



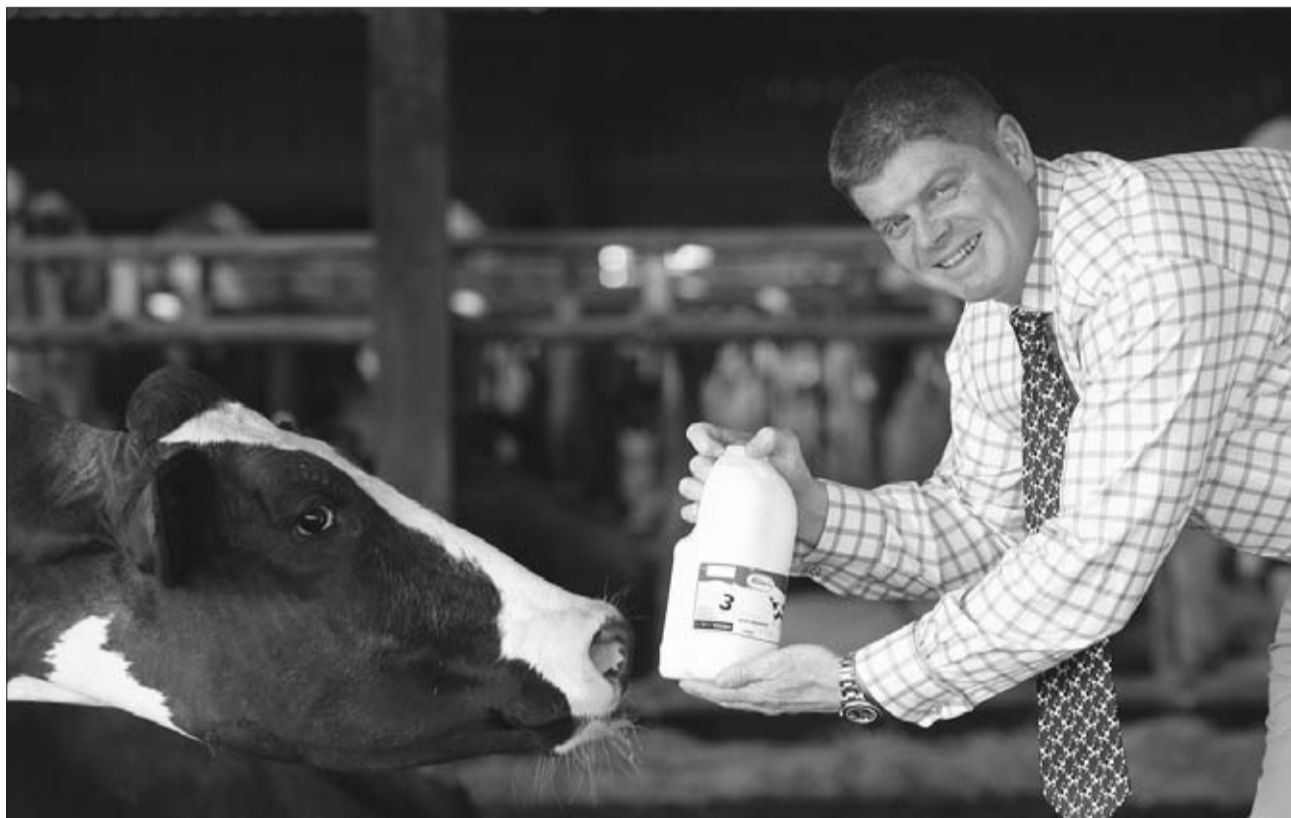
Ильгиз Гайнутдинов,
ИВФ РТ:

«Объем кредитов, выданных предпринимателям с нашей помощью, в 2008 году превысит 3 млрд. рублей»

>>03

Черным по белому

«Техрегламент на молоко и молочные продукты» может спровоцировать рост цен



На прошлой неделе Совет Федерации одобрил первый документ технического регулирования молочной отрасли – «Технический регламент на молоко и молочную продукцию». Теперь производители не смогут называть молоком продукцию, изготовленную из сухого молока. По мнению некоторых производителей, документ может спровоцировать очередной рост цен на продукцию молочной отрасли.

На прошлой неделе, 30 мая, Совет Федерации одобрил принятый Государственной думой в третьем чтении технический регламент на молоко и молочную продукцию. Теперь производитель молока обязан указывать достоверную информацию о продукте, его качестве и свойствах. Этот документ вводит уточненную классификацию изделий из молока. В соответствии с ним, производители не смогут называть молоком продукцию, изготовленную из сухого молока.

3402,8
тонны составило валовое производство молока в Татарстане в 2008 году

товленную из сухого молока. В частности закон предусматривает термин «молочный напиток». Техрегламент «Молоко и молочные продукты» – третий документ, принятый в ходе

реформы технического регулирования. Уже есть регламенты «О требованиях к выбросам автомобильной техники» и «О требованиях к бензинам». Документ вступит в силу через полгода после того, как его подпишет президент.

Теперь по закону, если в продукте есть какие-либо добавки или сухое молоко, он должен иметь другое наименование: молочный напиток, молоко-держательный продукт – всего техрегламент включает 102 наименования.

>>12

В номере:

Страховщикам не без розницы

Роспотребнадзор наводит страхование на потребительский рынок

>>02

Работа без опыта

Обзор татарстанского рынка труда для молодых специалистов

>>04

ОПРОС: Праздновать профессионально

Как казанские предприниматели оценивают свой профессиональный праздник

>>05

Дела семейные

В Казани начинается конкурс для предпринимателей «Семейный бизнес»

>>07

В поисках уникального лица

Участники казанского рынка спортивных товаров приспосабливаются к условиям жесткой конкуренции

>>08

Прожить на минимум

Подавляющему большинству россиян не хватит 4330 руб., предложенных Путиным в качестве МРОТ

>>10

Недовостребование

АСВ снижает прогноз объема вкладов физлиц в банках России

>>11

Norgren пришел в Челны

Производством по технологии британской компании займется «АвтоАгрегатЦентр»

>>12

Под крытым небом

Мэрия решила упорядочить работу летних кафе Казани

>>15

Virgin «застолбит» казанский WiMAX

Казанские провайдеры называют планы британской компания «пиаром»

Британская Virgin Group объявила о запуске WiMAX в 32 городах России, в том числе и в Казани. Сеть будет развиваться под брендом Virgin Connect. В ближайшие пять лет компания намерена занять 10% российского рынка широкополосной передачи данных (ШПД), объем которого к 2013 году достигнет \$5,5 млрд, за счет покупки местных сетей. Казанские компании, владеющие лицензиями на диапазоны WiMAX, называют планы британцев «пиаром», но не исключают возможности продажи им своего бизнеса.

Для вывода бренда Virgin Connect на российский рынок Virgin Group в качестве партнера выбрала шведскую компанию Trivon. Как сообщила директор по продвижению Trivon Юлия Шальнева, в планах Virgin Group занять 10% российского рынка широкополосного доступа в ближайшие пять лет. «Мы получили решение госкомиссии по радиочастотам на частотный диапазон 5,9-6,4 ГГц в ряде регионов, в настоящее время завершаем процесс по получению частотных присвоений», – сообщила Юлия Шальнева. По ее словам, в первую очередь компания рассматривает возможность строи-



тельства собственной сети в регионе, «но для более быстрого развития не исключен вариант покупки региональных операторов, владеющих соответствующими лицензиями и частота-

ми». В какие именно регионы готовится выйти Trivon и с кем из участников рынка ведет переговоры о поглощении, г-жа Шальнева не уточнила.

>>14

на правах рекламы

Сложно определиться с выбором?
Мы предложим Вам лучшую вакансию.

Kelly Services – это не просто компания. Это мир больших возможностей. Мы постоянно развиваемся и находим новые решения, которые позволяют подобрать вам лучших специалистов. Главное для Kelly Services – не просто закрывать вакансии, а открывать новые возможности для Вашего роста

Наши контакты:
тел.: (843) 299-79-55, 299-79-56, 299-79-53
E-mail: kazan@kellyservices.ru

Закрываем вакансии. Открываем возможности
www.kellyservices.ru

KELLY
SERVICES

Страховщикам не без розницы

Роспотребнадзор наводит страхование на потребительский рынок

Учредитель:

ООО «Курс Дела»

Издатель:

ООО «Регион Инфо»

Генеральный директор:

Александр Андреев

Главный редактор:

Сергей Коцеев

Коммерческий директор:

Александр Петров

Редакция:

Лилия Мухаметгалеева,
Юля Гатиятуллина,
Светлана Аликаева,
Лейсан Сеидова

Дизайн/Верстка:

Эдуард Байрамян

Адрес:

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

Телефон редакции:

(843) 511-49-67

Телефон

коммерческой службы:

(843) 511-49-63,

511-49-64, 511-49-65

E-mail: post@g9e.ru

Интернет: www.g9e.ru

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

Материалы в рубрике «Деньги в обороте» публикуются на коммерческой основе. 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 справочной информации не дает.

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

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

Дизайн-макет: postmeridian

Тираж 30 000 экз.

Статьи, помеченные значком ®, публикуются на правах рекламы

Цена договорная.

Отпечатано в типографии
ОАО «ПИК «Идель-пресс»
г. Казань, ул. Декабристов, 2
Заказ № 7073

©Еженедельник «где Деньги»,
2005 — 2008

Редакция

На прошлой неделе на сайте Роспотребнадзора РФ был опубликован законопроект об обязательном санитарно-эпидемиологическом страховании — аналоге ОСАГО для производителей и розничных продавцов потребительских товаров, который ведомство разработало совместно с Минздравом и крупными страховщиками России еще в 2004 году. Появление этого законопроекта именно сейчас в Роспотребнадзоре связывают с распоряжением президента Медведева о замене лицензирования бизнеса на обязательное страхование.

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) 26 мая обнародовала законопроект «Об обязательном санитарно-эпидемиологическом страховании». Как следует из проекта, содержащего 27 статей, каждому производителю, продавцу и компании, оказывающей услу-

ги, придется страховать свою ответственность перед потребителем.

При заключении договора такого страхования предприниматель обязан будет представить страховщику документы, «характеризующие степень принимаемого на страхование риска», — заявление-анкету и заключение санитарно-эпидемиологической экспертизы, а в случае его отсутствия — декларацию безопасности или сертификат соответствия. Впрочем, страховые компании имеют право провести и собственную экспертизу, чтобы просчитать вероятность наступления страхового случая и размер своих убытков от него, так как если в результате действий застрахованного лица или в результате потребления его товаров человек почувствует себя плохо, заболит или умрет, отвечать за причиненный вред будет именно страховщик. Интересно, что в документе отдельно прописано, что страховая компания после выплаты компенсации не может предъявить регрессивный иск к непосредственным виновникам происшествия.

Страховое возмещение будет ограниченным и не будет га-

рантировано покрывать все возможные иски. Страховые тарифы и порядок их применения страховщиками будет устанавливать правительство. Базовые ставки страховых тарифов будут дифференцированы по видам деятельности в зависимости от годового оборота страхователя по страхуемым видам деятельности, наличия или отсутствия страховых выплат в предшествующие периоды, наличия предписаний органов санитарно-эпидемиологического надзора, неопределенных «иных существенно влияющих на величину страхового риска обстоятельств». Пока они не определены.

По замыслу разработчиков законопроекта, обязательное санитарно-эпидемиологическое страхование могло бы частично заменить лицензирование, облегчив выход на рынки новых товаров и услуг и полностью освободив государство от ответственности за их качество. Законопроект предполагает полный запрет на осуществление деятельности компаний, не оформивших страховку на этапе санитарно-эпидемиологической экспертизы своей продукции или услуг. Сроки внесения проекта в Госдуму пока не известны.

Принять участие в санэпидемстраховании смогут только лидеры страхового рынка, которые имеют лицензии на этот вид страхования, обладают разветвленной филиальной сетью и опытом «профильной» работы не меньше двух лет. В подготовке законопроекта принимали участие компании и группы «Россия», «Московская страховая компания», «Согласие», «Уралсиб», «РОСНО», «РЕСО-Гарантия», «АльфаСтрахование», «Гильдия поставщиков Кремля», «Спасские ворота», «Росгосстрах» и ВСК.

Еще в 2004 году в подготовке данного законопроекта принимала участие и «Ингосстрах». Однако, как сообщают в страховой

компании, в дальнейшем работа над этим проектом была заморожена, и представители «Ингосстраха» не были ознакомлены с последней редакцией законопроекта. «На наш взгляд, эффективная работа над законом «Об обязательном санитарно-эпидемиологическом страховании» должна быть направлена на определение отраслей, где вводится данное страхование, лимитов ответственности и тарифов. Этот вид страхования должен учитывать, в первую очередь, интересы потребителей, а не базироваться на минимальной стоимости страховой защиты», — считает генеральный директор ОСАО «Ингосстрах» Александр Григорьев. ■



В проекте перечислены все страховые случаи, которые покрывает «санэпидемстраховка». В частности, страховая компания платит, если:

- свойства товаров отличаются от свойств, исследованных при страховании образцов,
- условия производства товаров (выполнения работ, оказания услуг) не соответствуют санитарно-гигиеническим нормам,
- реконструированные и построенные объекты не соответствуют заложенным в проектных материалах нормам в отношении систем отопления, вентиляции и кондиционирования,
- не предоставлена достоверная информация о товаре.

Брокер «Новые Кредитные Технологии»[®] будет работать под брендом «Всероссийская ипотечная сеть НБИК».

Компания намерена стать региональным лидером в секторе ипотечного кредитования

Казанский кредитный брокер «Новые Кредитные Технологии» (НКТ), который работает с 2006 года, будет развивать бизнес в Татарстане под брендом «Всероссийская ипотечная сеть НБИК», который принадлежит крупнейшей в России ипотечной брокерской компании «Независимое Бюро Ипотечного Кредитования». Сделав ставку на ипотеку, в нашем регионе компания будет работать и на рынке потребительского кредитования.

Как рассказал «где Деньги» генеральный директор НКТ Диллос Шавалиев, было принято решение вступить во Всероссийскую ипотечную сеть НБИК, так как это крупнейшая сеть брокерских компаний в России (на сегодняшний день это 68 брокеров в 49 городах). Всероссийскую ипотечную сеть НБИК сотрудничает со всеми федеральными банками, которые предоставляют скидки, пре-



ференции и льготные условия кредитования.

«Благодаря вступлению в Сеть, мы имеем возможность снижать стоимость кредитов для наших

клиентов за счет льготных процентных ставок и комиссий во многих крупных банках, — говорит г-н Шавалиев. — Дело в том, что банкам выгодно сотрудни-



Независимое Бюро Ипотечного Кредитования основано в августе 2004 года. Является одним из учредителей Федерации Профессиональных Кредитных Брокеров. В апреле 2007 года НБИК открыл Всероссийскую ипотечную сеть — крупнейшую в России сеть ипотечных брокерских компаний. На сегодняшний день Сеть включает в себя 68 партнеров и представлена в 49 городах России. К концу года планируется расширить Сеть до 150 региональных партнеров, охватив все регионы России.

чать с брокером, потому что мы, по сути, выполняем роль отдела продаж банка, компенсируя затраты на содержание штата консультантов. Мы берем на себя первичный отсев заявок на получение кредита и помогаем заемщикам собрать все необходимые документы, после формируем кредитное досье заемщика и передаем его в банк. Взамен банки дают нам скидки, которые мы затем предоставляем своим клиентам. Кроме того, мы экономим время клиента, которое тоже стоит денег».

По словам Диллоса Шавалиева, компания намерена стать региональным лидером по ипотеке. «В 2007 году в Москве было выдано всего 19200 ипотечных

кредитов. Для десятилетнего города это очень мало, — рассуждает он. — А что касается регионов — то здесь рынок еще совсем не развит». По его словам, кроме предоставления традиционных ипотечных услуг НКТ будет предлагать клиентам рефинансирование их ипотечных кредитов. «Мы постоянно мониторим ипотечный рынок, изучаем условия банков. У нас оперативно появляется информация об изменении ставок, комиссий и условий кредитования. Мы можем предложить нашим клиентам рефинансирование кредита, в результате чего они получают более выгодные условия кредитования», — сказал «где Деньги» Диллос Шавалиев.

Ильгиз Гайнутдинов, ИВФ РТ:

«Объем кредитов, выданных предпринимателям с нашей помощью, в 2008 году превысит 3 млрд. рублей»

Благодаря вложениям Инвестиционно-венчурного фонда Республики Татарстан (ИВФ РТ), субъекты малого и среднего бизнеса имеют возможность получать кредиты по низким ставкам. О том, как работают две ключевые программы Фонда — «Реальный сектор» и «Гарантийный фонд», — а также подробности их реализации главному редактору еженедельника «где Деньги» Сергею Кошечеву рассказал заместитель директора ИВФ РТ Ильгиз Гайнутдинов.



— Ильгиз Ахметзакievич, можно ли позиционировать Инвестиционно-венчурный фонд РТ как одного из участников рынка кредитования малого предпринимательства Татарстана?

— Поддержка малого предпринимательства — это одно из основных направлений деятельности фонда, закрепленное в нашем уставе. Но назвать это бизнесом, на котором Фонд хорошо зарабатывает, однозначно нельзя. Если рассматривать наши программы «Реальный сектор» и «Гарантийный фонд» — это не те направления, где можно зарабатывать. К примеру, по программе «Гарантийный фонд» мы финансируем банки под 3% годовых. Если учитывать официальные показатели инфляции и ставку рефинансирования (с 29.04.2008 — 10,5% — прим. ред.), то бизнесом для нас этот проект не является. По программе «Реальный сектор» мы размещаем средства на депозитах в уполномоченных по программе банках под 1% годовых.

