

>>02



**ТАТЬЯНА ГАВРИЛОВА**

Ассоциация распространителей наружной рекламы:

**Мы готовы размещать социальную рекламу. Но только на взаимоприемлемых условиях**

## Шинодемонтаж

«Ростехнологии» вторгается на стратегические рынки сбыта «Нижнекамскшины»



Премьер-министр Рустам Минниханов считает, что «Нижнекамскшина» слишком увлеклась вторичным рынком покрышек // фото: В. Александров

Гендиректор госкорпорации «Ростехнологии» Сергей Чemezov заявил о том, что ОАО «КАМАЗ» и ОАО «АвтоВАЗ» будут участвовать в создании СП по производству и реализации автомобильных шин с итальянской компанией Pirelli. По мнению аналитиков, новое производство поставит под удар планы

ОАО «Нижнекамскшина» (НКШ) по укреплению своих позиций на рынке автокомплектации. Парирюя эту угрозу, премьер-министр Татарстана Рустам Минниханов пообещал руководству «Нижнекамскшины» использовать весь имеющийся у республики административный ресурс для продвижения

продукции компании среди автопроизводителей.

Как стало известно на прошлой неделе, группа компаний Pirelli & C. SpA и госкорпорация «Ростехнологии» подписали протокол о намерениях создания СП по производству и реализации автомобильных шин. «Ростехнологии» и Pirelli договорились, что до 30

сентября 2008 года будет действовать «эксклюзивный переговорный период», по окончании которого компании планируют подписать соответствующее соглашение. С момента создания СП партнеры будут совместно контролировать его деятельность, при этом Pirelli будет отвечать за разработку бизнес-стратегии и управление рабочим процессом.

>>08

## Движимые неимуществом

ГЖФ завален заявками от челнинцев, которым не по карману коммерческая ипотека

На прошлой неделе министр строительства, архитектуры и ЖКХ Татарстана Марат Хуснуллин заявил, что на счетах набережночелнинских банков заморожено ипотечных вкладных на сумму порядка 4,5 млрд. рублей. Поэтому увеличения объемов строительства в 2009 году в Челнах не будет. Значит ли это, что на рынке жилья автограда наступил кризис?

На прошлой неделе в ходе брифинга в Кабмине министр строительства, архитектуры и ЖКХ ре-

спублики Марат Хуснуллин заявил, что в настоящее время на счетах набережночелнинских банков заморожено ипотечных вкладных на сумму около 4,5 млрд. рублей.

На сегодняшний день декларируемый размер процентных ставок по банковской ипотеке в Набережных Челнах находится в диапазоне от 9,99 до 19,50% годовых. Как показывает практика, жители автограда не способны приобрести жилье, цена за квадратный метр которого уже почти достигла уровня столицы Татарстана и составляет сегодня 30-40 тыс. рублей. Большинство челнинцев покупают новую жилпло-

щадь при помощи Государственного жилищного фонда при Президенте Республики Татарстан (ГЖФ). Даже при условии равенства цен за квадратный метр в социальной и коммерческой ипотеках, ГЖФ делает более выгодное предложение. Коэффициент снижения платежей по программе социальной ипотеки фонда составляет 1,36 или более 25%.

Как заявила «где Деньги» начальник отдела информационной политики ГЖФ Сария Санияева, проблемы отсутствия спроса на ипотечное жилье в Набережных Челнах нет. «Наоборот, мы обеспокоены тем, как удовлетворить все заявки.

300

тыс. кв. метров может составить объем ввода нового жилья в Челнах в 2008 году

На данный момент в Татарстане 30 000 человек стоят в очереди на получение жилья», — сказала она. Как стало известно «где Деньги», объем инвестиций ГЖФ в квадратные метры Челнов по состоянию на 20 мая 2008 года достиг 2,4 млн. рублей.

