается привести их к единому внешнему виду. Разумеется, все расходы по приведению машин к единообразию будут возложены на самих перевозчиков. Господин Галиахметов заверил представителей бизнеса, что нововведения не приведут к переделу рынка.

Впрочем, большинство перевозчиков скептически отнеслись к заверениям представителя Минтранса РТ. Они опасаются, что после таких кардинальных изменений рынок частных перевозок станет более монополизированным. В частности, директор службы такси «Три семерки» Артем Волков заявил «где Деньги», что общие правила интесны только тем, кто их устанавливает. А монопо-

лия всегда появляется при избыточном регулировании. «В нашем городе более 100 фирм, активно работающих в сфере оказания услуг такси. Умножьте их число на 100 машин. Просто технически нереально сделать их все единообразными. Кроме того, мы, да и многие другие организации, пытались создавать собственные автопарки. Но это всегда приводило к значительному увеличению затрат. Водитель, сидящий за рулем чужой машины, не стремится к оптимальной ее эксплуатации. Поэтому машины постоянно ломались. Сейчас же общий путь для всех фирм — нанимать людей со своими автомобилями. А большинство частных не захотят менять внешний облик своей машины или устанавливать на ней дополнительное оборудование. Они уйдут в тень», — уверен господин Волков.

В свою очередь заместитель директора по общим вопросам ООО «Акцент» (торговая марка «такси «Лидер») Павел Смирнов отметил, что создание единой диспетчерской и справочной службы может привести к росту коррупции среди диспетчеров и водителей — возможна ситуация, когда диспетчеры будут за взятки распределять заказы. «Свою систему я вполне могу проконтролировать, но общероссийскую диспетчерскую службу проконтролировать в этом вопросе просто невозможно», — пояснил господин Смирнов.

Среди опрошенных «где Деньги» участников рынка есть и те, кто приветствует нововведения. Так, по словам директора ООО «Мотор-сервис» Рафиля Зинмалиева, введение единых правил для такси сейчас очень актуально — нужно стандартизировать работу

диспетчеров, рассчитывать количество машин, выезжающих в рейсы, контролировать водителей. «Создание СПО на базе некоммерческих партнерств, созданных частными перевозчиками, давно назрело. В этом формате и будут контролироваться все принятые решения», — добавил он.

Мнение большинства участников рынка подытожил директор ЗАО «Корпорация «Эйм» (торговая марка «Союз-такси») Николай Чернобровкин. Он считает, что пока нет четких правил перевозок, оценивать перспективы единой справочной для такси и прочих нововведений довольно сложно. По словам господина Чернобровкина, такие правила следует обязательно закрепить законодательно, хотя бы на уровне Казанской городской думы и только после обсуждения с компаниями-перевозчиками. ■

реклама

**ЕДИНАЯ АРЕНДНАЯ СИСТЕМА**  
Крупнейшая управляющая компания в Республике Татарстан  
тел.: (843) 510-99-10 www.aren-da-kazan.ru

**ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ**

Торговый центр «MEGAPARK», Сибирский тракт, 34  
Торговый центр «ГРАНИ», Арбузова, 5  
Торговый центр «АЛТЫН», Салимжанова, 2

ИЦ ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР

- > Строительные и проектные допуски СРО
- > Регистрация ООО, ЗАО, ИП
- > Перерегистрация, ликвидация фирм
- > Арбитраж, взыскание долгов
- > Все виды оценки
- > Строительно-техническая экспертиза

реклама

тел.: (843)2-666-777, 214-82-83, 272-97-83,  
e-mail: 2666777@mail.ru  
г. Казань, ул. Волочаевская, дом 8 офис 5  
схема проезда на www.2666777.ru

Контрольный вес Нормы: 465 г.  
Вес пустого: 355 г.  
Тонера: 123 г.

478 г.

Картридж HP LJ 1010 (Q2612A)

Обязательный весовой контроль и контроль в тестовом принтере всех картриджей

**ЛИФАГОР**

по предъявлению Частным лицам скидка 30%

**ЗАПРАВЬТЕ КАРТРИДЖ БЕСПЛАТНО\***  
с бесплатной доставкой

реклама

\*АБСОЛЮТНО ЛЮБОЙ • ВСЕМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

Подробности у консультантов по телефону  
**555-00-99 (многоканальный)**  
г. Казань, ул. Гоголя, 25 www.ZAPRAVKA.org

## ИТОГИ ГОДА

## Рынок рекламы и PR

По данным аналитиков компании IDC, во втором квартале 2009 года затраты на мировом рынке рекламы снизились на 5%. В IDC считают, что рекламной индустрии придется подождать до середины 2010 года, прежде чем рынок начнет восстанавливаться. Ситуация на российском рынке рекламы находится в русле мировых тенденций. Самое большое сокращение — на 45% — наблюдалось в марте и мае. Свои рекламные бюджеты уменьшили рекламодатели практически всех основных товарных рынков: производители автомобилей и аксессуаров снизили расходы на рекламу на 49%, до 1,5 млрд руб. в годовом исчислении; производители парфюмерии и косметики — на 41%, до 1,3 млрд руб. Только бюджеты производителей табака возросли на 14%, составив 316 млн руб. По мнению гендиректора медиахолдинга «Эксперт» Валерия Фадеева, к концу 2009 года спад спроса на рекламные услуги остановился, и по итогам года ожидается падение рекламных доходов на уровне 35-40%. Чтобы выяснить, с какими результатами подошел к 2010 году казанский рынок рекламы и PR, газета «где Деньги» опросила компании, представленные на этом рынке.



1. Чем был примечателен для вас 2009 год?
2. Как изменился объем рынка рекламы и PR и его рентабельность в 2009 году в сравнении с 2008 годом?
3. Ваши прогнозы на 2010 год.