Банки направляют наши средства, увеличенные в несколько раз по соответствующим коэффициентам, на кредитование субъектов малого предпринимательства по заниженным процентным ставкам. Средняя ставка по программе «Реальный сектор» за период действия этого предложения составила 10,87%

годовых. Кредит выдается на 3 года, максимальная сумма — 3 млн. рублей.

Как видите, предприниматели, воспользовавшись нашими кредитными предложениями, существенно выигрывают.

— В реализации программ ИВФ участвует несколько республиканских банков. Могут ли другие банки принять участие в программах «Гарантийный фонд» и «Реальный сектор» и тоже претендовать на государственное финансирование их кредитных программ для предпринимательства?

— Банки, принимающие участие в программах Фонда, были выбраны на основании открытого конкурса. Одним из основных критериев отбора банков являлся размер их филиальной сети в Татарстане. Со всеми банками в настоящее время заключены генеральные соглашения, определены объемы государственного финансирования. Поэтому новые банки принять участие в этих двух программах не могут. Однако мы ведем мониторинг работы банков, изучаем статистику движения средств на своих депозитах, динамику выданных предпринимателям кредитов. Поверьте, если один из уполномоченных банков не выполнит свои обязательства, окажется слабым, мы будем отбирать

другие банки, готовые кредитовать предпринимателей.

— Но ведь уполномоченные банки — тоже предприниматели. В чем они выигрывают, выдавая кредиты по таким низким ставкам?

— Размещая средства в уполномоченных банках, мы тем самым предлагаем им дешевые деньги, которых сейчас на рынке не купишь. Как известно, на рынке межбанковского кредитования ставки значительно выше. Поэтому мы своими деньгами выравниваем маржу банков.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее о «Программе кредитования субъектов малого бизнеса, реализующих проекты в реальном секторе экономики» («Реальный сектор»).

— В рамках программы «Реальный сектор» кредиты предоставляются на сумму от 500 тыс. рублей до 3 млн. рублей на одного заемщика на срок не более 3-х лет с процентной ставкой от 8 до 12% годовых. Уполномоченные банки — «АК БАРС Банк», «Автоградбанк», «Акибанк», «Камкомбанк», «Спурт банк», «Татинвестбанк» и «Татфондбанк».

— Вам не кажется, что максимальный срок возврата кредита 3 года — это мало?

— Если мы подсчитаем те же 3 млн. рублей на 36 месяцев, то с учетом наценок и процентов получается порядка 120 тыс. рублей в месяц. Это хорошая цифра. К тому же, когда эта программа только начиналась, в 2006 году, максимальный срок возврата кредита в 36 месяцев не казался коротким.

На реализацию программы «Реальный сектор» в Татарстане было выделено 250 млн. рублей. Еще 500 млн. рублей вложили банки, принимающие в ней участие. В настоящее время по этой программе заключены кредитные договора на сумму 818,9 млн. рублей. По нашим прогнозам, в 2008 году объем кредитов, выданных предпринимателям

по этой программе, превысит 1 млрд. рублей.

Кредитами по программе «Реальный сектор» в Татарстане воспользовались 400 субъектов малого предпринимательства против 300 запланированных. Средний срок возврата кредита по этому программе составил 24,5 месяца из 36 возможных. Приоритетные направления кредитования — расширение производства, приобретение и модернизация основных средств, внедрение новых технологий.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее о программе «Гарантийный фонд».

— На реализацию программы «Гарантийный фонд» обеспечения исполнения обязательств субъектов малого предпринимательства у нас предусмотрено 225 млн. рублей. Финансирование осуществляется федеральным и республиканским бюджетами поровну — по 112,5 млн. рублей. Суть этой программы в том, что ИВФ выступает в качестве поручителя, если предпринимателю не хватает залогового обеспечения для получения необходимой суммы кредита. Объем ответственности Фонда составляет до 50% размера кредита. Поручительство платное — оно стоит 5% от суммы поручительства. То есть если предприниматель рассчитывает на получение максимальной суммы кредита по программе «Гарантийный фонд» в 5 млн. рублей, а стоимость его залога составляет лишь 2,5 млн. рублей, ИВФ готов выступить перед банком поручителем за предпринимателя за 125 тыс. рублей.

По этой программе уполномоченные банки — «АК БАРС Банк», «Татинвестбанк» и «Татфондбанк» — мультиплицируют наши инвестиции с коэффициентом 2. Таким образом, общая сумма поручительства Фонда за предпринимателей составляет 450 млн. рублей. Соответственно, объем кредитов предпринимателям при максимальном поручительстве Фонда — на 50% залогового обеспечения — со-

ставляет 900 млн. рублей.

На сегодня по этой программе нами выдано 432,4 млн. рублей. Поручительство Фонда составило 186,4 млн. рублей, средний процент поручительства составил 31%. Программой воспользовались 200 субъектов малого предпринимательства. Из них 52% заняты в промышленном производстве, а 37% — в сфере услуг.

— Каковы риски невозврата кредитов по этим двум программам? Были ли такие случаи?

— За почти три года реализации обеих программ у нас нет ни одного просроченного кредита. Что касается рисков невозврата, то их снижение является прерогативой банков, которые самостоятельно проводят все необходимые процедуры оценки заемщиков.

— Чтобы получить поддержку Фонда, предприниматель должен сдать документы в банк и в Фонд?

— Нет. Только в банк. Мы специально минимизировали количество «окон», которые должен пройти предприниматель, прежде чем получить кредит. Предприниматель сдает документы только в банк, который ведет переписку с нами.

— Имеются ли ограничения на получение кредита по программам «Реальный сектор» и «Гарантийный фонд»?

— За исключением ограничений, вызванных платежеспособностью и другими характеристиками заемщиков, воспользоваться кредитами по этим двум программам не могут предприниматели, занимающиеся торговлей и производством подакцизных товаров, профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды, участники соглашения о разделе продукции, а также предприятия сферы игорного бизнеса.

— Можно ли говорить о том, что сегодня самый востребованный объем кредитования

32 846 экономически активных малых предприятий зарегистрировано в Татарстане по состоянию на 1 января 2008 года. Индивидуальных предпринимателей — 129 173.

от 1 до 3 млн. рублей?

— Скорее, от 1 до 5 млн. рублей. Но если говорить о сегменте малого бизнеса — то да, самые востребованные кредиты — это от 1 до 3 млн. рублей. В то же время практика показывает, что микрокредиты в размере до 300 тыс. рублей также пользуются большой популярностью у предпринимателей. Например, в рамках реализации программы «Размещение депозитов в уполномоченных кредитных организациях для обеспечения наличия финансовых средств на среднесрочное микрокредитование субъектов малого предпринимательства», с мая 2005 года по май текущего года было выдано около 2000 кредитов на общую сумму 500 млн. рублей по средней ставке 9% годовых. В ней принимали участие четыре уполномоченных банка: «АК БАРС», «Татфондбанк», «Автоградбанк» и «Татинвестбанк». По этой программе выдавались кредиты на пополнение оборотных средств и расширение производства по процентной ставке до 13% годовых и сроком до 3 лет. Кредитом по этой программе воспользовались предприятия сферы торговли — 68%, и сферы услуг — 15%.

— Каков экономический эффект от реализации программ Фонда?

— Мы проводили исследования, результаты которых показали, что в результате реализации программ поддержки малого бизнеса, которыми сегодня активно занимается Инвестиционно-венчурный Фонд РТ, было создано более 550 новых рабочих мест. Бюджетный эффект составил 22,05 млн. рублей. ■

И

Принять участие в программах «Реальный сектор» и «Гарантийный фонд» могут СМП, внесенные в единый государственный реестр юридических лиц, потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям, указанным в статье 4 Федерального закона от 24.07.2007 года «О развитии малого и среднего

предпринимательства в Российской Федерации».

Если предприниматель отвечает следующим условиям:

- Средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает:
 - до 100 человек включительно для малых предприятий;
 - до 15 человек для микропредприятий.
- Зарегистрирован в Республике Татарстан;
- Не имеет просроченных обязательств по уплате налогов в бюджеты всех уровней, а также иных обязательств перед бюджетом Республики Татарстан и Фондом;

- Годовой объем оборота не превышает 50 млн. рублей;

- Не является аффилированным лицом СМП, деятельность которых финансируется за счет вышеназванных программ поддержки СМП, реализуемых Фондом;

- Деятельность не финансируется за счет вышеназванных программ и иных мероприятий Фонда по поддержке предпринимательства;

- Предприниматели, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к тому виду деятельности, доля которого является наибольшей, в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

- Предприниматель не может участвовать в программах «Гарантийный фонд» и «Реальный сектор», если он занимается:

- Оптовой и розничной торговлей (как основной вид деятельности);
- Производством и торговлей подакцизными товарами;
- Ломбардной деятельностью;
- Торговлей ювелирными изделиями;
- Игровым бизнесом;
- Предоставляет финансовые услуги (в том числе операции с ценными бумагами, страхование, риэлтерская деятельность).

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ
«ТрансТехСервис» займет
у «Абсолют банка»
425 млн. руб.

ЗАО «Производственная фирма «ТрансТехСервис» (ПТС) привлечет кредит «Абсолют банка», говорится в сообщении компании. Акционеры АО на внеочередном собрании на минувшей неделе одобрили заключение кредитного договора между ПТС и Абсолют банком. Цена сделки - не менее 584,375 млн. рублей, в том числе сумма кредита - 425 млн. рублей. Ставка по займу определена в размере 12,5% годовых, срок кредитования - 36 месяцев.

Кроме того, акционеры для обеспечения обязательств одобрили договор залога недвижимого имущества, в соответствии с которым банку планируется передать здание автосалона, строительство которого не завершено, площадью 15,7 тыс. кв. м в Казани и оценочной стоимостью 602,5 млн. рублей.

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ
«Акибанк» может вдвое
снизить дивиденды
за 2007 год

Наблюдательный совет «Акибанка» рекомендовал акционерам на годовом собрании 27 июня принять решение о выплате дивидендов за 2007 год в размере 0,09 рубля на акцию номиналом 10 рублей. По итогам 2006 года банк выплатил дивиденды в размере 0,2 рубля на акцию. Таким образом, размер дивидендов за 2007 год может быть снижен в 2,2 раза. В повестку дня собрания кроме традиционных вопросов включены пункты об увеличении уставного капитала банка, утверждении положений о наблюдательном совете и правлении, устава в новой редакции.

ТАТЦЕНТР
Регионам запретили
заключать ценовое
соглашение

Постановление правительства, разрешавшее регионам заключать ценовые соглашения, утратило силу 30 апреля. С этого момента все попытки договориться об ограничении цен - нарушение антимонопольного закона. Осенью 2007г. производители и розница заморозили отпускные цены и торговые наценки на социально значимые продукты - сначала до 31 января, затем до 30 апреля. В регионах цены замораживались директивно. Краснодарская администрация установила предельные цены для розницы, татарстанская и саратовская - для производителей, в Оренбурге и Бурятии фиксировали надбавки. Теперь ФАС проверит наличие ценовых соглашений в регионах, компаниям за это грозит оборотный штраф - до 15% выручки от продажи «замороженного» товара, а чиновников - штраф или дисквалификация до трех лет. Регионы могут продавать заводам дешевое зерно из региональных фондов, но требовать взамен снижения цен запрещено законом.

Работа без опыта

Обзор татарстанского рынка труда для молодых специалистов

Студенты без опыта работы чаще всего могут рассчитывать на получение вакансий в сфере продаж. Именно таковы тенденции местного рынка труда. Рост уровня готовности работодателей брать на работу молодежь объясняется дефицитом специалистов в отрасли.

Партнер еженедельника «где Деньги» компания HeadHunter:Казань выяснила, на какие вакансии татарстанские работодатели охотно готовы взять молодых специалистов. Были проанализированы все вакансии, размещенные на сайте kazan.hh.ru в регионе Татарстан с начала 2008 года. Из них выделены те, на которых работодатели сделали пометку, что готовы рассматривать в качестве кандидатов студентов и персонал без опыта работы.

Сфера продаж — вот куда татарстанские работодатели чаще всего готовы взять на работу молодого специалиста. Из всего объема вакансий для новичков в первые четыре месяца 2008 года именно на «Продажи» пришлось 24,1% вакансий. Для сравнения, в 2007 году этот показатель равнялся 13%. Рост уровня

готовности работодателей брать на работу студентов объясняется дефицитом специалистов в отрасли. Новичков обучают, курируют и, в итоге, растят кадровую смену. И для студентов в продажах есть масса преимуществ: возможность работать с гибким графиком, заработок, зависящий только от собственной активности. Именно поэтому для многих студентов первый опыт работы зачастую начинается с должностей «менеджер по продажам», «продавец-консультант» (в самых разных отраслях). Диапазон зарплат для студентов в «Продажах» — от 6 до 30 тыс. рублей. В среднем старательный новичок «продажник» получает 13-14 тыс. рублей.

В маркетинге, рекламе и PR тоже рады молодым специалистам — 16,8% от общего количества вакансий для начинающих карьеру. Здесь средний показатель зарплат меньше, чем в продажах — всего 10 тыс. рублей, зато диапазон такой же — от 6 до 30 тыс. рублей — есть куда «расти»!

Для татарстанских студентов, получающих финансовые специальности, а также для выпускников-финансистов, есть немало возможностей начать удачную карьеру. В сфере

«Финансы/Банки/Инвестиции» к энергичным новичкам стали относиться более лояльно: в 2008 году на сайте kazan.hh.ru было 13,1% от общего количества вакансий для студентов (в прошлом году этот показатель был всего 6%). В целом здесь заработки невысокие, но стабильные: для новичков — от 7 тыс. рублей, средний показатель отрасли — 14 тыс. рублей, «потолок» — 20 тыс. рублей.

Потребность в квалифицированных кадрах в IT-отрасли сегодня очень велика. Работодатели начинают «растить» своих IT-специалистов со студенческой скамьи, а крупные компании даже имеют специальные программы по поддержке талантливой молодежи в вузах. Второй год подряд среди вакансий для студентов и новичков рынка труда Татарстана IT-специалисты занимают более 12%. Средняя зарплата для новичка здесь равна 14700 рублям.

Традиционно студентов охотно берут на низовые позиции в офисы, так называемый «административный персонал». Это секретари, офис-менеджеры, диспетчеры, помощники менеджеров. Зарплаты здесь невысоки (от 8 до 15 тыс., сред-

няя — 8 тыс. рублей), но это те профессии, которые часто становятся стартовой ступенькой для дальнейшей карьеры (9,5% от доли вакансий для студентов и людей без опыта работы).

Менеджеры по работе с клиентами, консультанты call-центра и т.д. — в последнее время эти вакансии стали встречаться все чаще, и работодатели готовы видеть на этих позициях студентов или новичков. На сферу «Консультирование» приходится 11% вакансий от общей массы вакансий для студентов. Средний заработок консультанта-новичка — 13-14 тыс. рублей.

Девушки-студенты, как правило, ведут себя на рынке труда более активно. Потому среди работающих студентов их больше, чем юношей: 56% женщин, 44% мужчин. Работать с первых курсов обучения в вузе начинают только 13% студентов (в возрасте до 20 лет). На старших курсах работающих больше — 31% (20-22 лет). На пять самых популярных у молодых специалистов отраслей приходится почти 60% от их резюме, размещенных на kazan.hh.ru. Самая популярная у студентов отрасль — «Продажи». В ней начинают стро-

ить свою карьеру почти 19% «новичков». IT-отрасль и финансовая сфера в равной мере привлекают молодых специалистов — на них приходится по 11% от всех размещенных резюме новичков. Также охотно студенты и выпускники идут работать в маркетинг, рекламу и PR — 10% резюме. ■

Обзор подготовлен компанией HeadHunter:Казань на основе размещенных на сайте kazan.hh.ru вакансий компаний-работодателей и резюме соискателей. Специалисты компании HeadHunter регулярно проводят исследования различных сегментов рынка труда по базе резюме и вакансий сайта hh.ru. Большой объем информации, содержащийся в базе, позволяет получать репрезентативные данные. Сегодня на сайте HeadHunter содержится более 1,7 миллионов резюме соискателей и свыше 80 тыс. вакансий. Исследование проводилось только по профессиям, подразумевающим наличие у кандидатов высшего или неоконченного высшего образования. По этой причине в него не вошли профессии официантов, барменов, промоутеров и т.д.

Президент «Сувар-Казань» найден

Рыбаки обнаружили тело Бориса Чуба в реке Кама

В четверг, 29 мая, в Рыбно-Слободском районе Татарстана было найдено тело президента ООО «Сувар-Казань» Бориса Чуба. Его обнаружили местные рыбаки в реке Кама недалеко от поселка Троицкий. На место происшествия была вызвана милиция. При осмотре тела предпринимателя сотрудники оперативной службы не обнаружили никаких повреждений. В итоге тело Бориса Чуба было отправлено в Казань, в бюро судебно-медицинской экспертизы, результаты которой должны прояснить причину гибели предпринимателя. По основной версии следствия, Борису Чубу, перенесшему в последнее время несколько операций, во время рыбалки стало плохо, он выпал за борт и утонул. Также не исключаются и криминальные мотивы.

Борис Чуб пропал 19 мая, когда в одиночку отправился на рыбалку на своем катере. В назначенное время он не вышел на связь со своим водителем. В тот же день родные г-на Чуба заявили в милицию и самостоятельно организовали поиски бизнесмена. 20 мая вблизи поселка Галактионова Чистопольского района был обнаружен катер, принадлежащий господину Чубу,

с работающим двигателем. В салоне судна играла музыка, лежали рыболовные снасти, однако самого хозяина на нем не было. По данным GPS-навигатора был установлен маршрут следования катера.