>>06

## В номере:

### Рекламное место

Около 5% рекламных конструкций Казани перенесут из-за ремонта дорог и коммуникаций

>>02

### Положительная ассоциация

Опрошенные «где Деньги» предприниматели не нашли, за что критиковать АСМБ РТ

>>03

### Челны сливают воду

Депутаты горсовета автограда решили создать убыточное МУП

>>03

### Претендент на статус

В Минэкономпроме обсудили варианты развития юго-восточной части Татарстана

>>05

### Техноавиапарк

Состоялось первое заседание рабочей группы по созданию авиационного технопарка в Татарстане

>>06

### Bauer Group построит President Plaza

В новый многофункциональный комплекс будет инвестировано около 70 млн. евро

>>07

### Российский рынок автомобильных шин консолидируется

>>08

### «Финам» набрал 200 млн. руб.

Такого объема в Казани достигли заявки на кредиты банка под залог недвижимости

>>10

### Dell по горло

Компания намерена усилить позиции в сегменте среднего и малого бизнеса в Казани

>>11

## Минус четверть

Неконтролируемый рост убыточности приведет к банкротству четверти региональных страховых компаний

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» прогнозирует уход с российского рынка четверти региональных страховых компаний в ближайшее время. Однако банкротство участникам страхового рынка Татарстана не грозит, пока они принадлежат крупным предприятиям республики.

По итогам исследования российского рейтингового агентства «Эксперт РА», четверть региональных страховых компаний могут назвать себя банкротами в ближайшее время. Такая перспектива связана с изменением природы рисков российских страховых компаний на основе данных за два периода — 2004-2005 гг. и 2006-2007 гг. Если раньше наиболее типичными рисками были риск отзыва лицензии при активизации борьбы со схемами и риск, связанный с высокой долей фиктивных активов в структуре инвестированного капитала, то сейчас более актуальны риски, напрямую связанные с основной деятельностью страховых компаний. Это осознанный демпинг, выражающийся как в занижении тарифов, так и в завышении агентской комиссии, стремительный рост убыточности ОСАГО и рост уровня расходов на ведение дела.

>>05

# ГДЕ ДЕНЬГИ

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

Телефоны  
коммерческой службы:

(843) 511-49-63,  
511-49-64, 511-49-65  
E-mail: post@g9e.ru  
Интернет: www.g9e.ru

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

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

Редакция справочной информации  
не дает.

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

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

Дизайн-макет: postmeridian

Тираж 30 000 экз.

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

Татьяна Гаврилова Ассоциация распространителей наружной рекламы:

## Мы готовы размещать социальную рекламу. Но только на взаимоприемлемых условиях

С 1 июля компании наружной рекламы Казани смогут получать места под установку рекламных сооружений только через участие в открытых торгах. До 2006 года доля местных игроков (в т.ч. таких компаний как «Рекламный мир», «Макс», «Неон-Арт-М» и др.) — достигала 70%. Однако в результате существенного повышения платежей в городской бюджет за размещение рекламных конструкций на объектах муниципальной собственности сегодня на рынке доминируют федеральные компании. Их доля, по оценке исполнительного директора Ассоциации распространителей наружной рекламы Татьяны Гавриловой, составляет на сегодняшний день более 60%. О тенденциях и перспективах рынка наружной рекламы столицы Татарстана она рассказала журналисту еженедельника «где Деньги» Светлане Аликаевой.

— Татьяна Дмитриевна, как выглядит сегодня рынок наружной рекламы Казани, какие компании являются основными игроками на нем?

— В Казани рынок наружной рекламы формировался с середины 90-х, и сегодняшние наиболее крупные игроки участвовали в этом процессе. Это такие компании, как News Outdoor, Gallery, «Лариса City», «Макс», «Рекламный мир», «Неон-Арт-М». Большинство этих компаний и сегодня занимают основную долю рынка. Среди представленных на рынке транснациональных сетей, кроме News Outdoor и Gallery, можно отметить и Big Board. Эта компания на рынке Казани присутствует уже давно, но крупным игроком она стала уже после приобретения местного рекламного оператора «Рекламный мир» (ранее принадлежавшего предпринимателю Александру Сергееву — прим. ред.).

— Как распределяются доли рынка между транснациональными или федеральными и местными компаниями?