**Айгуль Мирзаянова**

директор PR-агентства «МАРКА»

1. В 2009 году PR-агентство «МАРКА» изготовило и выпустило на телеэкраны третий 40-минутный фильм о микрорайоне Солнечный город. Также в нашей копилке больших проектов — PR и рекламная поддержка Международного оперного фестиваля имени Ф. Шаляпина. Но самым значимым для нас проектом в уходящем году стал запуск нового для региона продукта — мастер-классов звезд и знаменитостей. Первый же мастер-класс в рамках проекта с участием Ирины Хакамады посетило 1100 человек, поддержали спонсоры, информационную и рекламную поддержку оказало 13 средств массовой информации. Генеральным партнером проекта стала компания «Солнечный город», с которой агентство «МАРКА» заключило контракт на полгода. Для старта совсем неплохо! Благодаря этому проекту зависимость нашего агентства от заказов клиентов на PR-услуги существенно снизилась. Производить и продавать свой продукт оказалось гораздо интереснее финансово и психологически, нежели только продвигать тот продукт, в качестве которого ты не уверен. Поэтому 2009 год мы заканчиваем на подъеме, даже по сравнению с докризисными временами.

2. Реклама и PR — первое, на чем решили сэкономить предприятия в условиях кризиса. Резко сократилось количество заказов на изготовление рекламных роликов, сократилось количество заявок на проведение PR-мероприятий. Причем затишье демонстрировали российские и международные PR-агентства, которые в 2008 и 2007 году активно наняли региональных подрядчиков.

Очевидна тенденция игнорирования аутсорсинга. Внутренние пиарщики (то есть не уволенные PR-менеджеры предприятий) предпочитают всю работу выполнять сами, не прибегая к услугам агентств (например, при проведении пресс-конференций).

По-прежнему мало что решают руководители маркетинговых отделов. Каждую копейку рекламного бюджета контролируют генеральные директора предприятий, которые требуют от подчиненных разработки собственных креативных идей по продвижению (то есть не требующих больших финансовых затрат). Поскольку за тучные годы «креативить» внутренние пиарщики разучились, то налицо еще одна тенденция — воровство идей PR-агентств, которые обращаются на предприятия с просьбами спонсорской поддержки собственных мероприятий.

Оживление на рынке произошло во второй половине года (ведь необходимость в реализации продукции осталась). Цены в размещении рекламы в СМИ значительно упали, что позволило, к примеру, выйти на доселе недоступный сегмент телевизионной рекламы даже химчиствам и парикмахерским салонам. ТВ оказалось перегрето «бросовыми ценами», которые агенты выставляли весной и летом, и попасть в рекламное время на отдельные каналы в конце года стало проблематично.

3. В 2010 году увеличится количество газет и журналов, ТВ-программ, издаваемых и изготавливаемых предприятиями различных отраслей. Желание иметь подконтрольное СМИ, иллюзии окупаемости подобных изданий, желание тратить деньги на рекламу в «своих» изданиях приведет к росту рекламно-информационных изданий разного качества и мусора в подъездах домов.

Количество PR-агентств в Казани останется на том же уровне, возможно репрофилирование бизнеса или возникновение дополнительных источников дохода. Укрепление рекламных агентств желательно, но маловероятно в Казани. Рекламные агентства, не связанные с производством, продажей рекламного времени и сдачей площадей в арен-

ду, главную ставку сделают на BTL, выполняя роль event-агентств. И правильно — праздника людям хочется всегда, даже в тяжелые времена.

В 2010 году PR-агентство «МАРКА», возможно, избавится от приставки PR и обрстет широкими полномочиями.

**Алексей Князев**

управляющий делами группы компаний «Знито.ру»

1. Несмотря на столь шумевший «идейный» кризис, за прошедший год наша группа компаний продолжила укрепление собственных позиций в занимаемых сегментах благодаря реализации политики клиентоориентированного подхода и практически тотального контроля над большей частью процессов, протекающих в организации. По сравнению с предыдущими годами рост в геометрической прогрессии уже не представлялся возможным, и все же определенный процент улучшения в жизнедеятельности организации за прошедший год отмечают и сами сотрудники. Активизация кредитных организаций к концу года позволяет нам увеличить долю производственных активов на новый, 2010 год. Сейчас группа компаний активно проводит диверсификацию в другие отрасли (направления).

2. После низшей точки кризиса обычно наступает депрессивное состояние экономики. Низшей точки мы достигли в четвертом квартале 2008 года, а депрессивное состояние экономики проявилось весь 2009 год. Предприниматели не стремились вкладывать деньги в формирование собственного будущего, не понимая настоящего. В цене у предпринимателей были лишь проекты «быстрых денег». Вслед за падением спроса снизились и цены на рекламные услуги. Большое количество компаний нашего сегмента, оставшись без клиентов, пытались выжить, используя политику демпинга. В результате рентабельность по некоторым видам деятельности снизилась на 20-35% у юридических лиц, и до 50% у предпринимателей без образования юридического лица.

3. В 2010 году нас ждет постепенный рост экономики и формирование новых более качественных участников экономических отношений, которые не только адаптировались к новым, более суровым условиям сегодняшних реалий, но и смогли исправить собственные ошибки нерационального использования рекламных бюджетов.

**Наталья Хамидулина**

директор агентства «Концепто»

1. Агентству «Концепто» осенью 2009 года исполнилось 8 лет, и это событие было одним из самых знаменательных в уходящем году. Это важно и для наших клиентов, так как мы работаем в особой нише — комплексное обслуживание в сфере маркетинговых коммуникаций, а здесь особое значение имеет опыт работы — количество и качество реализованных проектов.