Напомним, Борис Чуб являлся соучредителем ООО «Компания «Сувар-Казань» и в качестве физического лица владел 19,4% уставного капитала компании, размер которого составил в 2007 году 939 764 108,58 рублей. Однако этим его участие в компании не ограничивалось. Как сообщили «где Деньги» в компании, Борис Чуб контроли-

ровал еще 4,76% ее капитала через ООО «Сувар-Инвест», которое владеет 20,046% «Сувар-Казань». Таким образом, фактический размер доли г-на Чуба в ООО «Компания «Сувар-Казань» составлял 24,16% (227 047 008,63 руб. или \$9,620 млн.). Если суммировать ее хотя бы с долей сына Андрея, которая согласно учредительному договору от 5.01.2007, составляет 15,491%, семья Чубов контролировала 39,651% или 372 625 866,69 руб. уставного капитала ООО «Компания «Сувар-Казань». Возможно, доля Бориса Чуба в компании перейдет по наследству сыну. ■

и ООО «Компания «Сувар-Казань» основана в 1999 году. Среди проектов компании: торгово-развлекательные комплексы «Сити-Центр1» и «Сити-Центр2» общей площадью более 30 тыс. кв. метров, а также «XL» общей площадью более 40 тыс. кв. метров; культурно-развлекательный комплекс «Ривьера» общей площадью 22 709,6 кв. метров; аквапарк «Сувар» общей площадью 12 176,2 кв. метров; торгово-офисно-развлекательный комплекс «Сувар Plaza» общей площадью более 78,5 тыс. кв. метров; спортивные комплексы «Планета Фитнес» и другие. Компания занимается строительством и девелопментом жилой недвижимости. Среди проектов компании в этой сфере жилой комплекс «Суворовский» общей площадью 30 197 кв. м; жилой комплекс «Серебряный берег» (восемь многоэтажных домов с разноэтажными секциями); жилой комплекс «Каскад» (четыре 17-этажных односекционных жилых домов); жилой дом по ул. Ак. Парина, 5А; поселок клубного типа «Загородная усадьба» (жилой комплекс на 283 дома); жилой комплекс эконом-класса «Лесной городок» (поселок на 136 домов).

ЛЕЙСАН СЕИДОВА

Торгово-сервисный комплекс «КАМАЗа» открылся в Нижнем Новгороде

29 мая в Нижнем Новгороде открылся новый торгово-сервисный комплекс (ТСК) «КАМАЗа». В торжественной церемонии открытия приняли участие генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин, вице-губернатор Нижегородской области Александр Крючков, мэр Нижнего Новгорода Вадим Булавинов, директора предприятий – партнёров «КАМАЗа» в регионе, представители деловой элиты города и области. Очередной ТСК, рассчитанный на продажу всех видов и моделей автотехники «КАМАЗа» и имеющий 10 постов технического обслуживания, площадку для демонстрации автомобилей и склад запасных частей, расположен на федеральной автодороге М-7, связывающей Москву с Казанью и Уфой.

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ

Татарстан рассчитывает на рост в 2010г оборота предприятий автопрома в 3,6 раза

Татарстан рассчитывает на увеличение оборота предприятий автомобильной промышленности в республике в 3,6 раза в 2010 году по сравнению с 2007 годом, сообщил министр экономики Марат Сафиуллин на встрече с немецкими производителями автокомпонентов. «Три года назад оборот предприятий автопрома составлял 50 млрд. рублей, по итогам 2007 года достиг 140 млрд. рублей. Есть планы, что к 2010 году оборот составит 500 млрд. рублей», - отметил Марат Сафиуллин.

Он сообщил, что в 2010 году ОАО «КАМАЗ» планирует довести выпуск 100 тыс. автомобилей, ОАО «Северсталь-авто» - 200 тыс. единиц. При этом доля продукции «Северсталь-авто» в общем объеме выпуска в регионе составит 55%, «КАМАЗа» - 40%, производителей автокомпонентов - 5%.

ТАТЦЕНТР

Россиянам разрешили приватизацию жилья, полученного после 1 марта 2005г.

Госдума 23 мая приняла во втором и третьем чтениях поправки в закон «О приватизации жилищного фонда в РФ», касающиеся порядка приватизации жилья, полученного после 1 марта 2005г. Принятые поправки исключают из базового закона норму, в соответствии с которой жилые помещения, предоставленные гражданам по договорам социального найма после 1 марта 2005г., приватизации не подлежат.

Праздновать профессионально

Как казанские предприниматели оценивают свой профессиональный праздник

На прошлой неделе, 26 мая, предприниматели России впервые отпраздновали свой профессиональный праздник – «День предпринимателя». Напомним, что инициатива его введения исходила от Министерства экономического развития и торговли РФ. Соответствующий указ был подписан президентом 21 октября 2007 года.

По словам директора департамента госрегулирования экономики МЭРТ РФ Андрея Шаронова, дата праздника была выбрана в связи с тем, что в этот день в 1988 году вступил в действие закон «О кооперации», который дал старт развитию предпринимательства в России. Однако в соответствии с проектом указа президента, 26 мая не является выходным днем.

Идея проведения специального праздника - дня российского предпринимателя – также неоднократно озвучивалась представителями партии «Опора России». На протяжении ряда последних лет 26-27 апреля эта организация проводила акцию «День предпринимателя в российской школе». Мероприятие призвано популяризировать идею предпринимательской деятельности среди представителей подрастающего поколения страны.



ТАТЦЕНТР

Минземимущества РТ настаивает на проведении аудита автономных учреждений РТ

26 мая в Министерстве земельных и имущественных отношений РТ состоялось очередное заседание коллегии, на котором были рассмотрены первоочередные задачи ведомства на 2008г. Министерство продолжает работу по созданию автономных учреждений (АУ) и исполнению полномочий как собственника имущества АУ. На данный момент созданы 70 автономных учреждений, которые наделены государственным имуществом на общую сумму более 2 млрд. рублей. Однако деятельность вновь созданных АУ затруднена имеющимся «законодательным пробелом». Кроме того, сегодня возникла необходимость в оценке результатов работы АУ, эффективности использования ими государственного имущества. Для этого Минземимущество РТ направило Премьер-министру РТ проект «О проведении аудита автономных учреждений РТ», в котором нашло отражение предложение о проведении аудита по специальному техническому заданию, результаты которого позволили бы определить проблемные места в работе АУ. Заказчиком указанного аудита должно выступить государство. Данное предложение получило поддержку - в настоящее время проект распоряжения прошел согласование в Министерстве юстиции РТ и Министерстве финансов РТ.

? Еженедельник «где Деньги» спросил у бизнесменов, как они оценивают «День предпринимателя».

Фарида Миронова

Председатель республиканского комитета «Торговое единство»

Понятие «предприниматель» всеобъемлющее. Оно включает в себя всевозможные сферы деятельности. На мой взгляд, праздники должны быть более узкой направленности, посвященные одной отрасли. К примеру, праздник работников торговли и общественного питания. А появление дня предпринимателя – это веяние времени.

Ильнар Шаймарданов

Управляющий операционным офисом «КМБ Банк» в Казани

Этот день – знак признания заслуг предпринимателей. Еще 20 лет назад их преследовали, а сейчас правительство и общественность поняли значение пред-

принимательства для развития страны. Мы серьезно подошли к этой дате, так как работаем с бизнесменами. В частности, мы презентовали своим клиентам итальянскую пиццу с доставкой на дом, а VIP-клиентам бутылку итальянского вина.

Сергей Андреев

Генеральный директор ООО «Казанские аптеки»

На мой взгляд, день предпринимателя нужен не предпринимателям, а чиновникам. Предпринимателю нужен не его «профессиональный праздник», а, во-первых, чтобы ему не мешали работать, и, во-вторых, – деньги. Всё! А вот для чиновников этот день необходим, чтобы еще раз напомнить им: уважаемые, дайте предпринимателям работать, создайте условия для роста деловой активности. Предприни-

матели сторицей отработают их своим вкладом в рост экономики.

Алексей Огурцов

Генеральный директор КА «Бизнес и карьера»

Я в первый раз слышу об этом празднике. Для себя я не вижу никакого смысла в нем. Каждый предприниматель представляет какую-либо сферу деятельности. Есть день строителя, кадровика, и в такие даты представители этих профессий чувствуют свое предназначение. А день предпринимателя звучит очень абстрактно.

Хайдар Халиуллин

Президент ассоциации предприятий малого и среднего бизнеса РТ

Этот день невозможно не праздновать, он означает поддержку предпринимательства.

Под словом «предприниматель» здесь подразумевается не профессия, это слово объединяет людей со схожим образом мышления и образом жизни. День объединяет всех предпринимателей, а отраслевые праздники, посвященные отдельной сфере экономики, уже существуют.

Артур Загидуллин

Руководитель представительства УК «Интерфин Капитал» в Казани

Теперь у всех коммерсантов есть свой праздник. Это еще один повод порадоваться, получить положительные эмоции. Я вообще за советские праздники, но эту новинку тоже приветствую. 26 мая теперь объединяет всех предпринимателей. Не думаю, что стоит его сравнивать с днями, посвященными отдельным профессиям, ведь не каждый медик, например, является предпринимателем.

на правах рекламы

Что может противопоставить HR проблеме кадрового голода

Бесплатный семинар для специалистов по работе с персоналом

Казань, Комплекс Korston Hotel & Mall (ул. Ершова, д. 1)
6 июня 2008 г., 10.00

Совместный проект HeadHunter, Kelly Services и Группы Ренессанс страхование

Генеральный информационный партнер в Татарстане:
деловой еженедельник «где Деньги»

Информационная поддержка: журнал «HR Менеджмент – Human Resources»

Аккредитация по телефону: 8 (903) 344-56-96
e-mail: YGafina@kzn.renins.com

Программа семинара:

10.00 – 12.30

Надежда Борисова, директор представительства HeadHunter: Казань
Тема: «HR-брендинг как эффективный способ развития бизнеса и привлечения лучших сотрудников»

Александра Лебедева, руководитель отделения Kelly Services: Казань
Тема: «Жизнь или кошелек. Мотивация и мобильность»

Елена Козлова, дивизион Поволжье Группы Ренессанс страхование
Тема: «Страхование как инструмент борьбы с кадровым голодом»

Маргарита Хафизова, генеральный директор компании «Бизнес-Инсайт»
Алла Протас, директор по развитию компании «Бизнес-Инсайт»
Тема: «Корпоративное обучение и мотивация как основа при работе персоналом»

Анна Назырова, Казанский офис компании PricewaterhouseCoopers
Тема: «Программа для студентов и выпускников компании PricewaterhouseCoopers»

12.30 – 14.00 Фуршет

Ренессанс®
страхование

KELLY
FINANCIAL
RESOURCES®

HR
Human Resources

Б
Бизнес-Инсайт
САМАЯ РАБОЧАЯ ЛЕГЕНДА

ГДЕ ДЕНЬГИ

HEADHUNTER
LIFEWORKS.COM.RU

на правах рекламы

ГДЕ ДЕНЬГИ

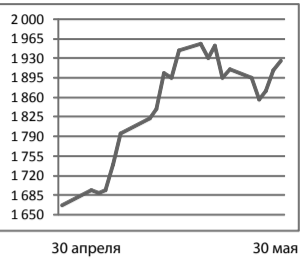
деловой еженедельник

Еженедельник «где Деньги» - надежный источник актуальной и проверенной информации для среднего и малого бизнеса, одно из лучших деловых изданий в Татарстане. Мы тесно сотрудничаем с газетой уже более двух лет и очень довольны результатами.

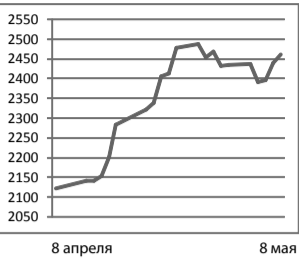
Начальник Управления маркетинга, рекламы и связей с общественностью ОАО «АКБ «БТА-Казань»



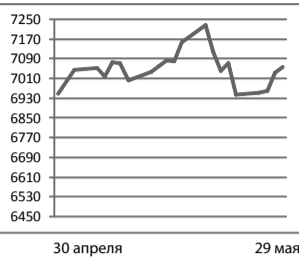
ИНДЕКС ММВБ



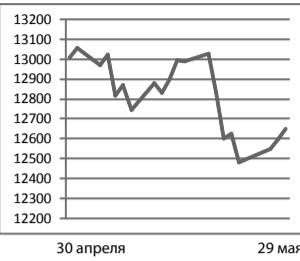
ИНДЕКС РТС



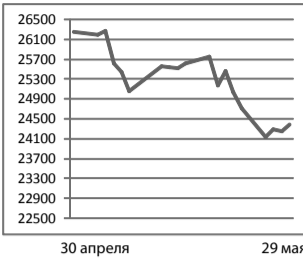
Germany DAX



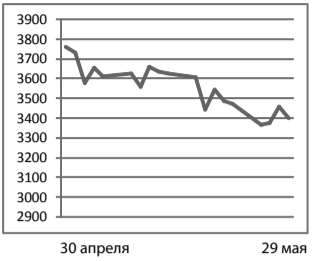
Dow Jones 30 Industrials



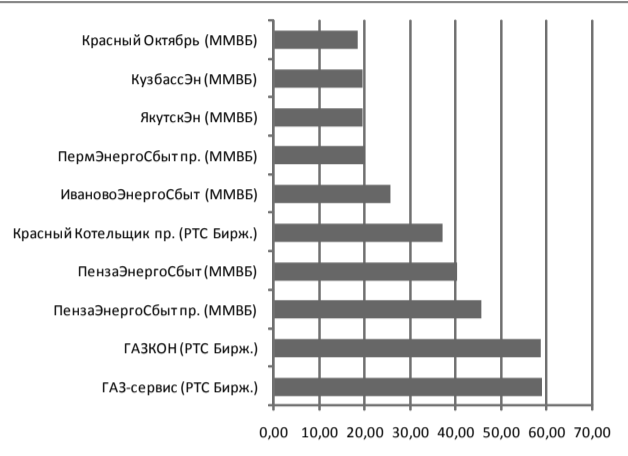
Hong Kong Hang Seng



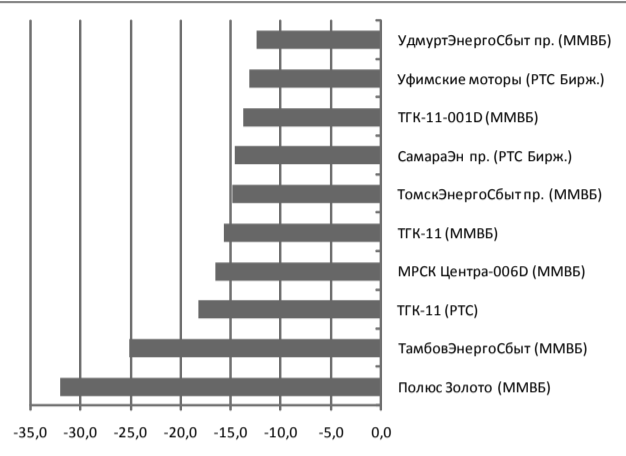
China Shanghai Comp



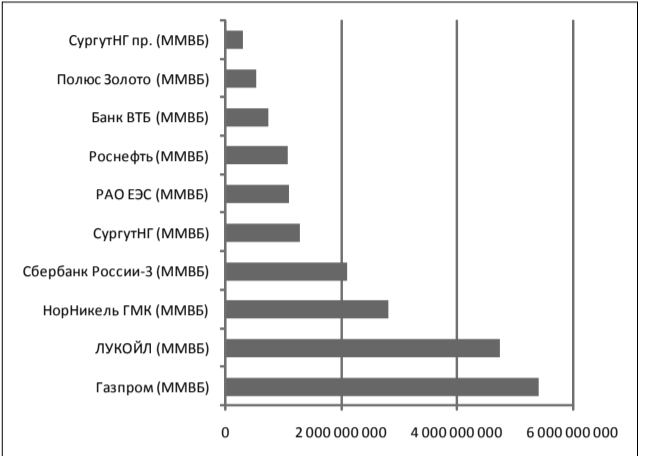
ЛИДЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



ЛИДЕРЫ Понижения ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



ЛИДЕРЫ ПО АКТИВНОСТИ НА БИРЖЕ, \$МЛН



АКЦИИ ФБ ММВБ

Эмитент	Цена, руб.	Изм. за неделю, %	Изм. за месяц, %	Изм. за 3 месяца, %	Изм. за 12 месяцев, %
Аэрофлот	95,72	-1,78	-6,37	-10,50	35,01
ЛУКОЙЛ	2651,59	3,98	19,51	32,46	28,52
РАО ЕЭС	25,549	2,47	12,81	-10,12	-19,98
Ростел -ао	271,62	1,19	-1,40	-3,35	16,52
Сбербанк	85,24	-1,27	9,54	5,80	нет
Татнефть Зао	188,98	0,73	19,54	20,35	40,89
УралСви-ао	1,261	-0,08	10,55	9,44	-25,93
АВТОВАЗ ао	40,227	-2,71	-7,61	-8,26	нет
ВТБ ао	0,0975	-1,23	9,23	6,67	нет
Газпромнефть	176,78	4,50	18,50	16,60	47,44
МТС-ао	303,89	-0,45	7,27	-1,77	22,08
НЛМК ао	116	0,68	3,75	2,27	41,63
ПолюсЗолото	1489,83	-6,96	14,88	11,00	33,25
Роснефть	286,43	5,77	19,34	31,66	30,29
ГАЗПРОМ ао	360,13	-0,63	13,21	15,21	36,83
КАМАЗ	142,04	1,51	2,19	-1,42	43,12
Сургутнефтегаз	28,996	-0,93	20,49	23,57	4,06
Таттел. ао	0,248	-2,42	0,00	2,82	-36,69