— Разделение долей рынка между местными и транснациональными игроками претерпело изменения в связи с началом реализации городских властями новой политики по управлению наружной рекламой Казани. За последние два года городская администрация предприняла ряд действий по оптимизации рынка, по его упорядочиванию. Резко возросли платежи в городской бюджет: кроме налогов рекламные компании платят и за использование муниципальных сооружений, и за использование муниципальных земель, где размещаются рекламные конструкции. Эти платежи выросли в несколько раз, и многие местные рекламщики не смогли выдержать такой финансовой нагрузки. В результате, доля местных игроков значительно сократилась, многие были вынуждены уйти с рынка и продать свои сети конструкций более крупным компаниям. В общем, произошел передел рынка. Если до 2006 года в Казани местным игрокам принадлежало 65-70% рынка, то теперь этот показатель снизился до 40%.

— Ожидаются ли какие-то изменения ситуации на рынке?

— В настоящее время Исполнительным комитетом города заключены договоры с операторами на размещение ранее установленных конструкций до 2012 г. Поэтому в ближайшие годы ситуация на рынке вряд ли претерпит какие-то кардинальные изменения. После вступления в силу поправок к Федеральному закону «О рекламе» с 1 июля 2008 г. приобрести новые места для установки рекламных конструкций на объектах муниципальной собственности будет возможно только через торги. Согласно федеральному законодательству, форму проведения торгов (аукцион или конкурс) определяют органы местного самоуправления. По решению городских властей в

Казани торги будут проводиться в форме аукционов. В таких условиях у крупных сетевых компаний возможностей намного больше, чем у местных, сети которых расположены только в Казани.

— Как формируются цены на места под рекламные конструкции?

— Цены на места зависят от расположения, наличия рядом других рекламных конструкций, от привлекательности мест для потенциальных заказчиков рекламы и ряда других факторов. Последний аукцион прошел в конце мая, где было выставлено незначительное количество мест под рекламные конструкции в основном в новых жилых массивах Советского района Казани. Наиболее крупным был аукцион осенью 2006 года, когда на торги было выставлено около 100 мест. Тогда цена на одно место составила около 300-400 тысяч рублей, они были разграничены между крупными игроками, такими как News Outdoor и Gallery. Этот аукцион определил лидеров рынка наружной рекламы. Цены нынешнего аукциона на порядок ниже и гораздо ближе к реальным.

— Как влияют строительные работы в Казани на деятельность рекламных компаний?

— По условиям договоров на установку и размещение конструкций, если возникает необходимость в демонтаже рекламной конструкции в связи с реконструкцией, ремонтом дороги, прокладкой или ремонтом инженерных коммуникаций, Исполнительный комитет обязан предоставить владельцу конструкции аналогичное место для переноса. Расходы на демонтаж и монтаж конструкции на новом месте при этом ложатся на владельца конструкции, так же как и урегулирование отношений с заказчиком, чья реклама размещалась на данной конструкции.

— Меняются ли требования рекламодателей к наружной рекламе?

— Со стороны рекламодателей требования к наружной рекламе особо не меняются. Другое дело, когда законодательство вносит какие-то коррективы, что влияет на содержание наружной рекламы. Так, ушла реклама табака, и ее нишу стали заполнять другие заказчики. Меняется сама структура рекламодателей — сегодня значительную часть занимает реклама сотовой связи, банковских услуг и страхования.

— Какие рекламные конструкции являются наиболее выгодными для рекламодателей?

— Чем чаще реклама попадает в поле зрения потенциального потребителя, тем она более эффективная. Наиболее востребованными являются щиты формата 3х6 метров, стоимость одной стороны в среднем составляет около 15 000 рублей в месяц.

— По данным Управления наружной рекламы и информации Исполкома Казани, в городе около 40 бесхозных рекламных конструкций? Как вы думаете, с чем это связано?

— Скорее всего, эти рекламные щиты принадлежат компаниям-однодневкам, которые, не маркируя свои конструкции, пытаются уклониться от налогов. Ни одна уважающая себя компания себе такого не позволит. Каждая конструкция должна быть промаркирована, должен быть обозначен ее владелец. Если эти требования не выполняются, Управление наружной рекламы и информации имеет и полномочия и возможность демонтировать такие конструкции. 40 конструкций — это

В Казани установлено более 6000 рекламных конструкций. На 1 июня 2008 года управлением наружной рекламы и информации Казани заключены договора на размещение 2336 рекламных конструкций на объектах муниципальной собственности города. Общая сумма начислений по договорам за 5 месяцев 2008 года составила 80,851 млн. рублей. Из них 78,381 млн. рублей уже поступили в бюджет города, дебиторская задолженность составляет 2,47 млн. рублей, что не превышает 3% от общей суммы начислений.