2. 2008 год был лучшим в истории российского бизнеса рекламы с оборотом в 267 млрд руб. В 2009 году падение рекламного рынка составило 30%. Причем падение произошло в основном за счет среднего и малого бизнеса, которые либо прекратили рекламные траты, либо совсем закрылись. Крупные рекламодатели снизили свои бюджеты не более чем на 10%. Большой бизнес понимает — прекращение рекламной деятельности в стратегическом отношении обернется потерей сегментов рынка. Региональные РА стали заложниками централизации экономики — весь бизнес в Москве, поэтому и все рекламные бюджеты — в Москве. В результате кризиса региональное размещение уменьшилось с 28% до 23%.

3. Рекламодатели хотят уверенности в эффективности рекламы в цифрах, более эффективных измерений ее действенности. Поэтому в условиях кризиса, при некоторой тенденции к экономии рекламных бюджетов, клиенты увеличивают дозу того, что можно «посчитать» — телевидение и Интернет. Вторая тенденция — стремление к персонализации коммуникаций (Директ мэйл, BTL и опять же Интернет).

**Артем Галляев**

коммерческий директор РА «Реноме Адверт»

1. 2009 год в целом можно считать успешным для нашего агентства. В период кризиса мы смогли не только удержаться на рынке, но и немного увеличить объемы. Разработали и внедрили собственную систему работы персонала в сфере BTL, сформировали штат квалифицированных сотрудников в этой области. Утвердили стратегию развития на ближайший год. Линейка услуг пополнилась новыми направлениями. В начале года открылся обновленный сайт агентства.

2. В уходящем году снижались объемы по всем видам рекламы, но особенно существенный спад можно было наблюдать в наружной рекламе и печати. За ними шли радио и телевидение. Хотя в среднем повальное падение базовых цен не наблюдалось, стали больше и охотнее давать скидки. Сейчас говорить о рентабельности не приходится. Главное удержаться на рынке и пережить сложный экономический период.

3. Рынок рекламы зависит от состояния экономики в целом. Если экономика будет показывать стабильность и рост, это мы сразу увидим на рынке рекламы. Лично я очень надеюсь на положительный результат антикризисных мер правительств стран мира и, как следствие, улучшение экономической ситуации. При любом раскладе в 2010 году будет увеличиваться доля интернет-рекламы. Сейчас она многими недооценена. Это направление весьма привлекательно, особенно в России.

**Ленар Кашаев**

директор PR-агентства «Априори»

1. Нам удалось провести 2009 год на высоком уровне. Проект PR-агентства «Априори» «День Европы в Казани» попал в шорт-лист всероссийского конкурса PR «Белое Крыло». У компании появились новые крупные проекты и партнеры. При этом мы сохранили и наших постоянных клиентов.

В 2009 году расширили географию своей работы в регионах России. Удалось получить и успешно выполнить ряд заказов от министерств и государственных ведомств Татарстана и Российской Федерации. Кроме того, мы выполнили реструктуризацию агентства и диверсифицировали его услуги.

2. В совокупности рынок PR в Татарстане упал. Однако нам удалось сохранить объемы заказов и прибыль на уровне 2008 года. Более того, осенью текущего года мы смогли увеличить доходы на 15-20% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года.

3. В 2010 году рынок PR в Татарстане будет расти. Появится потребность в новых продуктах продвижения товаров и услуг клиентов. В следующем году мы планируем увеличить рентабельность и валовую прибыль «Априори» еще на 20-30%.

**Елена Брыль**

коммерческий директор РА «Инфинити» (Рекламная группа «Лариса»)

1. В середине года сменилось руководство и команда РА «Инфинити». Многие коллеги предполагали, что это может серьезно изменить расстановку сил на рекламном рынке Казани. Этого не произошло. Новая команда привнесла свежую кровь, новые идеи и подходы в работе. Так что в 20-летие нашей рекламной группы «Лариса» полны сил и энергии.

2. Спрос резко упал в начале 2009 года — рекламодатели боялись сделать неверный шаг. Весной спрос оживился, а осенью — при общем падении цен — число заказов стало приближаться к показателям 2008 года. При этом выручка и рентабельность рекламных кампаний от реализации проектов сократились примерно на 30%.

3. Мы прогнозируем стабилизацию ситуации на рынке рекламы Татарстана, возможно, даже рост в пределах 10%. Так что прорвемся.

ИТОГИ ГОДА

Промышленность

**Крупные промышленные предприятия Татарстана не остались без государственной поддержки во время кризиса. Тем не менее, по предварительным прогнозам Министерства промышленности и торговли РТ, объем промышленного производства по итогам 2009 года составит 750 млрд руб., что на 17,5% ниже, чем в прошлом году. Деловой еженедельник «где Деньги» узнал у промышленных предприятий Татарстана оценку итогов 2009 года.**



1. Какими знаменательными событиями охарактеризовался для вас этот год?
2. Насколько изменился объем производства продукции в 2009 году относительно 2008 года?
3. С какими проблемами столкнулось предприятие в 2009 году? Как они разрешились?
4. Какие прогнозы развития рынка вы могли бы дать на 2010 год?



**Дмитрий Кузнецов**  
начальник департамента маркетинга и продаж компании POZIS

1. В 2009 году завод начал серийный выпуск сразу двух новых модельных рядов холодильников. Причем позиционирующихся в разных ценовых сегментах. Откровенно говоря, в сегодняшних условиях это стоило невероятных усилий развиваться, но завод сумел воплотить свои планы в жизнь, и мы готовы к новому витку конкуренции.

2. Приходит момент насыщения рынка, потребитель становится прагматичным, четко контролирующим собственный бюджет, поэтому, конечно, общий спад, характерный для отрасли, сказался и на нас. Мы были готовы к подобному повороту событий, у нас был план А (оптимистичный) и план Б (запасной), и в принципе мы осознавали, что он-то и будет реалистичным.