КОТИРОВКИ ФЬЮЧЕРСОВ НА (29/05), \$

Хлопок NYBOT	65,99	-0,75%
Сахар NYBOT	320	-1,38%
Пшеница LIFFE	147	-0,34%
ICE — Brent Crude Oil	127,97	0,85%
Crude Light NYMEX	126,93	0,24%
Heating Oil NYMEX	3,6865	-3,55%
Газ NYMEX	11,675	1,75%
Золото NYMEX	886,9	1,11%
Палладий NYMEX	432	0,98%
Сахар LIFFE	320	-1,45%

ТОП-50 ФИОФ ПО ЛУЧШЕЙ ДОХОДНОСТИ ЗА ГОД

Наименование УК/ФИОФ	Стоимость ЧА, тыс. руб.	Стоимость пая, руб.	Доходность, %			Тип ФИОФ	Мин. инв., тыс. руб.
			1 мес.	3 мес.	1 год		
1 БКС-Фонд металлургии	96 556,34	1 503,17	6,25	8,67	0	1	
2 Русь-Капитал - Металлургия	43 534,62	1 374,34	4,88	9,14	0	3	
3 Трубинская площадь - Российская металлургия	690 447,15	1 716,11	6,5	5,38	56,92	0	
4 Альфа-Капитал Нефтегаз	163 836,34	1 209,67	16,02	20,76	37,98	0	
5 Альфа-Капитал Металлургия	1 541 009,23	1 820,86	3,38	3,59	73,38	0	
6 Петр Столыпин	6 511 415,79	1 214,04	13,61	15,95	44,19	0	
7 Максвелл Нефтегаз	69 499,40	1 103,61	17,92	23,21	36,29	0	
8 ПИОГЛОБАЛ - Металлургия и машиностроение	25 543,72	14 597,44	3,98	4,07	0	10	
9 Триумфальная площадь - Российская нефть	171 524,53	1 222,83	17,04	19,38	34,15	0	
10 Гранат	4 882 215,50	3 926,77	9,48	11,64	30,08	0	
11 АМК - РЕСО Лидер	105 004,94	1 274,12	16,47	17,32	0	0	
12 ВТБ - Фонд Металлургии	33 687,01	10,99	6,39	3,48	0	0	
13 КИТ Фортис - Российская нефть	384 776,13	3 448,12	17,57	22,24	37,17	0	
14 Промсвязь Сбалансированный	27 958,70	1 622,65	5,2	4,99	20,71	0	
15 ИнвестКапитал - Индекс ММВБ	8 657,30	1 153,81	14,82	13,39	0	2	
16 Пиоглобал - Нефть и газ	15 931,93	11 574,64	17,19	21,62	0	10	
17 БКС-Фонд нефти и нефтехимии	47 343,65	1 229,93	16,69	20,33	0	1	
18 Тройка Диалог - Нефтегазовый сектор	392 715,45	1 247,03	16	17,37	0	30	
19 Альянс РОСНО-Акции сырьевых компаний	157 762,72	61,41	13,72	15,19	0	50	
20 ВТБ - Фонд Нефтегазового сектора	93 558,60	11,16	17,1	21,57	0	5	
21 ОФГ ИНВЕСТ - Сбалансированный	739 426,35	671,14	10,02	11,74	31,02	0	
22 БКС - Фонд голубых фишек	569 992,11	2 871,19	19,49	17,97	31,95	0	
23 Русь-Капитал - Нефтегаз	41 340,15	1 256,03	17,44	20,28	0	3	
24 БИНБАНК Индекс РТС - Металлы и добыча	7 187,56	1 122,18	4,4	-1,79	0	10	
25 АМК - РЕСО Эксперт	64 676,09	1 226,86	11,01	12,73	0	0	
26 Оптим Привилегированный	1 426,77	2 349,05	11,56	8,93	29,15	0	
27 Промсвязь-Акции	61 606,26	2 361,99	8,66	7,55	25,56	0	
28 Райффайзен - Сырьевой сектор	128 970,81	11 257,30	12,33	11	0	0	
29 Авангард-Облигации	11 135,98	1 113,60	4,01	6,81	0	3	
30 Арсагера-фонд акций	11 522,37	1 937,63	6,49	9,8	35,82	0	
31 Стоик - Нефть и Газ	60 510,59	1 189,16	14,74	18,47	0	10	
32 Открытие - Облигации	330 819,02	1 776,04	7,22	8,98	15,11	-	
33 Финам Народный	8 043,31	1 093,02	3,95	3,22	16,66	0	
34 РОСТ КАПИТАЛА ФОНД АКЦИЙ	785,94	134,26	8,84	13,65	16,88	0	
35 Тройка Диалог - Жизнь	227 791,65	1 082,82	8,48	9,72	0	0	
36 РЕГИОН Фонд Акции	163 135,49	4 261,91	11,87	15,45	37,41	0	
37 АГНА-Экстрим	701 145,60	352,53	7,96	5,65	19,86	0	
38 Ингострах облигации	35 466,54	1 515,13	2,6	2,57	13,83	0	
39 Атон - Фонд сбережений	539 059,15	2 494,84	9,23	11,93	23,97	0	
40 РЕГИОН Фонд Сбалансированный	93 365,89	1 435	8,2	10,56	17,78	0	
41 Долгосрочные взаимные инвестиции	82 306,75	65,39	16,29	16,77	19,63	0	
42 Ренессанс - Индекс РТС	32 780	1 282,05	13,61	15,96	24,87	0	
43 Высокорискованные "бросовые" облигации	41 822,87	1 912,32	0,87	2,84	19,35	0	
44 Тройка Диалог - Рискованные облигации	140 374,71	1 538,11	3,96	6,6	17,74	0	
45 КИТ Фортис - Индекс РТС	314 896,33	1 491,79	14,24	16,12	28,54	0	
46 ВТБ - Фонд Акции	61 341,86	10,37	15,87	16,78	0	5	
47 Второй Национальный	2 818,72	1 127,49	5,97	6,2	9,37	0	
48 Агора - фонд сбережений	14 965,09	1 187,92	6,06	2,41	13,56	0	
49 Тройка Диалог - Потенциал	967 004,63	2 569	4,07	1,53	20,69	0	
50 Ермак-фонд облигаций	4 769,03	660,7	1,68	4,46	12,28	0	

КУРС ЦЕНТРОБАНКА ПО ОСНОВНЫМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ (НА 31/05), руб.

USD ЦБ РФ	Доллар США	23,7384	0,31%
EUR ЦБ РФ	ЕВРО	36,7827	-0,29%
AUD ЦБ РФ	Австралийский доллар	46,9617	0,62%
GBP ЦБ РФ	Фунт стерлинг. С. Корол-ва	22,649	-0,33%
BYR ЦБ РФ	Белорусских рублей	22,5265	-0,04%
DKK ЦБ РФ	Датских крон	22,7034	-0,23%
ISK ЦБ РФ	Исландских крон	11,1144	0,33%
KZT ЦБ РФ	Казахских тенге	49,2989	-0,27%
CAD ЦБ РФ	Канадский доллар	31,7528	-1,01%
NOK ЦБ РФ	Норвежских крон	19,6848	0,23%
XDR ЦБ РФ	СДР	24,0121	0,52%
SGD ЦБ РФ	Сингапурский доллар	46,6071	-0,48%
TRY ЦБ РФ	Новая турецкая лира	38,5367	-0,04%
UAH ЦБ РФ	Украинских гривен	17,392	0,28%
CHF ЦБ РФ	Швейцарский франк	19,6429	1,29%
SEK ЦБ РФ	Шведских крон	49,3501	0,03%
JPY ЦБ РФ	Японских иен	39,3998	-0,33%

КУРСЫ ЦБ ПО ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛАМ, руб.

Золото	30/05	667,88	-1,21%
Серебро	30/05	12,84	-0,23%
Платина	30/05	1394,99	-3,31%
Палладий	30/05	299,33	-2,45%



СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА ЖИЛЬЕ, ТЫС. РУБ./КВ. МЕТР (05/2008)

Сегменты рынка	Количество комнат	Регионы						
		Авиастроительный	Вахитовский	Кировский	Московский	Ново-Савиновский	Приволжский	Советский
Сданное жилье	1	44,3	40,5	36,2	40,8	45,4	38,9	41
	2	39,5	38,3	37,7	40,6	44,4	37,3	39,4
	3	38	54,5	35,5	40	39	36,7	39,5
Строящееся жилье	1	40,9	44,3	33,5	38,3	39,7	35,1	39,6
	2	37,3	47,4	32	39	38,5	34,5	38,7
	3	34	40,9	30,9	36,6	38,6	32,6	38,9
Ленинградка	1	40,8	44,7	40,9	44,2	45,1	43,4	44,1
	2	38,5	48	40,5	41,3	43	41,5	42,4
	3	38,7	41	41,4	39,9	40,8	40,4	40
Хрущевка	1	38	45,4	39,6	41,7	40,8	41,9	42,7
	2	34,5	41,5	36,7	37,1	37,2	37	39,6
	3	32,6	37,9	32,2	34,2	37,2	36,9	38

Источник: расчеты «где Деньги»

По данным Quote.ru на 16 мая

Дела семейные

В Казани начинается конкурс для предпринимателей «Семейный бизнес»

Юлия Гатиятуллина

На прошлой неделе мэр Казани Ильсур Метшин объявил об учреждении конкурса «Семейный бизнес», главным призом которого станет кредит «Банка Казани» до 10 млн. руб. по сниженной процентной ставке.



На деловом понедельнике 26 мая мэр Казани Ильсур Метшин объявил об учреждении конкурса «Семейный бизнес», главным призом которого станет кредит «Банка Казани» до 10 млн. руб. по сниженной процентной ставке. Конкурс продлится до осени, в нем могут принять участие предприниматели, ведущие в Казани семейный бизнес. На данный момент условия конкурса находятся в стадии разработки, список участников, претендующих на главный приз, постоянно пополняется. По словам г-на Метшина, конкурс призван возродить и укрепить традиции семейного предпринимательства в Казани, привлечь внимание общественности к феномену семейного предпринимательства.

Сегодня семейное предпринимательство можно определить

как форму малого предпринимательства, где члены одной семьи и родственники являются собственниками и работниками общего предприятия. В российском законодательстве семейный бизнес не выделяется как особая форма правового регулирования и государственной поддержки. Указом Президента Российской Федерации № 714 от 14 мая 1996 года, используется понятие семейного предпринимательства как инструмен-

та обеспечения материального благосостояния семей и формы борьбы с бедностью.

«Главная проблема - это слабо развивающееся предпринимательство. Отсюда и проблемы с развитием семейного бизнеса», - считает Артем Крамин, президент координационного совета Российской Ассоциации научного кролиководства. По его словам, их семья пока не решила, будет ли участвовать в конкурсе. Однако

главный приз - 10 млн. руб. - Артем Крамин считает привлекательным. «Для торговой сферы такого кредита достаточно, чтобы открыть одну розничную точку», - говорит он.

Главное достоинство семейного бизнеса, по мнению Артема Крамина, - это сплоченная команда, вовлеченное в общее дело. Но есть и недостаток - обсуждение рабочих вопросов зачастую продолжается и дома.

Алия Закирова, директор магазинов Tom Tailor и Broadway, считает, что семейный бизнес ничем не отличается от «обычного»: те же законы, права и обязанности. «Я не считаю целесообразным поощрять именно семейный бизнес. Нужно уделять одинаковое внимание всем предпринимателям, - сказала она «где Деньги». - Участвовать в конкурсе или нет - мы пока не решили».

ТАТЦЕНТР
Более 280 млн. рублей поступило в бюджет РТ от реализации госимущества

26 мая в Министерстве земельных и имущественных отношений РТ состоялось очередное заседание коллегии, на котором были рассмотрены первоочередные задачи ведомства на 2008г. Для реализации мероприятий в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России» министерство продолжило работу по вовлечению в оборот земельных участков, пригодных для жилищного строительства. Так, в рамках Программы социального ипотечного жилищного строительства подготовлены и заключены 1 415 договоров аренды земельных участков на сумму 4 млрд. 534 млн. рублей, что составляет 98% от бюджетного задания. Что касается повышения доходности от реализации и использования государственного имущества и государственных земель, то в республиканский бюджет за 1-й квартал 2008г. поступило 280 млн. 840 тыс. рублей. Темпы роста по сравнению с аналогичным периодом 2007г. составили 118,4%. Рост поступлений в консолидированный бюджет за тот же период составил более 184% (1-м квартале 2008 г. - 1458,54 млн. рублей, 1-й квартал 2007г. - 792,24 млн. рублей).

Как продать бизнес? Как купить бизнес?

Где получить адекватную оценку стоимости бизнеса?

Это первые вопросы, которые возникают у обычного человека. Магазин готового бизнеса Deloshop - это верный помощник при продаже бизнеса, покупке бизнеса и оценки бизнеса. В нашем магазине готового бизнеса Вы найдете самые лучшие предложения по продаже бизнеса, покупке бизнеса и оценки бизнеса. Готовый бизнес - это наша профессия.

Продажа бизнеса - это деятельность, требующая определенной подготовки и соблюдения определенной технологии работы, а потому логично, если ее осуществляют профессионалы. Услуги, предлагаемые нашей компанией, полностью соответствуют требованиям процесса продажи бизнеса. Продажа компаний, продажа предприятий, продажа бизнеса - все эти сделки в сфере готового бизнеса Вы можете провести официально с нашей помощью.

В том случае, если Вы намерены купить бизнес, не входящий в перечень наших предложений, Вы можете снизить свои риски, воспользовавшись услугами специалистов консалтинговой группы "Магазин готового бизнеса - Deloshop", связанными с проверкой, оценкой стоимости бизнеса, подготовкой и организацией переговоров по существенным условиям сделки покупки компаний, покупки предприятий, а также юридического сопровождения покупки бизнеса.

Франчайзинг для предпринимателей - один из способов стать владельцем «раскрученного» бренда, не начиная свой бизнес «с нуля».

Приобретая франшизу в компании Deloshop, Вы получаете:

- возможность стать самостоятельным бизнесменом при всесторонней поддержке опытного франчайзера;
- франчайзер может оказать содействие в доступе к кредитным ресурсам как товарным, так и денежным;
- мгновенное приобретение репутации среди потребителей за счет ведения бизнеса под узнаваемым товарным знаком или фирменным наименованием;
- возможность за умеренную плату приобщаться к результатам широкомасштабных рекламных мероприятий, научных разработок и маркетинговых исследований, проводимых франчайзером;
- возможность ведения бизнеса без соответствующего опыта за счет обучения в фирме франчайзера по стандартам высокого качества;
- гарантированность постоянного снабжения;
- возможность приобретения основных фондов у франчайзера путем лизинга или по остаточной стоимости.

магазин
deloshop
готового бизнеса

Дополнительную информацию можно получить по телефону: 89196-20-36-59
E-mail: ivan@deloshop.ru

на правах рекламы

реклама

www.g9e.ru
деловой портал «где Деньги»



- Свежие статьи за день до выхода печатной версии;
- Ежедневная лента бизнес-новостей;
- Полный архив с первого номера газеты

реклама

**НЕ ЗНАЕТЕ
КУДА
ВЛОЖИТЬ
ДЕНЬГИ?**

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

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

КАПИТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ
инвестиционная компания

В поисках уникального лица

Участники казанского рынка спортивных товаров приспособляются к условиям жесткой конкуренции

30

магазинов, специализирующихся на спорттоварах, работают в Казани

\$60

млн. объем казанского рынка спорттоваров в 2007 году

20%

рост казанского рынка спорттоваров ожидается в 2008 году

с 85 до 35%

снизилась доля продаж спорттоваров на казанских рынках

Алиса Розанова

РЫНОК

Основными игроками на казанском рынке спортивных товаров являются региональная сеть «Спортивный мир», федеральная мультибрендовая сеть «Спортмастер», федеральная «Триал-спорт», монобрендовые представительства Adidas/Reebok, Puma, Nike, а также региональная сеть «Чемпион» (Уфа), которая открыла свой магазин в Казани в феврале этого года. Всего же в городе около 30 магазинов, специализирующихся на спортивных товарах (одежда, обувь, оборудование и инвентарь), в том числе 3 дисконта (фирменных стоковых центра). По сегментам казанский рынок спорттоваров подразделяется на монобрендовые и мультибрендовые магазины, дисконты, а также рынки. В 2007 году объем рынка (вместе с оптовой торговлей) составил \$60 млн. Участники рынка ожидают в 2008 году 20% рост объемов продаж — до \$72 млн.

Несмотря на оптимистичные прогнозы динамики казанского рынка спортивных товаров, опрошенные «где Деньги» компании считают его перегретым. По их мнению, в ближайшее время не стоит ожидать прихода новых игроков.

По мнению экспертов, основную долю рынка спорттоваров по-прежнему составляет торговля на городских рынках, хотя за десять лет она снизилась с 85 до 35%. Большая доля рынка, по мнению экспертов, принадлежит крупнейшей федеральной сети «Спортмастер», представленной в Казани тремя супермаркетами и одним дисконтом — 27% от общего объема рынка. Доля спортивных магазинов, входящих в группу компаний «Спортивный мир» (Казань), составляет 16%. 11% рынка контролирует представительство Adidas/Reebok. Такую же долю рынка занима-



ют вместе взятые остальные участники.

ТЕНДЕНЦИИ

Практически в любом казанском спортивном магазине представлены основные мировые бренды — Adidas, Reebok, Nike, Puma и др. Поэтому топ-менеджеры сетей сталкиваются с проблемой поиска своего «уникального лица», которое решается либо снижением стоимости на какие-либо группы товаров, либо дистрибуцией менее известных марок. По мнению управляющего директора «Спортивный мир» Александра Воронцова, большинство магазинов спортивных товаров в Казани делают акцент на собственные бренды, которые обычно производятся по специальному заказу в Подмоскowie или Китае. В федеральных сетях доля таких товаров может достигать 60% в сегменте одежды и 20% в сегменте обуви.