очень незначительное количество, если учитывать, что всего по городу их более 6000.

— Выгодно ли рекламным компаниям размещать социальную рекламу?

— Размещение социальной рекламы — пока вопрос достаточно сложный. В принципе, социальная реклама должна размещаться так же, как и любой другой муниципальный заказ: на конкурсной основе или с аукциона. Но этот вопрос пока находится в стадии разработки. Требуется принятие ряда нормативных актов на уровне города, проведение определенных организационных мероприятий. При этом должны учитываться не только интересы города, но и интересы самих операторов. Раньше, когда мы работали с муниципальными районами, социальная реклама размещалась фактически безвозмездно. Поскольку сейчас все поставлено на иную основу, в расчет принимается финансовая составляющая, рекламщики не могут себе позволить бесплатно размещать социальную рекламу, и по закону у них нет такой обязанности. Кроме того, размещение социальной рекламы облагается теми же налогами, что и любая коммерческая реклама. Однако социальная реклама размещается значительно дешевле, чем коммерческая. Все без исключения операторы относятся с пониманием к размещению социальной рекламы и готовы размещать такую информацию. Но должна быть симметрия интересов города и владельцев рекламных конструкций. ■

## Рекламное место

Около 5% рекламных конструкций Казани перенесут из-за ремонта дорог и коммуникаций

На прошлой неделе начальник управления наружной рекламы и информации исполкома Казани Ирина Дябилкина сообщила, что в текущем году из-за реконструкции дорог и ремонта коммуникаций будет демонтировано и временно перенесено более 50 рекламных конструкций. «Ориентировочно, около 5% отдельно стоящих рекламных конструкций будет перенесено в связи со строительными работами в этом году», — заявила она. По ее словам, в

50 рекламных конструкций в Казани не имеют законных хозяев

настоящее время в городе пустуют около 40 бесхозных рекламных конструкций.

Как отметила глава управления, в Казани установлено более 6000 рекламных кон-

струкций. «Существенная доля в структуре доходов в бюджет города по рекламной деятельности принадлежит поступлениям единого налога на вмененный доход. За 1-й квартал текущего года сумма поступлений составила более 28 млн. рублей, что на 40% выше показателей прошлого года», — сообщила Ирина Дябилкина. В 2008 году по всем источникам доходов от рекламной отрасли в бюджет города планируется получить не менее 300 млн. рублей.

Она обратила внимание на новый доходный источник бюджета по рекламной деятельности — это поступления в бюджет по итогам проведения торгов на право заключения договора на размещение конструкций на объектах муниципальной собственности (в т.ч. жилых домов и административных зданий — прим. ред.). С начала года было проведено несколько торгов, благодаря чему в бюджет Казани поступило 3,445 млн. рублей. «Рекламная инфраструктура города уже сформирована,

так что проводить более масштабные торги не представляется возможным. В этой связи управление планирует проведение торгов на нестандартные рекламные носители», — сказала глава управления.

Ирина Дябилкина считает, что на организации торгов город может зарабатывать большие деньги, но здесь приходится выбирать, что важнее — эстетика городской среды или дополнительные доходы. «На сегодня приоритет отдается первому», — отметила она. ■

# Положительная ассоциация

Опрошенные «где Деньги» предприниматели не нашли, за что критиковать АСМБ РТ

Лейсан Сеидова

27 июня 2008 года состоялась деловая встреча актива Ассоциации предпринимателей малого и среднего бизнеса Республики Татарстан (АСМБ РТ). Предприниматели обсудили, что надо изменить в работе объединения, как и куда ему двигаться дальше.