3. Начало года охарактеризовалось определенным ступором, многие коллеги в регионах просто не знали, чем закончится первый квартал, от неизвестных переменных в этот период просто зашкаливало. Это сказалось и на спросе на традиционные товары. В то же время в летний сезон спрос носил ажиотажный характер, и лишь по причине слабых продаж в начале года отмечался небольшой дефицит оборотных средств. Завод работал в круглосуточном режиме, продукция активно продавалась, что лишний раз подтверждает ее востребованность, вы знаете, некоторые профильные заводы закрылись.

4. Сейчас очевидно, что существенного прорыва в следующем году ждать не приходится. Мы часто бываем в регионах, мониторим продажи нашей техники, встречаемся с представителями регионального бизнеса. Во многих регионах высокий уровень безработицы, особенно на Урале, в Сибири, уровень доходов существенно сократился. Это сдерживающие факторы. Колебания плюс-минус 5% от уровня прошлого года лежат в пределах погрешности, поэтому в целом, если удастся повторить результат 2009 года и немного вырасти, такой прогноз я бы назвал достаточно реалистичным.



**Айрат Баширов**  
генеральный директор ЗАО «Данафлекс»

1. В апреле этого года наблюдательный совет РОСНАНО одобрил проект промышленного производства гибкой упаковки с использованием нанотехнологий, инициатором которого выступила наша компания. Общая стоимость проекта оценена в 2,45

млрд руб., из которых инвестиции РОСНАНО составят практически половину — 1,2 млрд руб. В строительство и покупку оборудования компанией в 2009 году уже вложено 300 млн руб., ожидается, что инвестиции РОСНАНО поступят во 2-м квартале 2010 года. Строительство комплекса ведется на территории технополиса «Химград», причем первая линия уже поставлена и идет монтаж, а первая продукция будет выпущена уже во втором квартале 2010 года, хотя по бизнес-плану начало производства предполагалось только в 2011 году.

2. За последние 5 лет средний темп роста составляет 68%. Рост нынешнего года по отношению к прошедшему составит порядка 40%, и это несмотря на непростые экономические условия! В этом году нами было запланировано произвести 15 200 т готовой продукции, могу сказать, что этой цифры мы достигли.

4. Принимая во внимание все еще нестабильную рыночную ситуацию, сложно делать прогнозы относительно отрасли в целом. Точно можно сказать, что объемы рынка не упадут, но если и увеличатся, то не намного. Если говорить о нашей компании, то мы намерены продолжать осуществление планов по строительству нового завода.



**Ян Ваславский**  
заместитель коммерческого директора по связям с общественностью ПО «Начало»

1. 2009 год стал для ПО «Начало» юбилейным. Компания, основанная в 1989 году как небольшой кооператив, за 20 лет превратилась в одного из лидеров рынка запасных частей для легковых автомобилей, современный завод, обеспечивающий рабочими местами около 1200 человек. В уходящем году ПО «Начало» представило на рынке новые детали — крылья и капот для автомобилей Lada «Калина», защиту картера для семейства VA3-2101 и VA3-2108, рамку радиатора и поперечину рамки радиатора для Lada Priora. Успешная ресертификация системы менеджмента качества на соответствие требованиям международного стандарта ИСО 9001:2008 подтвердили высокие конкурентные свойства производимой заводом продукции.

2. Благодаря эффективной работе с дилерами и своевременной рекламной поддержке предприятию удалось не допустить падения продаж. Поэтому мы ожидаем, что в 2009 году объемы производства и реализованной продукции сохранятся на прежнем уровне. На фоне ситуации в российском машиностроении в целом считаем такие показатели вполне удовлетворительными.

3. Проблема спроса решалась посредством ежемесячного ценового регулирования и прочих методов гибкой работы с дилерами, а также маркетинговой, рекламной

и PR-поддержки. Что касается финансовых вопросов, то ПО «Начало» имеет хорошую кредитную историю, и даже в нынешних условиях компании на протяжении уходящего года всегда удавалось достичь с банками устраивающих обе стороны соглашений.

4. Сектор запасных частей, как и многие другие сектора экономики, сильно зависит от макроэкономической ситуации в России и мире. Можно говорить о наличии минимально гарантированного спроса по причине регулярной потребности в замене запасных частей на автомобилях, но отношение потребителей к своевременной замене деталей и узлов, вышедших из строя или выработавших свой ресурс, равно как и выбор марки запасных частей, будет определяться наличием денежных средств. При финансовом планировании ПО «Начало» всегда старается исходить из пессимистичных прогнозов, однако в своей работе в 2010 году, как и любая коммерческая компания, будет стремиться максимизировать продажи.



**Игорь Носов**  
руководитель Территориального управления Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами по Республике Татарстан

1. Уходящий год, безусловно, стал непростым для всех в силу нестабильной экономической ситуации в мире, однако мне лестно отметить, что в течение всего года интерес потенциальных инвесторов к Особой экономической зоне ничуть не уменьшался. Сегодня на территории ОЭЗ «Алабуга» зарегистрировано девять резидентов, объем инвестиций на сегодняшний день составляет 11,5 млрд руб.

2. Уже сегодня мы достигли немало — почти полностью создана инфраструктура, запущены первые производства, продукция которых конкурентоспособна и востребована, создаются рабочие места. Уверен, что в будущем ОЭЗ «Алабуга» будет развиваться еще более интенсивно.

Так, на 2010 год запланировано окончание строительства промышленной инфраструктуры на всей территории ОЭЗ. Продолжится создание индустриальных парков, где свои производства на выгодных условиях смогут разместить малые и средние предприниматели. Одним из ближайших событий 2010 года станет запуск ООО «П-Д Тагнефть-Алабуга Стекловолокно», совместного германороссийского предприятия по производству высококачественного стекловолокна и продукции на его основе.

3. Приятно отметить, что совсем недавно мы получили новогодний подарок — Госдума РФ рассмотрела и одобрила сразу в двух чтениях законопроект, активизирующий деятельность ОЭЗ, в том числе и путем снижения минимального порога инвестиций для получения статуса резидента. Затем в кратчайшие сроки этот законопроект был одобрен и Советом Федерации.