Эксперты единогласно отмечают преимущества сетевых компаний, которые «клонировать» свои магазины, сокращая затраты на дизайн, интерьер, логистику и закупки товаров. Кроме этого у сетевых магазинов общая дисконтная система и рекламная продукция. В то же время специалисты утверждают, что многое зависит от качества управления и квалификации персонала. «Как показывает практика, чем больше сеть, тем сложнее сохранить качество», — отмечает Александр Воронцов.

В последние два года в Казани появились стоковые магазины, через которые осуществляется около 22% всех магазинных продаж спорттоваров. По словам менеджера дисконта Adidas Артура Габдуллазянова средний чек в дисконтах в два раза меньше, чем в концептуальных магазинах (\$100 против

\$200), но «это не означает, что клиенты дисконтов менее состоятельны».

СПРОС

Опрошенные «где Деньги» участники рынка говорят о наблюдаемом возрастном разделении спроса — люди старшего поколения приобретают более дорогие спортивные товары, а молодежь покупает товары из средней ценовой категории. В то же время продавцы отмечают нарастающую тенденцию «омоложения» спроса на дорогие бренды.

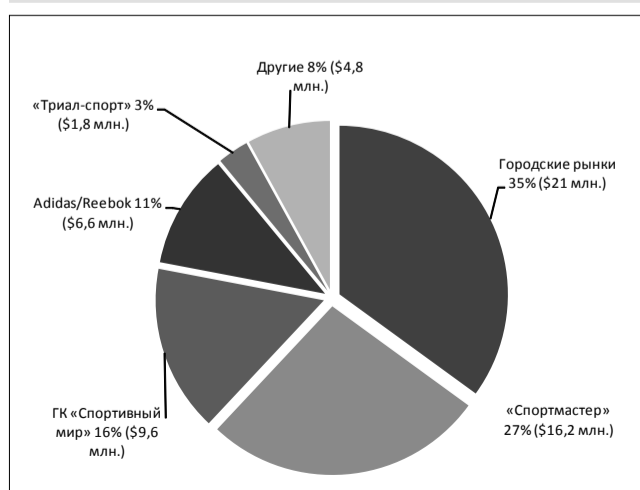
Летом большим спросом пользуются велосипеды, одежда, ролики, спортивная обувь. Зимой — основной категорией спроса пользуются лыжи, как горные так и беговые, а также аксессуары к зимним видам спорта. По мнению опрошенных экспертов, зимняя торговля более прибыльная. С другой стороны, люди,

приобретающие спортивный инвентарь и оборудование, не связанные с профессиональным спортом, предпочитают обновлять приобретения не чаще чем раз в 5 лет. Это же касается и туристического инвентаря, который обновляют крайне редко.

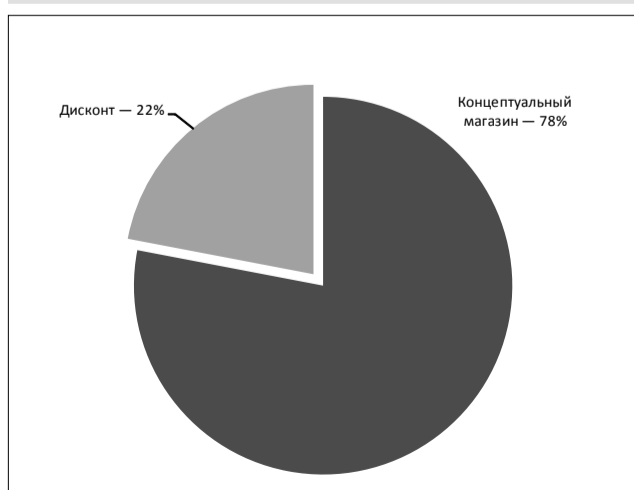
Также эксперты отмечают увеличение доли в продажах элитной, дорогой продукции, смешение моды и спорта, увеличение доли спортивной одежды и обуви, используемой в повседневной жизни, а не исключительно для занятий спортом. «Я думаю, доля спортивной одежды, приобретаемой для занятий спортом, составляет в продажах не более 15-20%», — замечает Александр Воронцов.

Участники рынка отмечают повышение придирчивости покупателей при выборе спортивных товаров, особенно инвентаря. По словам директора «Триал-спорт» Юрия

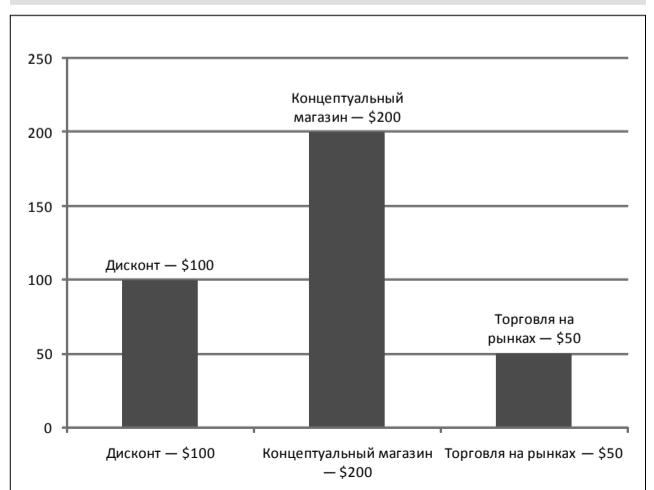
ДОЛИ ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА РЫНКА:



ДОЛИ ОБЪЕМА РЫНКА ПО ФОРМАТАМ СПОРТИВНЫХ МАГАЗИНОВ



СРЕДНИЙ ЧЕК ПОКУПОК СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ



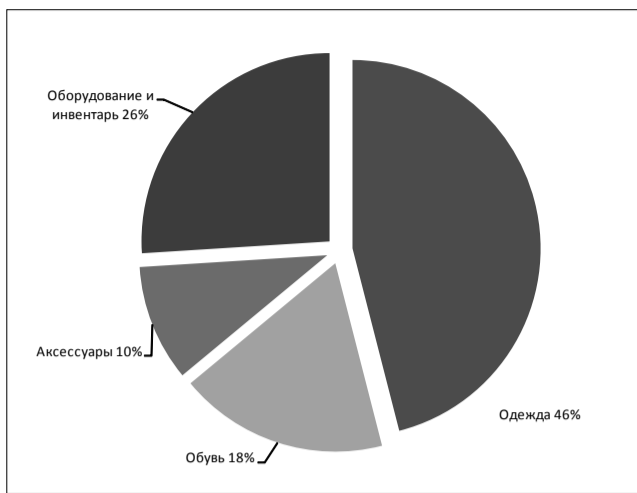
Бирули, эта тенденция объясняется тем, что люди со средними зарплатами стали более активно интересоваться спортивными товарами. Эта категория покупателей, по мнению г-на Бирули, особенно ценит товары с гарантированным качеством.

ИНВЕСТИЦИИ И РИСКИ

По мнению Александра Воронцова, открытие монобрендового магазина спортивных товаров площадью порядка 150 кв. м. обойдется в сумму от \$200 тыс. Инвестиции в открытие мультибрендового супермаркета с площадью от 2000 кв.м могут достигать \$1,5 млн. При этом эксперты считают, что шансы выжить в конкурентной борьбе у магазинов, не входящих в крупную сеть, близки к нулю. Поэтому реальный размер инвестиций может быть значительно больше.

По словам директора казанского филиала «Чемпион» Игоря Ляпахина, рентабельность для крупной сети магазинов спортивных товаров может достигать 25%, а срок окупаемости — около 3 лет. С этой оценкой соглашается управляющий директор сети «Спортивный мир» Александр Воронцов, но предупреждает, что несмотря на хорошую рентабельность, этот бизнес весьма затратный, и к тому

ОБЪЕМ ПРОДАЖ ПО СЕГМЕНТАМ СПОРТИВНОГО МУЛЬТИБРЕНДОВОГО МАГАЗИНА



же рискованный, потому что многое зависит от правильно выбранной локации магазина. «Я знаю несколько магазинов, специализирующиеся на зимних видах спорта, которые не выдержали испытание слишком теплой зимой 2005-2006 года», — объясняет господин Воронцов.

Впрочем, риск не ограничивается погодными аномалиями. За последние десять лет не выдержали конкуренции и закрылись фирменный магазин Reebok, магазин «Интерспорт» в МЕГЕ, Nike на Пушкина и в ГУМе, «Спортландия», практически все магазины «Спорт-скат».

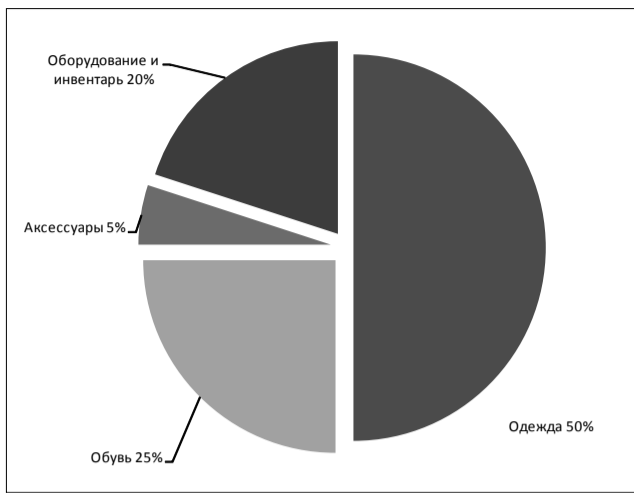
По мнению специалистов розничной торговли спортивными товарами, в Казани

довольно рискованно связывать бизнес исключительно с товарами для туризма: на них высокие цены и довольно слабая тенденция к обновлению ассортимента. «К тому же это направление развито в Казани в меньшей степени, чем спортивное», — замечает г-н Бирули. По словам Александра Воронцова то же самое можно сказать и о горнолыжном спорте: «нужно хорошо знать рынок, чтобы сделать правильный заказ для магазина, в котором самый дешевый горнолыжный комплект стоит \$1000».

РЕКЛАМА

Специалисты отмечают снижение расходов на мас-

ОБЪЕМ ПРОДАЖ ПО СЕГМЕНТАМ СПОРТИВНОГО МОНОБРЕНДОВОГО МАГАЗИНА:



шированную рекламу спортивной продукции в СМИ и на билбордах. Маркетологи больше ориентируются на работу с уже сформированной покупательской аудиторией своих магазинов, с которыми они взаимодействуют путем рассылки каталогов.

Необходимости в имиджевой рекламе собственной сети многие компании не видят. «Специфика спортивного рынка такова, что товарный бренд продает сам себя», — объясняет г-н Воронцов.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Эксперты связывают увеличение объемов продаж с популяризацией активно-

го отдыха и развитием любительского спорта в Казани. Наиболее заметный скачок (30-40%) в продажах горнолыжного инвентаря был зафиксирован зимой 2003-2004 года, сразу после открытия горнолыжной базы «Казань». Однако последующие за этим теплые зимы не позволили закрепить успех.

Участники рынка большие надежды возлагают на проведение в Казани Универсиады 2013 года. Так, по мнению Игоря Ляпахина, строительство крупных спортивных объектов в Казани и ближайших к городу районах положительно скажется на росте рынка спортивных товаров. ■

25%

может достигать рентабельность сетевых магазинов спорттоваров

\$1,5

млн. составляют инвестиции в открытие одного спортивного супермаркета

МТС запускают 3G

Со 2 июня абоненты МТС в Казани смогут воспользоваться инновационными услугами



28 мая «Мобильные Теле-Системы» (МТС) получили разрешение на запуск в коммерческую эксплуатацию сетей 3G на территории Татарстана. МТС первыми внедрили 3G в России на федеральном уровне, а Казань вошла в ряд городов, где будет развита связь нового поколения.

Казань, Санкт-Петербург, Сочи и Екатеринбург стали первыми городами в России, где МТС развернула сети связи нового поколения. До конца года компания планирует запустить 3G еще примерно в десяти городах страны, среди которых еще один город Татарстана — Набережные Челны. А в 2009 году новый стандарт связи будет доступен и жителям Альметьевска.

Объем инвестиций компании в развитие 3G в России в 2008-2011 годах составит до 38 млрд. руб. Уже сейчас МТС инвестировали около 5% от этой суммы. Доход от нового проекта, по расчетам руководства компании, составит \$2,5 млрд. В МТС уверены, что первыми множество достоинств новой

услуги компании оценят корпоративные клиенты.

Техническим партнером МТС по строительству сети 3G в четырех городах России стала компания Ericsson, что говорит о высоком качестве используемого оборудования. Развитие 3G позволит существенно улучшить качество и удобство пользования уже существующими услугами, в том числе увеличит скорость загрузки мультимедийного контента. Кроме того, МТС планируют запустить широкую линейку новых тарифов и услуг в сетях 3G для различных категорий пользователей. Абоненты компании, находясь в зоне действия 3G, смогут пользоваться такими инновационными сервисами, как видеозвонок, высокоскоростной доступ в интернет на базе продукта «МТС Коннект». Вскоре спектр сервисов будет расширен за счет мобильного телевидения, 3G-роуминга и ряда других услуг.

Для пользования 3G услугами абонент должен иметь телефон, поддерживающий стандарт покрытия 3G, подключение услуги «Доступ в сеть 3G», GPRS и находиться в зоне покрытия 3G сети МТС. По словам директора ОАО «МТС» макрорегиона «Поволжье Северо-Запад» Федора Бобкова, услуги по 3G для жителей Казани станут доступными уже



со 2 июня. Покрытие сейчас обеспечено в центральной части города. До конца года компания охватит и другие районы Казани. В первое время услуга «Доступ в сеть 3G» будет подключаться при обращении абонентов в салон-магазин МТС или Контактный центр, в дальнейшем, она будет автоматически доступна всем абонентам МТС.

Приятная деталь — до 30 июня клиенты получают возможность пользоваться интернет-трафиком и видеозвонком

в сети 3G абсолютно бесплатно.

«С запуском сетей 3G в ключевых регионах страны МТС открыла новый этап в развитии сотовой связи в России — инновационные телекоммуникационные услуги в сети «третьего поколения» станут одновременно доступны миллионам наших абонентов», — отметил вице-президент, директор бизнес-единицы «МТС-Россия» Михаил Шамолин.

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ
Ставка 3-го купона облигаций «Махеев Финанс» установлена на уровне 15,1% годовых

Ставка третьего купона облигаций первой серии ООО «Махеев Финанс» (Елабуга) установлена единственным участником компании - ЗАО «Эссен продакшн АГ», в размере 15,1% годовых. На одну бумагу номиналом 1 тыс. рублей будет выплачено 75,29 рубля. ООО «Махеев Финанс» 7 июня 2007 года разместило на ФБ ММВБ по открытой подписке облигации 1-й серии на 600 млн. рублей со ставкой 1-го купона 12,3% годовых. Государственный регистрационный номер выпуска - 4-01-36235-R.

ТАТЦЕНТР

Более 400 участков в РТ необходимо перевести из категории сельхозземель в земли промышленности

На заседании коллегии Министерства земельных и имущественных отношений РТ, которое состоялось 26 мая, были рассмотрены первоочередные задачи ведомства на 2008г. За отчетный период для нужд нефтедобычи необходимо перевести из категории сельхозземель в земли промышленности 950 участков общей площадью около 500 га. В 2009-2010гг. в соответствии с перспективными планами по добыче полезных ископаемых ОАО «Татнефть» потребуется к переводу более 400 участков площадью более 100 га. Следует отметить, что в 2007г. 70% участков для нефтедобычи приходилось на государственные земли, и только 6 участков (0,9%) были переведены из общедолевой собственности. В настоящее время это соотношение сместилось в сторону увеличения количества паевых земель и земель инвесторов (36%), поэтому ставится масштабная задача по переводу частных земель, в том числе долевых, что требует согласования с собственниками. А это, считают в Минземимущество РТ, является проблемой, поскольку, в частности пайщики не желают предоставлять земельные участки нефтяникам из-за значительных убытков, которые несут сельхозпроизводители.

Прожить на минимум

Подавляющему большинству россиян не хватает 4330 руб., предложенных Путиным в качестве МРОТ

Прожиточный минимум - это сумма денег, которая позволяет человеку прожить месяц, покупать необходимую для этого еду и товары широкого потребления. Так считают 41% россиян. По 10-11% наших соотечественников полагают, что МРОТ обозначает минимальный набор продуктов, необходимых человеку, или - деньги, позволяющие достойно жить в течение месяца. И 4% респондентов отмечают, что это - «голодный паёк», «сумма, взятая с потолка».



ВЦИОМ в мае провел опрос на тему минимального размера оплаты труда (МРОТ). По его результатам выяснилось, что 41% россиян считают, что прожиточный минимум - это сумма денег, которая позволяет человеку прожить месяц, покупать необходимую для этого еду и товары широкого потребления. По 10-11% наших соотечественников полагают, что МРОТ обозначает минимальный набор продуктов, необходимых человеку, или - деньги, позволяющие достойно жить в течение месяца. И 4% ре-

спондентов отмечают, что это - «голодный паёк», «сумма, взятая с потолка».