На прошлой неделе, 27 июня, в Бизнес-школе «Флемтэ» состоялась деловая встреча актива Ассоциации предпринимателей малого и среднего бизнеса Республики Татарстан на тему «Модернизация стратегии развития Ассоциации». Как считают члены объединения, назрела необходимость ее обновления. Было предложено

изменить членскую политику в Ассоциации, так как на данный момент она выстраивается на личных связях Хайдара Халиуллина — президента Ассоциации предпринимателей малого и среднего бизнеса Республики Татарстан. Также было предложено изменить миссию, концепцию Ассоциации и ее цели. Среди участников Ассоци-

2000

компаний намерена привлечь в свои ряды Ассоциация предпринимателей малого и среднего бизнеса РТ

ции были претензии к тому, что в целях организации не прописывается, чего хочет добиться сама Ассоциация. Также было отмечено, что не разработана мотивация для привлечения новых членов в Ассоциацию, а ведь в ее планах подтянуть в свои ряды 2000 предпринимателей малого и среднего бизнеса региона. ■

**ЮНЭКС – крупнейшая юридическая компания Республики Татарстан**

Исследование рынка юридических услуг и составление рейтинга ведущих юридических компаний Республики Татарстан (рейтинг издания «Деловой квартал - Казань» № (06) от 23.06.2008), показало, что юридическое агентство ЮНЭКС по объему деятельности в 2007 году является крупнейшей компанией на рынке. ЮНЭКС объединяет одних из лучших специалистов в области налоговых и прочих финансово-административных отношений с государственными органами.

**«Казаньоргсинтез» займет у «Сбербанка» 5 млрд. руб.**

Совет директоров ОАО «Казаньоргсинтез» на заседании 19 июня одобрил сделку по привлечению кредитов Сбербанка РФ. Общий лимит невозобновляемых кредитных линий — 5 млрд. рублей, срок займа — 7 лет с даты подписания кредитного договора. Средства предполагается направить на финансирование затрат, связанных со строительством производств бисфенола-А и поликарбонатов, реконструкцией производства этилена, а также погашения краткосрочных кредитов, привлеченных для финансирования инвестиционных проектов.

## Деловой еженедельник «где Деньги» спросил у предпринимателей, что они хотели бы изменить в деятельности Ассоциации предпринимателей малого и среднего бизнеса Республики Татарстан?

Зубарзят Аипова

Директор ООО «Агентство «Казанское»

Мы в Ассоциации всего 1 год. Но она нас всегда поддерживает, никогда не мешает. Если нужна какая-то помощь, всегда ее предоставит. С работниками этой организации у нас очень хорошие отношения, там замечательная атмосфера. Не могу сказать, какая модернизация нужна Ассоциации. Разве что можно было бы больше внимания уделять таким организациям, как наша.

Ольга Искандерова

Директор ООО «Искандер»

Мы в Ассоциации новенькие, но ее помощь и поддержку мы тоже ощущаем. Если нужна какая-то помощь, то Ассоциация ее окажет обязательно. Мне, например, недавно нужны были юристы, и Ассоциация поддержала меня, оказав юридическую помощь. Меня все

устраивает в деятельности объединения. Сейчас у нас есть проект создать гильдию строителей. Меня этот проект очень устраивает, я полностью его поддерживаю.

Рустем Касымов

Директор ООО «Август Медиа»

Я доволен работой Ассоциации предпринимателей малого и среднего бизнеса Республики Татарстан и могу пожелать ей дальнейшего процветания. Ассоциация живет за счет актива и своего лидера. Многие организации, входящие в состав Ассоциации, видят в ней способ расширить свои бизнес-контакты. Поэтому, возможно, эти организации хотели бы иметь еще большую отдачу от Ассоциации. Для меня же важно не только развитие бизнеса. От Ассоциации нам приходят новые сведения о структуре нашей Республики, получаем информацию о новых решениях, постановлениях, измене-

ниях вносимых в законы, предложения по участию в различных конференциях, и проводимых форумах в Республике, а так же личные контакты с участниками Ассоциации. Для нас важна больше информационно-познавательная функция Ассоциации. К этой организации я могу обратиться за помощью к своим коллегам.

Артур Стасевич

Директор ООО «Артель»

Вопрос помощи организациям от Ассоциации не однозначный. На примере других организаций я эту помощь вижу: машиностроение, другие отрасли. В нашем случае поддержка Ассоциации не так очевидна, возможно, потому, что сфера деятельности специфическая — более творческая. Хотя в Ассоциации мы уже состоим примерно три года. Когда там произойдут количественные изменения, произойдут и качественные тоже. Я

считаю, что модернизировать Ассоциацию нужно именно в этом направлении. Нужно открыть больше филиалов на территории Татарстана.