4. Предстоящий год позволяет нам надеяться на то, что в связи с изменениями существующего законодательства и реструктуризацией системы управления особыми экономическими зонами России потенциальные резиденты ОЭЗ «Алабуга» получат еще более привлекательные условия для создания новых предприятий.

реклама



**ЕДИНАЯ АРЕНДНАЯ СИСТЕМА**

Крупнейшая управляющая компания в Республике Татарстан

тел.: (843) 510-99-10 www.arenka-kazan.ru



**ОФИСЫ**

Торгово-деловой комплекс "MEGGAPARK", Сибирский тракт, 34  
Деловой центр, Журналистов, 2а  
Бизнес-центр "СОЮЗ", Васильченко, 1  
Бизнес-центр, Проточная, 8  
Торгово-деловой комплекс, Нариманова, 40

**С КОМПЬЮТЕРОМ НА «ТЫ»**

С КЛИЕНТАМИ НА «ВЫ» :)

**ПРОДАЖА И ОБСЛУЖИВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ ТЕХНИКИ**

**ADM** (843) 258-78-18  
www.adm-net.ru

**Деньги под ЗАЛОГ авто и недвижимости**  
физическим и юридическим лицам



**НОВОГОДНЯЯ АКЦИЯ**  
процентная ставка снижена

**от 3%\***  
+7(843) 519-46-26

\*акция действует до 01.02.2010 реклама

# ДБО: забот на новую дистанцию

«АК БАРС» БАНК вышел на уровень высоких технологий



При нынешнем темпе жизни, когда время стало главной ценностью делового человека, удобство и быстрота обслуживания — один из главных критериев оценки любых услуг. Банковских — особенно. Вот почему каналы дистанционного банковского обслуживания (ДБО), которые для многих россиян еще пару лет назад были новшеством, сегодня являются привычным набором факторов конкурентоспособности любого финансового учреждения. О том, какими техническими новинками планирует удивить своих клиентов ОАО «АК БАРС» БАНК, рассказывает директор Департамента информационных технологий Максим Дубов.

— Максим Александрович, говоря об ИТ-технологиях в банке, в первую очередь возникает вопрос об информационной безопасности — клиентов и самого учреждения. Насколько информационные системы ОАО «АК БАРС» БАНК защищены от злоумышленников?

— Действительно, в последнее время в России участились случаи различных атак — хакерских и прочих нелегитимных, несанкционированных действий в отношении операций с банковскими счетами. Но системы банка достаточно защищены, чтобы противодействовать подобным нападениям извне. Система безопасности «АК БАРС» Банка постоянно развивается и модернизируется адекватно тем угрозам и рискам, которым Банк может подвергаться при осуществлении своей деятельности. Например, при эксплуатации дистанционного банковского обслуживания для корпоративных клиентов мы используем систему шифрации передаваемых сообщений и систему электронно-цифровой подписи безбумажного документооборота. При этом клиенту — юридическому лицу выдается экземпляр закрытых и открытых ключей, которыми он подписывает свои платежные поручения. Выдается он на различных носителях: дискетах, флеш-картах и пр. Элементарной мерой безопасности является надлежащее хранение этих носителей, в целях предупреждения несанкционированного доступа к банковскому счету. Все мероприятия по созданию защиты Банка готовятся нами совместно с Департаментом безопасности. Совершенствуя их, мы пытаемся снизить риск человеческого фактора, чтобы избежать подобных случаев.

— Какие советы по безопасности Вы можете дать корпоративным клиентам, пользующимся банковскими услугами?

— Во многих случаях причина «взломов» проста — халатность самих клиентов при эксплуатации систем «Клиент-банк» и Дистанционного Банковского Обслуживания. Игнорирование элементарных мер предосторожности и безопасности, расчет на авось в конечном итоге приводят к таким печальным последствиям. Носители, на которых записаны аналоги собственноручной подписи, необходимо хранить в закрытом сейфе, а не вставлять в дисконверт и забывать его там на долгие годы. Злоумышленники используют не недостатки банковской системы, а невнимательность пользователей, эксплуатирующую систему ДБО.

— В «АК БАРС» Банке действуют различные виды ИТ-сервиса и для клиентов — физических лиц. Какие это услуги и чем они удобны?

— Сегодня для клиентов — физических лиц имеют значение не только выгодные условия по тем или иным продуктам, но и удобство распоряжения своими сбережениями, счетами, депозитами.... Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) — тот самый сервис, который предназначен для упрощения ведения, использования и распоряжения банковскими счетами. ДБО принимает к исполнению операции по пополнению и перечислению начисленных процентов, минуя операционные кассы и очереди в них. Также одной из наиболее востребованных услуг является осуществление платежей через банкоматы Банка. Это не только сокращает время обслуживания клиентов, но и благодаря продолжительному или круглосуточному режиму работы банкоматов позволяет осуществлять платежи в любое удобное время.

— А какие услуги, кроме выдачи наличных денежных средств, оказывают банкоматы ОАО «АК БАРС» БАНК?

— Через банкоматы «АК БАРС» Банка можно оплачивать услуги ряда операторов мобильной связи, телекоммуникационные услуги, коммунальные платежи, штрафы ГИБДД, а также инвестиционные паи ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ». Осенью 2009 года «АК БАРС» Банк запустил и программу сбора благотворительных пожертвований через принадлежащие ему банкоматы. Эта услуга предоставляет возможность оказать помощь в рамках социального проекта «Твори добро», целью которого является поддержка и экстренная помощь тяжелобольным детям. Я считаю, что внедрение сервиса благотворительных платежей через банкоматы «АК БАРС» Банка сделает сбор пожертвований более организованным и безопасным, а также привлечет к благотворительности более широкую аудиторию. Кроме того, Банк продолжает реализацию социальных программ населению республики, предлагая услугу по перечислению пенсий, субсидий и иных выплат социального характера на банковские карты ОАО «АК БАРС» БАНК.