Чаще всего (в 53% случаев) опрошенные не имеют представления о том, в какую сумму сейчас официально оценивается прожиточный минимум, или затрудняются назвать цифру. Каждый четвертый (24%) называет сумму в интервале 1500-3000 рублей, каждый пятый - 3001-5000 рублей и 5% - свыше 5000 рублей. Когда речь идет о реальном прожиточном минимуме, то респонденты

обычно называют более высокую сумму. Лишь 6% опрошенных считают, что в действительности она находится в диапазоне 1501-3000 рублей, 19% полагают, что - 3001-5000 рублей, и половина (52%) - что свыше 5000 рублей (в их числе 17% называют сумму свыше 10 000 рублей). У респондентов с самыми низкими доходами все эти вопросы, связанные с прожиточным минимумом, вызывают больше затруднений, чем у более обеспеченных опрошенных.

5%
респондентов ВЦИОМ считают достаточным МРОТ размером 4330 руб.

Около трети респондентов (31%), по их оценкам, имеют доходы ниже прожиточного минимума (на члена семьи в среднем). Пятая часть (19%) опрошенных указывают, что их доходы равны этому показателю. И только 36% имеют доходы выше этой планки. Чем больше тип поселения, тем больше там доля тех, чьи среднедушевые доходы превышают прожиточный минимум: от 23% в селах до 44% в крупных промышленных центрах, и только в Москве и Санкт-Петербурге таковых большинство - 76%.

О том, что Владимир Путин предложил увеличить размер минимальной оплаты труда (с 1 января 2009 г. до 4330 руб. - прим. ред.), осведомлены 62% - более половины россиян. Среди них треть (34%) опрошенных слышали об этом, но не знают о какой именно сумме идет речь, и чет-

вертая часть (27%) знает, что называлась сумма 4330 рублей.

Опрошенные с более высоким уровнем образования, как правило, лучше осведомлены об этом предложении председателя правительства. Знают, какая сумма упоминалась, от 18% респондентов в группе с образованием ниже среднего до 36% в группе с высшим и незаконченным высшим.

Подавляющее большинство россиян - 87% - считают, что минимальный размер оплаты труда должен быть больше той суммы, которую предложил Путин. Полагают, что 4330 рублей достаточно, только 5% опрошенных. И лишь немногие (менее 1%) отмечают, что сумма может быть меньше.

Среди респондентов с доходами до 1500 рублей на члена семьи в месяц удовлетворены предложенной суммой 9%, среди опрошенных с более высокими доходами - только 4-5%.

Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведен 17-18 мая 2008 г. Опрошено 1600 человек в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%. ■

«ИжЛадабанк» отложил приход в Казань

10 июня в Казани должно было состояться открытие «опорного офиса» ОАО «ИжЛадабанк» (г. Ижевск). Однако дата открытия офиса переносится на неопределенный срок, вероятно потому, что в конце июля 2008 года банк планирует переименоваться в ОАО «Быстробанк».

Президент ОАО «ИжЛадабанк» Владислав Колпаков заявил о смене

5,3
млрд. руб.
составляет кредитный портфель ОАО «ИжЛадабанк»

названия банка 28 июня. Ребрендинг, по плану руководства банка, должен произойти уже в конце июля 2008 года. Новое название банка - ОАО «Быстробанк».

Как заявил г-н Колпаков, ребрендинг связан с расширением географии работы банка. До 2011 года планируется открыть 156 опорных офисов ОАО «Быстробанк». В числе первых городов, в которых опорные офисы будут открыты до конца текущего года, были названы Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород, Самара, Тюмень. Всего в 2008 году банк планирует открытие 40 офисов, которые станут основными региональными центрами.

Работа по открытию офисов началась уже в 2006 году. На данный момент они работают в частности, в Кирове, Перми и Набережных Челнах. По заявлению банкира, уже 15% кредитного портфеля ОАО «ИжЛадабанк» формируют клиенты в других регионах.

Также президент банка заявил намерении провести в этом году допэмиссию - уставный капитал банка увеличится на 300 млн. рублей. «В конце года мы, возможно,

объявим следующую эмиссию», - добавил он. Кроме того, в планах банка в ближайшие два года удваивать кредитный портфель и валютный баланс. «На 1 января т.г. валютный баланс был порядка 5 млрд. руб., кредитный портфель - 4 млрд. руб., на сегодня кредитный портфель составляет уже 5,3 млрд. руб., баланс - около 8 млрд. руб. К концу года мы намерены их удвоить», - заявил Владислав Колпаков.

Classifieds Вакансии топ-менеджеров (HeadHunter:Казань)

РЕКЛАМА

Коммерческий директор (Директор по торговле) до 200 000 руб.

Обязанности: руководство коммерческим отделом, логистика, маркетинга, управление и развитие розничной сети в РК, стратегическое бизнес-планирование, разработка и реализация ассортиментной политики, разработка, внедрение, поддержание категорийного менеджмента 30 000 наименований, организация сбыта, управление товарными запасами, разработка и реализация ценовой политики и тд.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1343557>

Директор подразделения фирмы (сделки с недвижимостью) от 25 000 руб.

Обязанности: планирование и координация риэлторской деятельности.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1443710>

Руководитель интернет-проекта от 30 000 до 70 000 руб.

Обязанности: планирование, внедрение и сопровождение интернет-проекта, стратегическое руководство, координация деятельности персонала по городам РФ.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1394114>

Classifieds B2B

РЕКЛАМА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ФОТОСЪЕМКА



тел.: +7 (917) 276-81-88

Директор по логистике 40 000 руб.

Обязанности: управление службой логистики (закупки, склад, доставка), обеспечение оптимального товарного запаса на складе, обеспечение оптимальных схем хранения, отгрузки и доставки товара.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1346831>

Директор операционного офиса (г. Казань) от 60 000 до 90 000 руб.

Обязанности: организация и обеспечение бесперебойной работы операционного офиса; представление интересов банка в регионе; развитие бизнеса; привлечение клиентов, формирование клиентской базы; управление персоналом; отчетность перед филиалом; взаимодействие с властями, налоговыми органами.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1267346>

Директор представительства в Казань от 50 000 руб.

Обязанности: руководство представительством, оперативное управление персоналом, построение долгосрочных эффективных отношений с партнерами и клиентами, контроль за соблюдением процедуры лизинговых сделок, контроль бюджета филиала, анализ работы филиала и конкурентов.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1362951>

- Охрана
- Детективы
- Юридическая консультация от противоправных посягательств.

тел.: (843) 214-52-58

лицензия ЧО 0703 МВД РТ

Недовостребование

АСВ снижает прогноз объема вкладов физлиц в банках России

Темпы прироста депозитов частных лиц в банках в первом квартале 2008 года оказались самыми низкими со времени банковского «кризиса доверия» в 2004 году. Как говорится в отчете государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ), сумма, хранящаяся на банковских депозитах населения, за первые три месяца года увеличилась лишь на 2,9% до 5 трлн. 277,9 млрд. рублей. Этому, по мнению экспертов АСВ, есть три причины.



Замедление темпов прироста вкладов в первом квартале года, как и бурный рост в последнем квартале, являются традиционными. Однако прирост за первые три месяца оказался самым низким за последние три года. По оценке экспертов АСВ, этому было три основные причины. Первая - относительно высокий уровень потребительской инфляции в 1 квартале 2008 г. (4,8%) против 3,4% в 1 квартале 2007 г. В результате определенная часть вкладчиков предпочла потратить свои доходы на текущее потребление и приобретение

наличной иностранной валюты (в евро). Кроме того, определенное влияние оказала неспокойная ситуация на мировых финансовых рынках, в результате чего часть потенциальных вкладчиков воздержалась от активных действий. Вторая причина - рост курса евро относительно доллара США и рубля. В результате совокупный чистый спрос на наличные евро со стороны населения вырос до \$5,3 млрд. за 1 квартал 2008 г., тогда как годом ранее он составлял лишь \$1,1 млрд. Третья - это замедление роста доходов населения. Среднемесячная заработная

плата в реальном выражении в 1 квартале 2008 г. увеличилась по сравнению с соответствующим периодом прошлого года всего на 14%, тогда как в 1 квартале 2007 г. - на 18,2%.

Данные мониторинга АСВ по ста крупнейшим розничным банкам показывают некоторый рост уровня ставок за последние полгода. Однако средний размер повышения оказался не столь значительным, чтобы привести к заметному росту привлекательности банковских вкладов, он лишь слегка компенсировал возросший уровень потребительской инфляции. Типичные про-

902

банка имеют право привлекать во вклады денежные средства населения

центные ставки составили 10,4% для вкладов до 100 тыс. рублей и 10,7% для вкладов до 400 тыс. рублей (рост за полгода - 0,6 процентных пункта и 0,5 процентных пункта соответственно).

В целом можно отметить, что вслед за ростом рынка вкладов происходит рост численности групп банков с большим объемом вкладов. За год, с 1 апреля 2007 г. по 1 апреля 2008 г. число банков, привлечших свыше 10 млрд. руб. средств населения, выросло с 40 до 51. Количество банков с объемом вкладов от 1 до 10 млрд. руб. увеличилось со 194 до 234 банков. Соответственно снизилось число банков с объемом вкладов до 1 млрд. руб. В 2008 г. продолжилась тенденция постепенного сокращения доли 30-ти крупнейших по объему вкладов населения банков, - доля данной группы в 1 квартале снизилась на 0,4 п.п. до 76,8%.

В 1 квартале 2008 г. положительная динамика вкладов населения наблюдалась у большей части банков - 65,7%. Наиболее характерный темп прироста был в интервале 0-5%. Такая динамика наблюдалась у 22,5% банков, занимающих 40,8% доли рынка вне Сбербанка. Группы банков, с темпами прироста от 0 до -10% и от 5 до 10%, занимают второе и третье место по доле на рынке вкладов - 23,8% и 18,6% соответственно. Заметным, по оценке АСВ, оказалось число банков с отрицательными темпами прироста. Всего таких банков около одной трети 34,3%, а занимаемая ими доля рынка вкладов составляет 29%. В 1 квартале прошлого года доля банков с отрицательными темпами была ниже - 21% и 22,4% соответственно. При этом в эту группу попадают чаще мелкие банки, чем крупные и средние.

Первоначальный прогноз Агентства по страхованию вкладов по темпам прироста в 2008 году составлял 32-33%, что соответствует абсолютному приросту примерно на 1640-1690 млрд. рублей. Однако при продолжении низкой динамики вкладов во 2 квартале прогноз, скорее всего, будет пересмотрен в сторону понижения. ■

ЛЕЙСАН СЕИДОВА
В Татарстане зарегистрировано 9,2 тысячи миллионеров

Декларации о доходах за 2007 год в установленные законом сроки в Республике Татарстан подали 227 тысяч граждан. Об этом сообщил на традиционном брифинге в Кабинете Министров РТ руководитель Управления Федеральной налоговой службы РФ по РТ Мидхат Шагиахметов. Это в два с половиной раза больше, чем по итогам 2006 года (напомним, что за 2006 год налоговые декларации подали лишь 90 тысяч татарстанцев).

Декларации граждан за 2007 год по доходам от реализации недвижимости увеличились более чем в тридцать раз (по сравнению с 2006 годом), декларации по доходам от реализации автотранспортных средств - в 52 раза.

Что касается количества граждан с высокими доходами, то по итогам 2007 года доход более 1 млн. рублей в республике получили 9170 человек (в 2006 году - 5988). Мидхат Шагиахметов напомнил, что граждане, не подавшие декларации, облагаются штрафом - за каждый последующий месяц просрочки 5% от суммы налога в течение 6 месяцев и 10% за последние месяцы. «Налоговая история становится не менее важной, чем кредитная, - отметил руководитель УФНС РФ по РТ. - В налоговых органах по-прежнему ждут посетителей и готовы помочь с заполнением декларации».

ГАЗЕТА.РУ
Дополнительные расходы бюджета на АПК в этом году составят 49,5 млрд. рублей

Дополнительные расходы бюджета на агропромышленный комплекс в 2008 году составят 49,5 млрд. рублей, сообщил премьер-министр Владимир Путин на заседании комиссии правительства РФ по бюджетным проектам. «На прошлой неделе мы проводили специальное совещание по этой теме. Решено дополнительно перечислить 49,5 млрд. рублей на нужды отечественного агропрома», - сказал Владимир Путин.

В Казани состоится Первый Международный семинар «Исламские финансы – банковское дело и страхование»

5-6 июня 2008 года накануне Международной Инвестиционной Конференции состоится 1-й Международный семинар на тему «Исламские финансы – банковское дело и страхование». Мероприятие организовано в рамках меморандума о взаимопонимании между правительством Республики Татарстан и Исламским Банком Развития, подписанного в мае 2007 года.

Цель семинара: ознакомление руководителей финансовых организаций и государственных служащих с принципами и практикой Исламского финансирования, а также с возможностями привлечения инвестиций в Российскую Федерацию. Семинар также призван привлечь внимание на перспективу учреждения исламских финансовых институтов в Республике Татарстан.

Участие в семинаре примут ученые и специалисты в об-

ласти исламской экономики из стран Европы и Азии. Среди них консультант по исследованиям «Исламского Банка Развития» (Саудовская Аравия) Мухаммедумар Чапра, президент и главный исполнительный директор «Куала-Лумпурской школы бизнеса» (Малайзия) Судин бин Харон, главный исполнительный директор «Боснийского международного банка» (Босния и Герцеговина) Амер Буквич.

На семинаре будут рассмотре-

ны следующие темы: «Основы Исламских финансов», «Концепция и применение Исламских фондов недвижимости», «Исламская Банковская Модель в Восточной Европе», «Исламские банки в России: проблемы и перспективы», «Исламское страхование в России: проблемы и перспективы», «Исламский рынок капитала».

Организаторами данного семинара являются Исламский Институт Исследований и Обучения (Саудовская Аравия),

Российский Исламский Университет (Россия) и Инновационная Финансовая Компания «Линова» (Россия).

На семинар приглашены представители российского банковского сектора, в частности Банк России, Национальный Банк РТ и другие крупные банки; представители страховых компаний, служащие государственных структур, представители частного бизнеса, а также ведущие преподаватели экономических ВУЗов страны.

ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

Сбербанк профинансирует элитный комплекс в Казани

Отделение «Банк Татарстан» Волго-Вятского банка Сбербанка России начал финансирование первого этапа строительства нового жилищно-офисного комплекса в Казани. Строительство жилого дома с подземной автостоянкой на улице Айвазовского реализуется ООО «СтройГрад». Планируемая стоимость строительства жилого дома составляет 269 млн. рублей, из которых 210 млн. предоставлены Сбербанком России.

В жилом доме переменной этажности (6-8 этажей) будет 49 квартир, под зданием расположится стоянка на 49 автомобилей. Общая площадь квартир составит 6 134 кв. м., парковочных мест - 1 716 кв. м. Участок застройки расположен в центральной исторической части Казани. Недалеко от комплекса имеются

торговые и культурно-развлекательные центры, объекты здравоохранения, образования, кольцевые транспортные развязки.

Great Wall может обосноваться в ОЭЗ «Алабуга»

Власти Татарстана не получили отказ Минэкономразвития РФ в удовлетворении заявки республики на создание в ОЭЗ «Алабуга» автосборочного производства китайской корпорации Great Wall, сообщил министр промышленности и торговли Татарстана Александр Когогин. Ранее в ряде СМИ появилась информация со ссылкой на руководство китайской компании, что российские федеральные власти не удовлетворили ее заявку на создание производства Great Wall в России, заботясь об интересах российского автопрома. Глава Мипромторга РТ отметил, что власти республики надеются на положительное решение вопроса.

Средства на передвижение

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ

Автокредит без ограничения максимальной суммы. Срок кредитования – до 5 лет.

Хороший автокредит – первое, что нужно выбрать после модели будущего автомобиля. Ответственная или иномарка, с нашим автокредитом машина доступна уже сейчас. При первоначальном взносе от 10% стоимости*.

СК БАНК СТРОЙКРЕДИТ - КАЗАНЬ

www.kazan.stroycredit.ru

Академика Губкина, 15, тел.: (843) 273-4443

Реклама. ООО "КБ "Стройкредит-Казань". Лицензия Банка России № 3449. *Для автомобилей иностранного производства

ТАЦЕНТР

**Новым президентом
АПП РТ стал
Александр Лаврентьев**

Новым президентом регионального объединения работодателей «Ассоциация предприятий и предпринимателей РТ» стал председатель Совета директоров ОАО «Казанский вертолетный завод» Александр Лаврентьев. Генеральным директором АПП РТ был вновь избран Фуад Раимов, который занимает этот пост с 1996г.

ТАЦЕНТР

**«АК БАРС» Банк увеличил
активы на 8,5% по итогам
1-го квартала**

«АК БАРС» Банк (Казань) в 1-м квартале 2008г. увеличил активы на 8,5% - до 170,5 млрд. рублей. Чистая ссудная задолженность возросла на 5,5% - до 125,5 млрд. рублей, собственный капитал - на 0,3%, до 28,572 млрд. рублей. Прибыль до налогообложения Банка выросла на 24,5% по сравнению с аналогичным периодом 2007г. - до 649,5 млн. рублей, чистая прибыль - на 55,6%, до 617,6 млн. рублей.

ТАЦЕНТР

**Казаньоргсинтез увеличил
производство на 8%**

ОАО «Казаньоргсинтез» в январе-апреле увеличило выпуск товарной продукции в сопоставимых ценах на 8,2%. Выручка компании за 4 месяца составила 8 млрд. рублей, прибыль от продаж - 740,2 млн. рублей, прибыль до налогообложения - 494,4 млн. рублей, рентабельность по прибыли до налогообложения - 6,2%. Данные за аналогичный период 2007г. агентством не уточняются.

ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

**Малый бизнес будет
отчитываться перед
налоговиками раз в год**

Ежеквартальные отчеты в налоговую инспекцию для предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения, будут отменены, сообщила глава Минэкономразвития Эльвира Набиуллина. «Такое решение было принято на заседании в правительстве», - сказала Эльвира Набиуллина. Законопроектом, вносящим изменения в Налоговый кодекс, предполагается замена ежеквартальных налоговых деклараций ежегодной налоговой декларацией для предприятий, работающих по упрощенной схеме налогообложения, пояснила министр. Упрощенная система налогообложения подразумевает уплату одного налога вместо единого социального налога, налога на имущество и налога на прибыль организаций. В настоящее время для упрощенной системы налогообложения отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года, налоговым периодом - год.

Norgren пришел в Челны

Производством по технологии британской компании займется «АвтоАгрегатЦентр»

Светлана Аликаева

На прошлой неделе состоялась презентация проекта по локализации производства быстроразъемных соединений по технологии компании Norgren, которые будут с осени производиться на заводе «АвтоАгрегатЦентр». Производство планируют запустить осенью этого года. Инвестиции на первые два этапа составят около 60 млн. рублей.

На прошлой неделе в Набережных Челнах состоялась презентация проекта по локализации производства быстроразъемных соединений (применяются при сборке коммерческих большегрузов) по технологии британской компании Norgren, которые с осени будут производить ЗАО «Камский завод «АвтоАгрегатЦентр» (ААЦ). Инвестиции в первые два этапа реализации проекта составят около 60 млн. рублей.

По словам заместителя генерального директора по развитию ААЦ Владимира Карманова, с компанией Norgren уже подписан протокол о намерениях

500

тыс. евро составит первоначальный объем производства автокомпонентов на ААЦ

по локализации производства быстроразъемных соединений. Эти автокомпоненты будут применяться при сборке коммерческих большегрузных автомобилей. «Инвестирование будет поэтапным, - говорит он. - На первый этап - организацию сборочного производства - потребуется около 10 млн. рублей, на второй - сборочное производство в комплексе с производством изготовления комплектующих - 50 млн. рублей. Ожидаемый первоначальный объем производства составит 500 тысяч евро в месяц. Планируется, что ежемесячно на заводе будет производиться около 125 тысяч изделий 50 наименований». Возможно, к работе приступят уже в сентябре этого года.

Генеральный директор Norgren по центральной и восточной Европе Мирослав Фохт отме-



Фото Челнинская неделя

тил, что выбор Камского завода не случаен: «АвтоАгрегатЦентр» имеет множество преимуществ: опыт работы, большие площади, развитую инфраструктуру. Мы думаем, что приняли правильное решение о сотрудничестве. Российский рынок - большой, и нам нужны локальные партнеры для дальнейшего развития. Мы знаем, что просто продавать продукцию - этого не достаточно, нам нужен партнер для длительного бизнеса». ■

i

«АвтоАгрегатЦентр» занимается производством и поставками на главный конвейер ОАО «КАМАЗ» различной технической аппаратуры от тормозной аппаратуры до радиаторов-охладителей ведущих производителей. Рост плана производства челнинского завода на начало 2008 года составил 30%, реализация готовой продукции и оптовая торговля тоже возросли, и в настоящее время сохраняется тенденция к увеличению. Руководство завода ждет от запуска совместного проекта увеличения объемов и качества производства. Norgren - часть международного концерна IMI, процветающего на мировом рынке, с годовым оборотом 1,6 млрд. фунтов стерлингов.

Черным по белому

«Техрегламент на молоко и молочные продукты» может спровоцировать рост цен

Светлана Аликаева

По мнению участников рынка молочной продукции, законодательное нововведение не сильно отразится на деятельности молкомбинатов. В Татарстане нет четкого разграничения производителей на тех, кто работает с натуральным молоком, и тех, кто с восстановленным. Производство молока подвержено влиянию сезонных факторов: потребность в восстановленном сырье появляется в зимние месяцы. Наиболее крупные молпроизводители республики имеют дело с натуральным молоком. «Все наши продукты производятся из цельного, натурального молока, - заявила «где Деньги» Юлия Тарасова, начальник отдела производства и контроля ОАО «Вамин-Татарстан». - Поэтому введение техрегламента на деятельности «Вамин», вероятно, почти никак не отразится». По ее словам, техрегламент имеет отрицательное значение для тех предприятий, которые занимаются производством продукции из восстановленного молока, и жителей севера, которые практически не имеют доступа к цельному молоку, а транспортировка туда стерилизованной продукции нерентабельна. Первые же могут потерять ряд



Продолжение. Начало на стр 1

своих клиентов, потому что их отпугнет информация на упаковке: не «молоко», а «молокосодержащий напиток». Соответственно поднимется спрос на натуральное молоко, и образуется дефицит сырья, что, в свою очередь, может привести к его подорожанию. «Хозяйства будут сдавать молоко на те предприятия, которые будут устанавливать более высокие цены, - предполагает г-жа Тарасова. - Соответственно, вполне возможно очередное повышение цен на продукты из натурального молока».

В целом, производители молочной продукции республики положительно отнеслись к нововведению. «Люди должны

знать, что именно они употребляют: натуральный продукт или искусственный, - считает генеральный директор ОАО «Чистопольский молочный комбинат» Александр Прокофьев. - А то, что это нововведение может привести к повышению цен на натуральные молочные продукты, - производителям только на руку. Ведь не может восстановленный продукт стоить так же, как натуральный». По его словам, сегодня рентабельность молочного производства снизилась. «Цены на сырье повысились на 59% по сравнению с прошлым годом, а на конечную продукцию мы повысить цены не можем, - сказал он «где Деньги». ■

⌚

Валовое производство молока в Татарстане, по состоянию на май т.г., составило 3402,8 тонны, что на 240 тонн больше, чем по состоянию на май прошлого года. От каждой коровы получено по 13,3 кг молока, в то время как в прошлом году на эту дату было надоено по 12,2 кг.

⌚

На прошлой неделе, 29 мая, в Татарстане был создан Союз производителей молока. Его учредителями выступили все крупнейшие молкомбинаты республики - ОАО «Вамин-Татарстан», ОАО «Красный Восток», ЗАО «Агросила-групп», ЗАО «Холдинговая компания «Золотой колос» и ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс», - кроме проданного в прошлом году «Юнимилку» за \$100 млн. ЗАО «Комбинат молочных продуктов «Эдельвейс-М». Союз намерен решать вопросы, связанные с производством и реализацией молока, а также формированием ценовой политики.

Специальное предложение от Банка «БТА-Казань»:



- ✓ открытие расчетного счета **БЕСПЛАТНО!**
- ✓ платежи в налоговые и бюджетные организации **БЕСПЛАТНО!**
- ✓ прием, пересчет денежной наличности и зачисление на счет **БЕСПЛАТНО!***
- ✓ подключение к системе «Телефон-Клиент» и «Интернет-Клиент» **БЕСПЛАТНО!**
- ✓ расчетное обслуживание - 6 РУБЛЕЙ за платежное поручение независимо от суммы платежа
- ✓ подключение к системе «Банк и Клиент» с выдачей установочного компакт-диска **БЕСПЛАТНО!**
- ✓ обслуживание по системе «Банк и Клиент» - ГИБКИЙ ТАРИФ по усмотрению клиента - абонентская плата или плата за каждое платежное поручение.
- ✓ закрытие расчетного счета **БЕСПЛАТНО!**

Офисы банка «БТА-Казань»:

в г. Казани:

Дополнительный офис №1, ул. Татарстан, 18, ☎ 293-01-01
 Дополнительный офис №2, ул. Чуйкова, 9, ☎ 522-91-65
 Дополнительный офис №3, ул. Ибрагимова, 45, ☎ 519-86-68
 Дополнительный офис №4, ул. Гвардейская, 16В, ☎ 295-83-25
 Дополнительный офис №5, ул. Р.Зорге, 82, ☎ 261-38-75
 Дополнительный офис №6, ул. Минская, 12, ☎ 261-01-66
 Дополнительный офис №7, ул. Кулахметова, 25/2, ☎ 555-70-76

в Татарстане:

г. АЛЬМЕТЬЕВСК, ул. Островского, 1/19
 (вход со стороны ул. Ленина), ☎ 25-44-18
 г. ЗЕЛЕНОДОЛЬСК, ул. Гоголя, 21/26, ☎ 5-30-60
 г. НИЖНЕКАМСК, ул. Корабельная, 27, ☎ 31-91-62
 г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ, ул. Х.Туфана, 53 (13/02), ☎ 35-59-69
 г. БУГУЛЬМА, ул. Шашина, 4, ☎ 6-25-78

лицензия ЦБ РФ № 1581



(843) 557-81-57, 525-74-74 www.bta-kazan.ru

*Предложение действительно до 31.12.2008

ТАТЦЕНТР

Одобрено снижение налоговой нагрузки на нефтяников

Президиум Правительства РФ 26 мая одобрил законопроект о снижении налоговой нагрузки на нефтяные компании с 2009г. Об этом сообщил статс-секретарь, замминистра финансов РФ Сергей Шаталов по итогам заседания. Законопроект Минфина предусматривает повышение необлагаемого минимума при расчете ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) с \$9 до 15 за баррель. Такое повышение учитывает рост себестоимости добычи нефти за последние несколько лет. По оценкам министерства, сокращение налоговой нагрузки на нефтяников составит в 2009г. 104,1 млрд. рублей, в 2010г. - 112 млрд. рублей.

ТАТЦЕНТР

«Татнефтехиминвест-холдинг» направит чистую прибыль за 2007г. на развитие

Акционеры ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг» (Татарстан) на годовом собрании 26 мая приняли решение не начислять дивиденды за 2007г. Акционеры приняли решение направить чистую прибыль за 2007г. в размере 56,83 млн. рублей в фонд развития компании. Премьер-министр Татарстана, председатель совета директоров холдинга Рустам Минниханов на заседании отметил, что рекомендация акционерам о направлении прибыли на развитие связана с тем, что «холдинг - это не центр получения прибыли, а интеллектуальный центр».

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ

«Нэфис Косметикс» в январе-апреле получил 1,7 млрд. рублей выручки

ОАО «Нэфис Косметикс» в январе-апреле 2008 года получило, по предварительным данным, выручку в размере 1,7 млрд. рублей, сообщили в ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг», координирующем деятельность нефтегазохимических предприятий в Татарстане. Прибыль от продаж составила 125,5 млн. рублей, прибыль до налогообложения - 120,8 млн. рублей. Данные за аналогичный период прошлого года в холдинге не уточняют.

Virgin «застолбит» казанский WiMAX

Казанские провайдеры называют планы британской компания «пиаром»

Айрат Рустамов

На каких условиях оператор собирается предоставлять им свои услуги, в Trivon не раскрывают. Не известны ни скорость доступа, ни тарифная политика. Однако в компании подчеркивают, что ее тарифы будут вполне сопоставимы с тарифами проводных операторов — ценовых войн Trivon устраивать не намерен.

Сейчас в Казани лицензиями на частоты, в которых работает WiMAX, обладают ЗАО ИФК «Банкорп», ООО «Новые технологии XXI века» и ОАО «ТВТ».

Как сообщил «где Деньги» генеральный директор ИФК «Банкорп» Андрей Русаков, компания располагает лицензиями на диапазоны частот 5,2 и 5,8 ГГц и имеет право на предоставление услуг ШПД в административных границах Казани. В ближайшее время «Банкорп» намерен увеличить количество базовых станций до 10. Андрей Русаков сообщил, что сейчас у «Банкорпа» порядка 150 клиентов WiMAX, в основном корпоративных. По его мнению, массовому спросу на услугу препятствует высокая стоимость клиентского оборудования — от 29 до 39 тыс. рублей. В то же время стоимость трафика WiMAX ниже, чем у кабельных интернет-



\$500

тыс. должен инвестировать оператор, чтобы покрыть WiMAX территорию Казани

провайдеров, а скорость передачи информации существенно выше. При этом у клиента отсутствуют хлопоты с организацией связи при перемещении места расположения офиса. Г-н Русаков считает, что резкое повышение интереса к WiMAX произойдет в случае снижения стоимости подключения до 5 тыс. рублей.

С ним не согласен технический директор ЗАО «Торус-Волга» (учредитель ООО «Новые технологии XXI века»), обладает лицензией на частоту 3,5 ГГц — прим. ред.) Даниил Глова, по мнению которого стоимость подключения должна снизиться до 1500 рублей, после чего можно ожидать массового спроса на услугу WiMAX. Г-н Глова сообщил, что у «Торус-Волга» в Казани пока действует одна базовая станция, заявка еще на три находится на рассмотрении в регулирующих органах. По словам топ-менеджера, средняя стоимость одной базовой станции составляет порядка \$20 тыс.

По словам Даниила Гловы, для того чтобы обеспечить качествен-

ный сервис WiMAX на всей территории Казани, оператору необходимо развернуть не менее 25 базовых станций, так как устойчивый прием в городских условиях можно обеспечить на расстоянии от 3 до 8 км от базы. Таким образом, инвестиции компании, которая рассчитывает покрыть весь город, в развертывание сети WiMAX в Казани могут составить более \$500 тыс.

По мнению г-на Гловы, местный рынок ШПД находится в зачаточном состоянии. Поэтому он рассчитывает приход крупных игроков на казанский рынок как «застолье» места в ожидании будущего технологического прорыва и снижения стоимости подключения.

Лицензией на диапазон частот 2,4-2,7 ГГц обладала компания «Радиотелесет», которая вошла в состав ОАО «ТВТ». Теоретически, по словам участников рынка, на этой частоте также можно было бы развернуть сеть мобильного WiMAX, однако в условиях лицензии «Радиотелесет» записано только оказание телевизионных услуг. Поэтому, если «ТВТ» захочет выйти на рынок ШПД, компании придется «расформировать» диапазон и предпринять попытку заново купить его на аукционе. С большой вероятностью того, что в итоге диапазон достанется другой компании. Поэтому ОАО «ТВТ»

Продолжение. Начало на стр. 1

в настоящее время использует диапазон для продвижения услуг цифрового телевидения.

По мнению экспертов, в Казани существует не более 2-3 незаполненных диапазонов частот, на которые объявлена настоящая охота со стороны федеральных компаний. Так, компания «Синтерра» сумела получить лицензию на организацию беспроводной связи в населенных пунктах Татарстана с численностью жителей менее 100 тыс. человек. ОАО «Таттелеком» вообще не смогло получить лицензию. Поэтому новым игрокам, по словам аналитиков, придется вести переговоры о покупке с местными компаниями «Банкорп» и ООО «Новые технологии XXI века».

В самих компаниях ведение подобных переговоров пока не подтверждают. По словам Андрея Русакова, владельцы «Банкорпа» не намерены сейчас продавать компанию. «Выгоднее продавать частоту вместе с серьезной клиентской базой. В настоящее время каждый клиент добавляет к стоимости компании примерно \$800», — сказал господин Русаков. При этом он назвал информацию о приходе на казанский рынок федеральных игроков WiMAX «пиаром», за которым в обозримом будущем не последуют реальные шаги. ■

«МегаФон» проиграл базовую станцию

Верховный суд РТ встал на сторону управления Россвязьюхранкультуры

На прошлой неделе Верховный Суд Республики Татарстан оставил без изменения постановление судьи Советского районного суда Казани о конфискации базовой станции сети сотовой радиотелефонной связи ОАО «МСС-Поволжье» («МегаФон») и оштрафовал оператора на 10 тыс. рублей.

Управлением Россвязьюхранкультуры по Республике Татарстан 17 марта 2008 года в ходе дистанционного контроля было выявлено использование базовой станции сети сотовой радиотелефонной связи ОАО «Мобильные Системы Связи - Поволжье» (дочерняя компания ОАО «МегаФон») без разрешения

на использование радиочастот или радиочастотных каналов, без регистрации РЭС и без разрешения на эксплуатацию сооружения связи.

Напомним, что управление направило административные материалы по данному делу в Советский районный суд Казани для назначения административного наказания в виде конфискации базовой станции. По итогам рассмотрения дела 23 апреля 2008 г. было вынесено постановление о назначении ОАО «МСС-Поволжье» административного наказания в виде административного штрафа в размере 10 тыс. рублей с конфискацией базовой станции, расположенной по адресу г. Казань, ул. Чижмале, д. 13.

Своим решением от 26 мая текущего года Верховный Суд Республики Татарстан подтвердил правильность и обоснованность позиции Управления Россвязьюхранкультуры по Республике Татарстан, оставив постановление судьи Советского районного суда без изменения, а жалобу ОАО «МСС-Поволжье» на данное постановление без удовлетворения.

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ

«Евразия» планирует ввести 1 очередь логистического парка в Казани в октябре

Группа «Евразия» планирует сдать первую очередь логистического парка «Биек Тау» в Казани в октябре 2008 года, сообщил коммерческий директор компании «Евразия логистик» Сергей Верещагин на бизнес-семинаре «Складская логистика республики Татарстан» в среду в Казани.

По его словам, общая площадь земельного участка, занимаемая парком, составит 45,5 гектара, общая складская площадь - 258,7 тыс. кв. метров. Площадь первой очереди - 159,2 тыс. кв. метров, в том числе два здания площадью 59,7 тыс. кв. метров и 99,5 тыс. кв. метров. Вторую очередь общей площадью 99,5 тыс. кв. метров планируется ввести в третьем квартале 2009 года.

Сергей Верещагин отметил, что в настоящее время в Казани общий объем складских помещений составляет 400 тыс. кв. метров низкого класса, класса «А» - 100 тыс. кв. метров. «Спрос в течение 2-3 лет составит около 2 млн. кв. метров», - считает коммерческий директор компании.

Classifieds Автомобили

РЕКЛАМА

Продам СРОЧНО

Toyota Avensis
2007 г.в., пробег: 29000 км
• Серебряный металлик, трансмиссия типтроник
• Объем двигателя: 1800
• Сигнализация, центральный замок, МРЗ аудиосистема, аудиоподготовка мультируль.
• Вспомогательные системы навигации, бортовой компьютер.
• Легкосплавные диски, тонировка стекол, климат-контроль, парктроник.
• Обслуживался у официального дилера «ТТС»
+7 (905) 026-18-36



570 000 руб.