Виктор Тимохин

Первый заместитель директора ЗАО «Аудиторско» — консалтинговая компания «АУДЭКС»

Перспективы перед Ассоциацией очень большие. Она заслужила большое уважение, и, как следствие, в нее вступает все больше новых членов. Такая организация должна существовать. Ведь для каждой компании необходим контакт с государственными органами по тем или иным вопросам. Часто сама компания не может этого сделать, тогда на помощь приходит Ассоциация предпринимателей малого и среднего бизнеса Республики Татарстан. Я думаю, что можно усовершенствовать работу групп по узким направлениям.

## Челны сливают воду

Депутаты горсовета автограда решили создать убыточное МУП

Депутаты Горсовета Набережных Челнов решили создать новое муниципальное предприятие «Городские бани», на баланс которого будут переведены общественные бани, которые раньше принадлежали МУП «Челныкоммунхоз». Благодаря этому последнее выйдет к осени на самоокупаемость, а автоград получит очередное дотационное МУП.



На последней сессии Городского Совета г. Набережные Челны мэр города Ильдар Халиков заявил, что в городе не должно быть убыточных предприятий. В результате депутаты проявили интерес к МУП «Челныкоммунхоз» и на заседании постоянной комиссии Городского Совета по экономической политике и бюджету обсудили план мероприятий по оздоровлению предприятия. Оказывается, в убытки его тянули входящие в него городские бани.

В течение последних 5 лет установленная цена в 40 руб. на посещение общего отделения городской бани практически не повышалась, при этом себестоимость этой услуги на сегодняшний день составляет не менее 100 руб. Городской бюджет и само предприятие не могут и дальше дотировать такие суммы, тем более, что МУП «Челныкоммунхоз» без затрат

на бани способно работать на прибыль. Директор предприятия Минефанис Хабибуллин уверяет, что при такой расстановке дел к осени они смогут выйти на безубыточность. В результате, было решено вывести бани из состава «Челныкоммунхоз», создав отдельное муниципальное учреждение — МУП «Городские бани».

Бизнес по предоставлению банных услуг развивается достаточно быстрыми темпами. Только за последний год в одном Советском районе Казани появилось порядка 5 новых «банных» организаций. И хотя рентабельность бизнеса высока, по словам участников рынка, из-за появления новых организаций она снизилась примерно на 20% по сравнению с прошлым годом. С городскими банями коммерческие, конечно, не конкурирует, так как у них разная целевая аудитория. Услуги коммерческих бань и оцениваются выше — в среднем речь идет о 700 руб. в час. ■

## КОНКУРС «СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС»



МЭРИЯ КАЗАНИ

ОРГАНИЗАТОР:  
**БАНК КАЗАНИ**



Если у вашей семьи есть свой бизнес или вы хотите его создать, этот конкурс — для вас. Подайте заявку! Получите признание и поддержку города!

### Номинации

«Лучшая идея для семейного бизнеса» (семьи, планирующие открыть свое дело; дополнительный приз - 50 тысяч рублей).  
«Лучшее семейное дело» (предприятия численностью до 15 человек).  
«Лучшее семейное предприятие» (предприятия численностью 15 - 100 человек).

### Награды

— Почетная статуэтка.  
— Льготный кредит по сниженной ставке до 10 миллионов рублей.  
— Освещение достижений предприятия в СМИ  
— Ценные призы.

Прием заявок: **516-88-77**  
[www.kazanbank.ru](http://www.kazanbank.ru)

генеральный партнер:



официальный партнер:  
**BauerGroup**

партнеры:



официальный информационный партнер



официальная газета конкурса



официальная интернет-газета конкурса



информационные партнеры

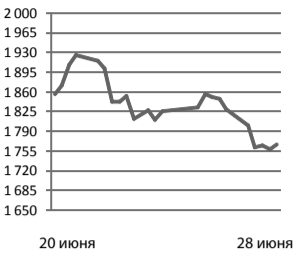


реклама

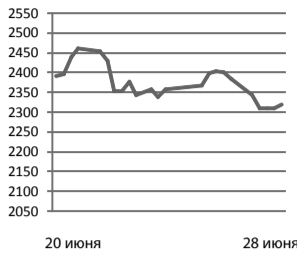
i

По данным МУП «Челныкоммунхоз», в 2007 году доход предприятия составил 91 млн. рублей и по сравнению с 2006г. увеличился на 17,3%. МУП «Челныкоммунхоз» — многоотраслевое производственное объединение благоустройства, озеленения и жилищного хозяйства Елабуги. В него также входит городской расчетно-кассовый центр Набережных Челнов.