— «АК БАРС» Банк первым среди банков в России реализовал систему налоговых платежей по банковским картам через инфокиоски. Что это такое и какую возможность они предоставляют клиентам «АК БАРС» Банка?

— Инфокиоск — это устройство, с помощью которого клиент может самостоятельно, без помощи банковских работников осуществлять различные платежи. Инфокиоски принимают налоговые платежи по банковским картам «АК БАРС» Банка при помощи штрих-кода на налоговой квитанции. Первый инфокиоск, принимающий такие платежи по банковским картам, был установлен Банком в ИФНС по Московскому району г. Казани (ул. Бондаренко, д.3). Сегодня по Татарстану их насчитывается около 30. Располагаются они не только в крупных городах, как Казань или Набережные Челны, но и, например, в Чистополе, Бавлах, Зеленодольске и др. Теперь налогоплательщикам предоставляется возможность уплаты налогов непосредственно в налоговой инспекции. При оплате налоговых платежей через инфокиоск Банк не взимает с клиентов каких-либо дополнительных комиссий.

— Известно, что «АК БАРС» Банк расширил возможности СМС-Банкинга. Что предлагает этот сервис Вашим клиентам?

— Услуга «SMS-банкинг» — это оперативный, удобный и современный способ взаимодействия с банком. «SMS — Банкинг» от ОАО «АК БАРС» БАНК состоит из трех сервисов: «SMS-Информатор», «SMS-Баланс» и «SMS-Платеж».

Услуга «SMS-Информатор» предназначена для получения информации о движении средств по счету, например — начислена ли заработная плата или совершил ли клиент покупку с использованием карты — вся эта информация придет на его мобильный телефон. Сервис повышает безопасность — ведь если кто-то попытается воспользоваться чужой картой — пользователь может ее тут же

заблокировать с помощью услуги «SMS-Баланс». Также с использованием сервиса «SMS-Баланс» можно запросить у Банка информацию о состоянии своего карточного счета, последних трех проведенных операциях и даже перечислить деньги с карты на любую другую карту, эмитированную Банком. Иными словами, благодаря смс-банкингу клиент всегда будет в курсе состояния своего счёта в банке. Сегодня эту услугу предоставляют многие финансовые учреждения. Но ОАО «АК БАРС» БАНК расширил ее возможности и предлагает в рамках смс-банкинга новый сервис — «SMS-Платеж». С его помощью можно осуществить оплату услуг тех организаций, которые входят в перечень, определяемый Банком. Для этого нужно просто отправить в банк на специально выделенный сервисный номер SMS-запрос.

— Каким Вы видите развитие услуг через платежные терминалы?

— Одним из каналов ДБО являются платежные терминалы самообслуживания — автоматы, которые принимают различные платежи от физических лиц. Их внедрение для банка означает оптимизацию и сокращение операционных издержек: снижается нагрузка на дополнительные офисы, уменьшаются затраты на содержание персонала, что, естественно, отражается и на тарифах. Поэтому «АК БАРС» Банк и крупнейшая сеть терминалов оплаты в России, принадлежащая ОАО «Элекснет» договорились о сотрудничестве в этом направлении. Теперь клиенты ОАО «АК БАРС» БАНК могут вносить денежные средства на карточные счета банковских карт, эмитированные банком, и погашать кредиты через платежные терминалы «Элекснет». Они размещены в самых оживленных местах — магазинах, торговых центрах, остановочных площадках, вузах, метро и пр. По-

гасить кредиты теперь так же просто, как и оплатить мобильную связь. Количество терминалов «Элекснет» на территории России достигает около 2900 штук. География компании насчитывает присутствие в 16 регионах страны. При проведении транзакционных операций клиент уплачивает в пользу ОАО «Элекснет» комиссию 1,5 процента от суммы платежа. Счета клиентов банка по-прежнему на следующий рабочий день после внесения денежных средств.

— СМС-банкинг, интернет-банкинг, терминалы самообслуживания... Все это, безусловно, очень удобно и экономно по многим параметрам. Можно ли в этом случае говорить о «виртуальном банке» и заменит ли ДБО традиционное банковское обслуживание?

— Не нужно думать, что с развитием дистанционных каналов обслуживания все банки непременно станут «виртуальными». Банк будущего — это то финансовое учреждение, которое имеет и свои офисы с операционистами, оказывающими услуги на высочайшем уровне, и одновременно способно предложить дистанционные каналы обслуживания. Кроме того, согласно действующему российскому законодательству, при открытии счета, вклада или при других определенных услугах, визит клиента в банк остается обязательным. А дистанционно обслуживание может осуществляться в дальнейшем. В любом случае, для одной категории клиентов всегда будет важен эксклюзивный сервис и индивидуальный подход, для других — оперативность и интерактивность осуществляемых операций. Количество клиентов, предпочитающих ДБО или традиционное банковское обслуживание, будет расти параллельно. Поэтому я считаю, что система ДБО не заменяет банк, а расширяет его возможности.

Дистанционное банковское обслуживание

«АК БАРС» Банк on-line — ещё ближе, ещё доступнее!

Услуга дистанционного банковского обслуживания — Интернет-банк — это возможность управления своими банковскими счетами с прикрепленными к ним банковскими картами международных платежных систем\*, эмитированными Банком, не выходя из дома или офиса, используя Интернет.