ГДЕ ДЕНЬГИ info

По вопросам о размещении рекламы в рубрике **Classifieds** обращайтесь к Марине Блажиевской (843) 511-59-67

АВТОФАВОРИТ
ПРОКАТ АВТОМОБИЛЕЙ
посуточно, без водителя
(843) 260-96-19 ★ от 700 руб.
действует система скидок
Татарстан, г. Казань, Дорожный переулок, 3

Classifieds Финансы и кредит

РЕКЛАМА



Кредиты малому и среднему бизнесу.

Бизнес-план не требуется

тел.: (843) 525-74-63 | www.bta-kazan.ru
525-74-74 | лицензия ЦБ РФ №1581

АКБ «БТА-Казань»

Выгодное предложение по депозитам для юридических лиц и предпринимателей — открытие расчетного счета необязательно!

тел.: (843) 557-81-17 | www.bta-kazan.ru
555-81-18 | лицензия ЦБ РФ №1581

АКБ «БТА-Казань»

Новая линейка вкладов для населения. Яркие и эффективные решения для Ваших финансов!

тел.: (843) 561-40-40 | www.bta-kazan.ru
525-74-74 | лицензия ЦБ РФ №1581

Под крытым небом

Мэрия решила упорядочить работу летних кафе Казани

Лейсан Сеидова

На прошлой неделе в мэрии Казани приняли решение упорядочить работу кафе, открывающихся каждое лето на улицах города. Помимо выполнения таких требований, как установка световых вывесок на входе, организация парковки и др., предпринимателям придется привести свои заведения в соответствие с обликом города, применив индивидуальные архитектурные решения. Что касается пивных шатров, то в привычных местах в центре города их теперь и вовсе не будет.



На деловом понедельнике 26 мая в мэрии Казани было принято решение обратить особое внимание на работу летних кафе. Теперь основные требования по их организации следующие: соответствие внешнего вида заведения сложившемуся облику части города, где планируется их размещение; применение современных строительных материалов и индивидуальных архитектурных решений; оформление входной группы, предусматривающее наличие световой рекламы.

Кроме того, организаторам необходимо благоустроить прилегающую территорию: сюда входит озеленение, использование современных тротуарных покрытий и ограждений; организовать подъездные пути, места парковки автомашин; использовать современные виды пластиковой и иной мебели; создать условия для соблюдения личной гигиены (с заключением договора на централизованый вывоз отходов); установить холодильное обо-

рудование. Приемкой летних кафе займется комитет потребительского рынка и услуг исполкома Казани, управление Роспотребнадзора, городское ветеринарное объединение, а также УВД города и пожарная служба.

Городские власти также ввели отдельные требования для получения разрешения на торговлю шашлыками. Теперь полуфабрикаты можно закупать только на специализированных предприятиях, либо в стационарных пред-

приятиях общепита, а готовый продукт реализовывать на прилегающих к ним территориях. Места реализации должны быть оборудованы зонтиками, шатрами, емкостями для мусора, туалетами, раковинами для мытья рук. Продавать шашлыки можно только в одноразовой посуде, имеющей сертификат безопасности. На ценниках должна быть четко указана цена, вид мяса, вес порции, дата оформления ценника, необходимые подписи и печати.

«При разработке плана дислокации летних кафе основное внимание было уделено расположению объектов летней торговли в местах массового отдыха горожан. Это в основном пляжи, скверы и парки», - говорит председатель Комитета потребительского рынка и услуг Исполнительного комитета Казани Джалиль Сулейманов. К сло-

ву, пивных шатров в привычных местах в центре города, около остановок общественного транспорта, теперь не будет.

По словам г-на Сулейманова, летняя торговля в том виде, в котором она существовала в последние годы, не устраивает ни население, ни городские власти: владельцы шатров и арендаторы летних площадок постоянно нарушают санитарные правила, отличаются низкой культурой обслуживания и не следят за охраной порядка в своих торговых точках.

В прошлом году летних кафе в Казани насчитывалось 220. В этом сезоне их будет 208. По районам города распределение летних кафе выглядит следующим образом: Авиастроительный - 21, Вахитовский - 35, Кировский - 40, Московский - 14, Ново-Савиновский - 49, Приволжский - 9, Советский - 40. ■

Общая сумма вложений в открытие летнего кафе составляет примерно 250-350 тыс. рублей. Объем инвестиций зависит от размера и месторасположения заведения, а также стоимости оборудования и продуктов. Выручка летнего кафе также зависит от размеров и месторасположения кафе. В среднем это 10 тыс. рублей для маленького и 35 тыс. рублей для большого летнего кафе в день.

Даром речи

В Казань придут сразу два лингвистических центра

Лилия Мухаметгалеева

Летом в Казани открываются офисы двух компаний, занимающихся обучением иностранным и русскому языкам. Образовательная компания Runov School придет в столицу Татарстана в июне. Языковой центр YES - ближе к осени.

Как стало известно «где Деньги», вскоре Казани откроются представительства двух федеральных сетей - образовательной компании Runov School (дата открытия - июнь) и языкового центра YES (конец лета).

Сеть YES охватывает пять городов России. Компания обучает английскому, немецкому, французскому, китайскому, итальянскому, испанскому, японскому и турецкому языкам. Офисы Runov School в настоящее время работают в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, а также в нескольких городах Украины. Компания предлагает обучение английскому, немецкому и русскому языкам.

В Министерстве образования и науки Республики Татарстан сообщили, что любое образовательное учреждение может обучать иностранным языкам, это право прописано у них в уставах. Активно пользуются этим правом казанские ВУЗы. По данным коммерческих языковых курсов кафедры английского языка КГУ, за последний год количество учащихся увеличилось в 3-4 раза.

ТАТЦЕНТР

Татарстан увеличивает налоговую ставку для «КАМАЗа»

Власти Татарстана начали сокращать преференции для КАМАЗа. Правительство республики решило с 2009г. увеличить для него ставку налога на имущество с 0,1 до 1,1%. В результате отчисления предприятия возрастут на 140 млн. рублей. Эксперты связывают эти меры с последними сообщениями о готовящейся продаже КАМАЗа стратегическому партнеру. Участники рынка отмечают, что, несмотря на снижение льгот, КАМАЗ сохранит свое преимущественное положение, поскольку другие российские автопроизводители работают по ставке 2,2%.

Возрастной ценз

Премьер Путин готов запретить ввоз в страну иномарок старше пяти лет

Правительство России намерено принять очередные меры для поддержки российского автопрома. В ходе визита на ОАЭ «Алабуга» премьер-министр Владимир Путин одобрил предложение ввести запретительные пошлины на ввоз в страну подержанных иномарок старше пяти лет.

На прошлой неделе, 27 мая, премьер-министр России Владимир Путин посетил особую экономическую зону «Алабуга» в Елабуге. Основная цель рабочего визита главы правительства РФ - ознакомление с развитием автомобильной промышленности в Татарстане. «Для оптимального развития российской промышленности важно, чтобы 80% проданных в стране автомобилей собирались у нас, - заявил премьер-министр правительства РФ Владимир Путин. - Необходимо выпускать широкую линейку автомобилей, подобную той, что производило производство «Соллерс» в «Алабуга».

В ходе совещания был предложен ряд мер, направленных на развитие россий-

1,1 млн. авто выпустил российский автопром в 2007 году, с учетом собранных в стране иномарок

ского автопрома. Первая - использование преимуществ особых экономических зон, подобных елабужской, потому что автопроизводство здесь отвечает потребностям рынка, создан понятный и прозрачный инвестиционный режим. Вторая - ввод новых требований к строительству дорог федерального значения. В проекты современных автодорог не-

обходимо включать места для размещения автостоянок и станций автосервиса. Третья - участие государства в научных разработках по созданию композитных материалов для автопрома, а также автокомпонентов. Четвертая - снижение транспортного налога для автомобилей высокого класса экологичности. Но эта мера применима лишь в том случае, если автомобили, выпускаемые российскими производителями, будут соответствовать современным требованиям безопасности и экологии.

По мнению экспертов, российский автопром будет подниматься на сборочных производствах новых иномарок - если в прошлом году было ввезено 380 тысяч авто, то в этом году цифра может быть относительно меньше.

Как заявил после встречи с Владимиром Путиным Минтимер Шаймиев, возможно, взнос для открытия собственного бизнеса в ОЭЗ «Алабуга» будет снижен с 10 до 3 млн. евро. Кроме того, президент республики подчеркнул, что к 2010 году на территории Татарстана будет выпускаться 190 тыс. современных легковых автомобилей и мини-вэнов: «Наша задача - не только завозить комплектующие, но и стремиться большинство из них производить у себя. «Северсталь-авто» эти проблемы решает, и отродно, что молодежь стремится работать здесь».

ТАТЦЕНТР

Минфин разместил на банковских депозитах 5,4 млрд. рублей

Минфин разместил 27 мая на банковских депозитах 5,4 млрд. рублей. На предыдущем аукционе было размещено 12,113 млрд. рублей. Напомним, что по итогам аукциона, проведенного на прошлой неделе, объем размещения составил 23,5 млрд. рублей. А по итогам второго и первого аукционов 17,685 млрд. рублей и 23,6 млрд., соответственно. Результаты нынешнего аукциона могут свидетельствовать о том, что уровень ликвидности банковской системы нормализовался.

ЛЕЙСАН СЕИДОВА «Бахетле» выкупило по оферте 22% облигаций 1-й серии

В рамках оферты ООО «Бахетле-1» приобрело 221 534 (Двести двадцать одна тысяча пятьсот тридцать четыре) штуки облигаций, что составляет 22 % от общего объема займа. После исполнения оферты часть приобретенных облигаций были вновь проданы рыночным инвесторам, в результате более 96% выпуска облигаций находится в обращении.

Размещение первого выпуска облигаций ООО «Бахетле-1» объемом 1 млрд. рублей сроком обращения 3 года состоялось 23 мая 2007 года на ФБ ММВБ по открытой подписке. По итогам аукциона установлены ставки купонов на 1-2 купонные периоды в размере 11,25% годовых. 08 мая 2008 года ООО «Бахетле-1» определило ставку 3 купона в размере 15% годовых.

Исполнение второй оферты по облигациям указанного выпуска состоится 25 ноября 2008 года. Организатором и андеррайтером, платежным агентом, агентом по исполнению оферты выпуска ОАО Банк ЗЕНИТ. 27 мая 2008 года. Исполнение условий публичной оферты по облигациям ООО «Бахетле-1» (государственный регистрационный номер выпуска 4-01-36196-R от 29 марта 2007 года) состоялось 27 мая 2008.

ТАТАР-ИНФОРМ

«Татнефть» в 2008 году построит 1100 квартир

ОАО «Татнефть» в 2008 году введет жилья общей площадью 66,39 тыс. кв. метров, в результате более 1100 семей получат новые квартиры. Об этом сообщил начальник отдела вспомогательных производств и товаров народного потребления компании Газинур Ибрагимов. По его информации, всего в программе социальной ипотеки участвует более 5 тыс. работников «Татнефти». Третью часть из них составляет молодежь. Компания оказывает помощь при внесении первоначального взноса за жилье, размер современного займа составляет до 30% стоимости жилья. Заем предоставляется работнику «Татнефти» на 10 лет с последующим частичным погашением.

Книжная полка Издательство «ЭКСМО»Указаны цены издательства **РЕКЛАМА**

Автор: Т. Гранди

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

240 с — 277 рублей

Слияния и поглощения — одна из самых актуальных тем современного корпоративного мира. Потенциальные выгоды от приобретения новой компании или бизнеса на первый взгляд кажутся очевидными, однако зачастую в ходе осуществления сделки происходит разрушение акционерной стоимости приобретающей компании. Прочитав эту книгу, читатель узнает о наиболее распространенных причинах неудач, поймет как можно предотвратить нежелательное развитие событий и обеспечить создание дополнительной акционерной стоимости.

Книга будет полезна тем, кто ищет пути к росту своего бизнеса или, наоборот, подумывает о его продаже, и хочет узнать, как это лучше всего сделать.



Автор: С. Гвардин

СОЗДАНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ПРИ СДЕЛКАХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ. РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

461 рубль

В последнее время, в связи с динамичным развитием публичного рынка, все большую значимость в стратегии компании приобретает фактор формирования добавленной стоимости. Книга рассказывает о том, как создается добавленная стоимость компании при осуществлении слияний и поглощений, что это дает акционерам и собственникам компании, насколько эффективна стратегия M&A, направленная на повышение капитализации компании, и какие существуют ограничения в данном процессе. Наряду с теоретическим материалом приводятся практические примеры, анализируются прошедшие на отечественном рынке сделки M&A, что позволяет полнее оценить значение тех или иных показателей.



Автор: Д. Титов

VIP-ПЕРСОНЫ: УПРАВЛЕНИЕ СТИЛЕМ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭЛИТЫ

438 рублей

В этом уникальном издании впервые обобщен опыт российских и зарубежных компаний, которые продвигают программы Lifestyle management. Главная цель LSM-программ — это управление стилем жизни состоятельных клиентов и предоставление им услуг высочайшего класса. Учитывая прагматичный характер современного высшего класса, большинство программ рассматриваются не только как элемент легкомысленного мотовства, а как объект выгодного инвестирования капитала. Даже покупка скоростного автомобиля или роскошной яхты можно считать не столько элементом великосветской жизни, сколько нетрадиционным объектом для инвестиций.



Автор: Майкл Мастерсон

КАК ЗАРАБОТАТЬ 1 000 000 ЗА 7 ЛЕТ

336 с — 254 рублей

Это руководство для тех, кто хочет быстро стать миллионером. Книга является абсолютным бестселлером на Западе. В ней знаменитый миллионер, заработавший состояние своим трудом, описывает методику, которой может воспользоваться каждый, кто пожелает стать владельцем семизначного счета в банке через семь лет или даже раньше. Автор книги в разное время был владельцем и управляющим компаний, стоимость которых составляла несколько миллионов долларов. Какой бы деятельностью вы ни занимались, рекомендации и материалы, представленные в книге, пригодятся вам, если вы твердо решили встать на путь обретения финансовой независимости. Даны ясные и подробные рекомендации для быстрого получения прибыли.

**Кино****Игра**

Комедия, Россия, 2008
Режиссер: Александр Рогожкин
В ролях: Алексей Булдаков, Юрий Степанов, Даниил Страхов



Футбольная сборная России выходит в финал без своего главного игрока. Достанется ли нам победа хотя бы в кино — в этом ожидаемая интрига картины. Действие фильма происходит на тренировочной базе российской сборной. К этому месту прикованы взгляды всей страны, здесь в оставшиеся считанные дни до матча тренируются наши игроки. Но вот на базе начинают происходить странные, а порой и курьезные события.

**Кунг-фу Панда
Kung Fu Panda**

Мультфильм
США, 2008
Режиссер: Марк Осборн, Джон Стивенсон
В ролях: Джек Блэк, Джеки Чан, Дастин Хоффман, Люси Лю, Йан МакШейн, Анджелина Джоли, Дэн Фоглер и др. В российском прокате озвучили: Михаил Галустян, Алиса Гребенщикова, Анна Семенович, Илья Лагутенко



Спасение Долины Мира и всех ее обитателей от непобедимого и безжалостного мастера Тай Лунга должно лечь на плечи Воина Дракона, Избранного среди лучших из лучших, коим становится... неуклюжий, ленивый и вечно голодный панда По. Ему предстоит долгий и трудный путь к вершинам мастерства Кунг-фу бок о бок с легендарными воинами: Тигрой, Обезьяной, Богомолком, Гадюкой и Журавлем. По постигнет тайну древнего Свитка и станет Воином Дракона только в том случае, если сможет поверить в себя...

**Роковой выбор
Blackout**

Ужасы, Триллер, США, 2007
Режиссер: Ригоберто Кастаньеда
В ролях: Амбер Тэмблин, Эйдан Гиллен, Эрми Хаммер



Клодия торопится в больницу, где умирает ее бабушка. Томми торопится к своей девушке с намерением помочь ей убежать из дома от пьющего и терроризирующего ее отца. Карл должен успеть домой до приезда его жены и дочери, чтобы устранить следы того, что происходило дома в их отсутствие. Другими словами все трое торопятся в разных направлениях, но оказываются в застрявшем лифте абсолютно пустого здания. Сначала это походит на неловкое неудобство, но затем превращается в настоящий кошмар. Неожиданно двое из них обнаруживают, что третий — серийный убийца.

**Спиди-гонщик
Speed Racer**

Экшн, США, 2008
Режиссер: Ларри Вачовски, Энди Вачовски
В ролях: Эмиль Хирш, Кристина Риччи, Мэттью Фокс



Юный автогонщик Спиди стремится обрести славу, как на самом треке, так и за его пределами, на своем подобном молнии автомобиле «Мак-5». В этом новом «высокооктановом» экшене зрителей ожидают революционные визуальные эффекты и самые передовые способы отображения сюжета, что давно стало визитной карточкой фильмов братьев Вачовски, тем самым перенося «Спиди-гонщика» в XXI век.

реклама

ЧТОБЫ
БИЗНЕС
БЫЛ
ЭФФЕКТИВЕН,
НАДО ЗНАТЬ,
ГДЕ ДЕНЬГИ

ЧТОБЫ БИЗНЕС БЫЛ ЭФФЕКТИВЕН НАДО ЗНАТЬ, ГДЕ ДЕНЬГИ

ГДЕ
ШЕНЫГИ

Бесплатный
экземпляр
в Ваш офис
511-49-67

деловой еженедельник