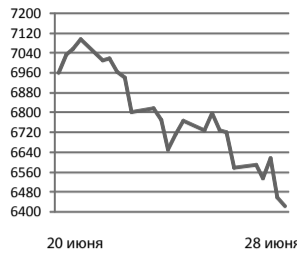
**ИНДЕКС ММВБ**



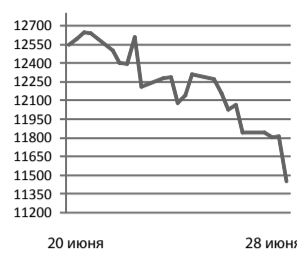
**ИНДЕКС РТС**



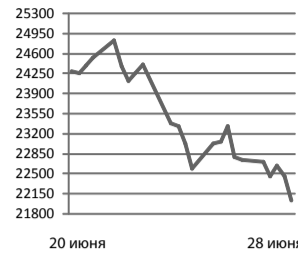
**Germany DAX**



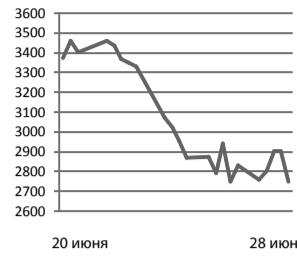
**Dow Jones 30 Industrials**



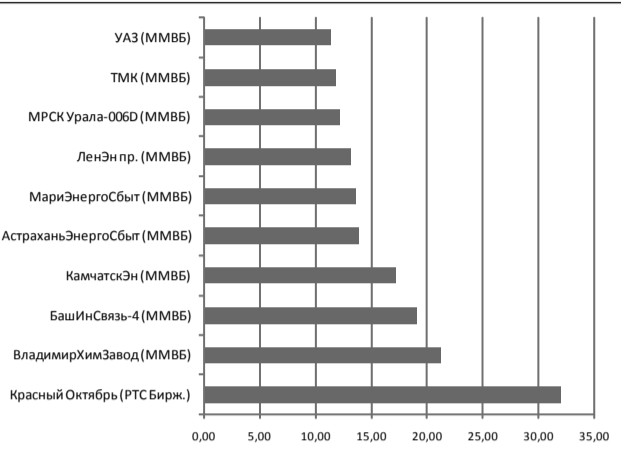
**Hong Kong Hang Seng**



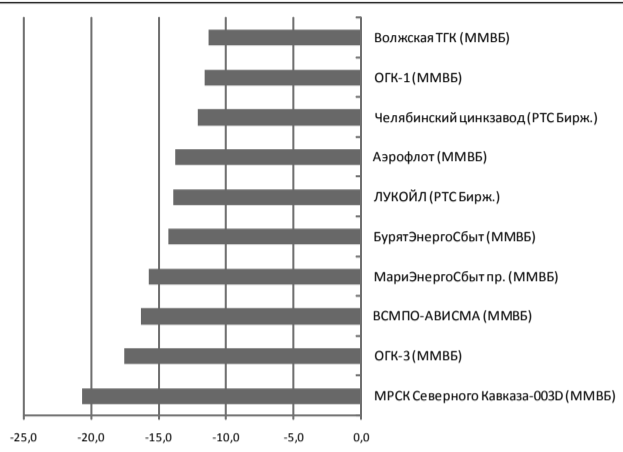
**China Shanghai Comp**



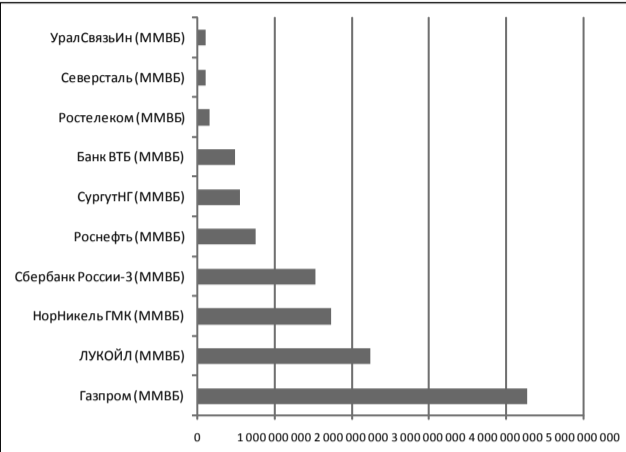
**ЛИДЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %**



**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	80,02	-15,63	-18,97	-22,43	7,81
ЛУКОЙЛ	2309,09	-4,87	-9,15	16,40	14,01
Ростел -ао	279,38	3,12	3,25	-0,35	12,26
Сбербанк	76,3	-3,45	-8,91	4,12	нет
Татнфт Зао	178,14	-2,12	-2,13	15,33	33,24
УралСви-ао	1,258	-6,68	2,86	2,31	-24,64
АВТОВАЗ ао	37,404	-3,88	-7,14	-7,65	нет
ВТБ ао	0,0826	-3,27	-15,38	-2,30	нет
Газпрнефть	187,05	-2,09	9,10	28,17	44,65
МТС-ао	281,06	-5,50	-6,19	-7,74	9,52
НЛМК ао	127,08	-1,72	11,83	25,18	40,72
ПолюсЗолот	1357,25	-5,58	-9,10	9,50	21,08
Роснефть	273,36	-1,70	0,14	24,59	25,69
ГАЗПРОМ ао	341,21	-1,64	-3,77	12,94	23,95
КАМАЗ	126,25	-9,70	-9,03	-7,21	11,98
Сургнфз	26,182	-5,69	-5,89	16,37	-6,92
Таттел. ао	0,256	-2,34	3,52	-5,47	-34,77