Интернет-банк позволяет Клиентам «АК БАРС» Банка КРУГЛОСУТОЧНО\*\* оплачивать:

- КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ (платежи ЖКХ, проходящие через ЕРЦ г. Казани);
- УСЛУГИ ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ;
- УСЛУГИ КОММЕРЧЕСКОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ;
- УСЛУГИ ПРОВАЙДЕРОВ ИНТЕРНЕТ;
- ШТРАФЫ ГИБДД ПО РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН;
- ПРОСМАТРИВАТЬ ВЫПИСКИ И ПРОВЕРЯТЬ ОСТАТКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА БАНКОВСКИХ СЧЕТАХ С ПРИКРЕПЛЕННЫМИ БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ.

Кроме того, Интернет-банк позволяет Клиентам управлять своими счетами.

\* Обслуживание операций осуществляется в соответствии с условиями договоров банковского счета по вкладу текущего счета либо банковского счета с прикрепленной к нему банковской картой международных платежных систем.  
 \*\* За исключением времени, необходимого для профилактики и сервисного обслуживания Системы, а также времени устранения технических неполадок.

ОАО «АК БАРС» БАНК  
 420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1  
 Единая справочная служба в Казани (843) 2-303-303  
 по России 8 800-2005-303 (звонок бесплатный)

www.akbars.ru

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 02.09.2002

## Благодарственное письмо

День за днем в течение всего 2009 года редакция делового еженедельника «где Деньги» работала над тем, чтобы номера газеты были полезны и

актуальны для наших читателей. Насколько это получилось — судить вам. Со своей стороны, подводя итоги уходящего года, мы хотели

бы поблагодарить экспертов, аналитиков, пресс-секретарей и спикеров, без помощи которых наша работа значительно осложнилась бы. Они

помогали «где Деньги» создавать интересные материалы, всегда быть в центре событий, отражать состояние различных отраслей экономики Татарстана.

### Большое спасибо следующим организациям:

ИК «Финам» (г. Москва)  
Ак Барс Капитал  
Единая служба бронирования «Курорт-инфо»  
«Эльдорадо»  
«Техносила»  
«М.видео»  
X5 Retail Group  
ООО «СБ Черновъ и Партнеры»,  
Mobile Research Group  
«Мегафон»  
МТС  
«Вымпелком»  
«Евросеть»  
«Связной»  
«Нэфис-груп»

ОЭЗ «Алабуга»  
ООО «Солнечный город»  
ЗАО «Данафлекс»  
ФГУП «ПО «Завод имени Серго»  
ИД «Парадигма»  
«Эссен Продакшн АГ»  
«Бахетле»  
«Вестер Ритейл»  
real,-  
РАТЭК  
«ОПОРА России»  
«Деловая Россия»  
Комитет по развитию МСБ РТ  
Ассоциация предприятий МСБ РТ  
ООО «Росгосстрах-Татарстан»

РК-Гарант  
ПСК  
филиал «Казанский» Альфа-Банка  
Сбербанк  
ООО «АвтоКредитБанк»  
Национальный банк РТ  
ОАО «КАМАЗ»  
«РРТ-Казань»  
«ТрансТехСервис»  
«Белый Ветер Цифровой»  
АНКОР  
ЗАО «АБАК-Центр»  
Казанский Юридический Центр  
АН «Мэлт»  
и многим другим.

От всей редакции выражаем признательность за оперативные и актуальные комментарии!

## Особо хотим отметить спикеров в следующих номинациях:

### Самые информационно-открытые чиновники



**Фарит Фазыльжанов**  
министр информатизации и связи РТ



**Марат Сафиуллин**  
министр экономики РТ



**Марат Галеев**  
депутат Госсовета РТ

### Самые информационно-открытые руководители компаний



**Павел Кострикин**  
ООО «Солнечный город»



**Леонид Барышев**  
«Эссен Продакшн АГ»



**Фарид Хамаев**  
ООО «Росгосстрах-Татарстан»

### Лучшие пресс-секретари компаний



**Владислав Кочетков**  
УК «Финам-Менеджмент»



**Гульшат Фахруллина**  
ООО «СБ Черновъ и Партнеры»



**Юлия Соловьева**  
X5 Retail Group филиал «Приволжский»

### Лучшие эксперты-аналитики



**Максим Клягин**  
ИК «Финам»



**Сергей Удалов**  
аналитическое агентство «Автостат»



**Эльдар Муртазин**  
Mobile Research Group

Еще раз благодарим всех наших коллег за помощь и сотрудничество и поздравляем с наступающим Новым годом!

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

## ВОЗМОЖНО ВСЁ! ДЕРЗНИ В ЭТО ПОВЕРИТЬ... ДЕЙСТВУЙ, ЧТОБЫ ЭТО ДОКАЗАТЬ! (2-Е ИЗДАНИЕ)

Автор: Джон Вон Эйкен

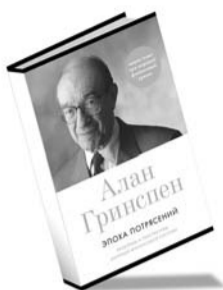
Это — не книга по мотивации... Это — не книга по психологии... Это — не книга об успехе... Это книга — о вас! Книга «Возможно всё!» расскажет вам о том, как наполнить свою жизнь достижениями. И не просто достижениями, а победами, к которым стремиться именно вы. В этой книге вы найдете мудрость и опыт множества успешных людей, которые не раз доказали: «Если получилось у меня, получится и у вас!»



## ЭПОХА ПОТРЯСЕНИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ (3-Е ИЗДАНИЕ, ДОПОЛНЕННОЕ)

Автор: Алан Гринспен

Книга Алана Гринспена - это глобальный экономический анализ, в основе которого лежат личный опыт и мировоззрение последовательного защитника рыночной системы. Книга посвящена формированию личности автора и становлению его взглядов, концептуальной основе понимания новой глобальной экономики, в которой мы живем сегодня. В книге рассматриваются важнейшие элементы развивающейся глобальной среды: принципы управления, восходящие к эпохе



## КЛАССИЧЕСКИЕ РАБОТЫ ПО МЕНЕДЖМЕНТУ (2-Е ИЗДАНИЕ)

Автор: Питер Друкер

Труды Питера Друкера, ставшего классиком при жизни, не только не утратили научной актуальности, но и продолжают приносить практическую пользу руководителям всего мира. Лейтмотив всех работ Друкера — призв фокусироваться на тех многих вопросах, от которых действительно зависит успешность компании. Именно это обеспечивает эффективность бизнеса, менеджмента, принятия решений, инноваций. Масштабность и точность видения, глубина анализа и афористичный язык делают взгляды автора убедительными и увлекательными, а читательский труд — радостным и легким.



## КАК СТАТЬ БОГАТЫМ (5-Е ИЗДАНИЕ)

Автор: Дональд Трамп

В своей книге ризелтер-миллиардер, автор многих бестселлеров и телеведущий Дональд Дж. Трамп открывает секреты своего успеха. Он поведаст о том, как правильно вкладывать деньги; производить впечатление на руководителя и получать повышение; успешно управлять бизнесом; нанимать, стимулировать и увольнять сотрудников; вести переговоры; поддерживать доброе имя своей торговой марки; мыслить по-крупному и жить на все сто. Книга полна деловых советов и житейской мудрости и рассказывает о том, как легальным образом создаются огромные состояния и как управлять первоклассным бизнесом.



## КИНО

## НОВЫЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ АЛЕНУШКИ И ЕРЕМЫ



**Жанр:** анимация, семейный, сказка  
**Производство:** Россия, 2009 год  
**Продолжительность:** 1 час 25 минут  
**Режиссер:** Георгий Гитис  
**В ролях:** Антон Макарский, Инна Гомес, Александр Ревва, Рената Литвинова, Сергей Чонишвили

Итак, Ерема женится на Алешушке, Шах — на царевне Всеславе. Получив доступ к нефтяным фонтанам, царевна строит «паролет». Коварный Рыцарь похищает у царевны новый летательный аппарат, а в придачу и Шаха. Приземлившись в Африке, Рыцарь и Шах попадают в плен к людоедам... Всеслава, Алешушка, Ерема и Царь на «крылолете» отправляются на поиски. Но кто спасет героев в последнюю минуту?

ЭЛВИН И БУРУНДУКИ 2  
ALVIN AND THE CHIPMUNKS II

**Жанр:** комедия, фантастика, семейный, музыкальный  
**Производство:** США, 2009 год  
**Продолжительность:** 1 час 35 минут  
**Режиссер:** Бетти Томас  
**В ролях:** Джастин Лонг, Джейсон Ли, Захари Леви, Дэвид Кросс, Джесси МакКартни, Кэмерон Ричардсон, Майли Сайрус,

Три веселых бурундука Элвин, Саймон и Теодор поступают в школу, где их ждут новые приключения. Им придется столкнуться с множеством преград со стороны одноклассников. Но самое главное — их ожидает соперничество с новой музыкальной командой, состоящей из девочек-бурундуков, которое впоследствии перерастет в большую дружбу.

ИНФОРМАТОРЫ  
INFORMERS, THE

**Жанр:** детектив, драма, семейный, триллер  
**Производство:** США, Германия, 2009 год  
**Продолжительность:** 1 час 38 минут  
**Режиссер:** Греггор Джордан  
**В ролях:** Вайона Райдер, Билли Боб Торнтон, Микки Рурк, Джон Фостер, Ким Бэйсингер

Одна неделя из жизни в Лос-Анджелесе в 1983 году. Семь историй повествуют о ярких представителях той эпохи. Не смотря на разный социальный и материальный статус героев фильма, их связывает одинаковый распущенный и аморальный образ жизни. И неспособность осознать, что их «секс, наркотики и рок-н-ролл» неумолимо приведут к печальному концу.

ВОЗВРАЩЕНИЕ ДОМОЙ  
EN MAND KOMMER HJEM

**Жанр:** комедия  
**Производство:** Швеция, Дания, 2007 год  
**Продолжительность:** 1 час 40 минут  
**Режиссер:** Томас Винтерберг  
**В ролях:** Томас Бо Ларсен, Оливер Меллер-Кнауэр, Роня Маннов Олесен, Хелена Райнгард Нойманн

Маленький провинциальный город гудит в волнении. Торжественная обстановка встречи прибывающего в родной город всемирно известного оперного певца оккупирована под угрозой из-за мальчика Себастьяна, который неожиданно влюбился в новую горничную... Один неверный шаг — и скелеты начинают вываливаться из всех шкафов...

ТАТФОНДБАНК

На что Вы потратите Сто тысяч Рублей?

Потребительские кредиты от Татфондбанка. Главное захотеть!

- Различные программы и сроки кредитования.
- Кредитование на любые цели.
- Низкие процентные ставки.
- Оперативное рассмотрение заявки на кредит.
- Возможность кредитования без документов, подтверждающих трудовую деятельность и доходы.
- Досрочный возврат кредита — в любое время.
- Возможность осуществлять платежи по кредиту в любом ближайшем для Вас отделении Банка, через отделения почты или другим удобным для Вас способом.

8-800-100-03-03  
(звонок по России бесплатный)

www.tfb.ru  
ОАО "АИКБ" Татфондбанк, лицензия ЦБ РФ №3058

реклама

реклама

ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТАТАРСТАНА

**БЕСПЛАТНЫЙ ЭКЗЕМПЛЯР В ВАШ ОФИС**

редакционная подписка +7 (843) 511 49 63  
курьерская доставка +7 (843) 291 09 42

**ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА ВАШЕЙ КОМПАНИИ**

рекламная служба + 7 (843) 511 49 67  
reklama@g9e.ru

**НОВОСТИ ВАШЕЙ КОМПАНИИ, ОБСУЖДЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ТЕМ**

редакция + 7 (843) 511 49 67  
post@g9e.ru

www.g9e.ru | ДЕНЬГИ