**КОТИРОВКИ ФЬЮЧЕРСОВ НА (28/06), \$**

Хлопок NYBOT	9,74	1,88%
Сахар NYBOT	151,00	2,03%
Пшеница LIFFE	137,69	8,06%
ICE — Brent Crude Oil	138,54	8,41%
Crude Light NYMEX	3,97	7,97%
Heating Oil NYMEX	12,69	1,39%
Газ NYMEX	895,40	2,04%
Золото NYMEX	430,90	0,62%
Палладий NYMEX	339,90	2,07%
Сахар LIFFE	379,10	-1.12%

**ТОП-50 ФИФ ПО ЛУЧШЕЙ ДОХОДНОСТИ ЗА 3 МЕСЯЦА**

Наименование УК/ПИФа	Стоимость ЧА, тыс. руб.	Стоимость ПА, руб.	Доходность, %			Тип ПИФа	Мин. инв., тыс. руб.
			1 мес.	3 мес.	1 год		
1 Максвелл Нефтегаз	67 761,95	1 048,26	-3,92	20,26	22,28	О	10
2 Петр Столыпин	6 543 988,33	1 180,91	-0,99	20,18	29,92	О	1
3 БКС-Фонд метал-лургии	110 148,08	1 515,99	3,68	19,36		О	1
4 Триумфальная площадь-Российская нефть	193 912,08	1 189,09	-2,02	18,73	26,46	О	1
5 Ингострах акции	59 126,87	2 336,18	-1,17	18,61	5,27	О	20
6 Русь-Капитал - Нефтегаз	39 489,77	1 201,34	-3,62	18,16		О	3
7 Финанс Нефтегаз	15 033,24	3 363,23	-3,43	17,84		О	0
8 Альфа-Капитал Нефтегаз	260 004,75	1 155,29	-3,87	17,83	23,54	О	100
9 ВТБ - Фонд Нефтегазового сектора	123 735,68	10,53	-4,71	17,79		О	5
10 КИТ Фортис - Российская нефть	359 223,95	3 241,03	-4,83	17,76	22,64	О	50
11 БКС-Фонд нефти и нефтехимии	51 189,14	1 175,84	-3,26	17,35		О	1
12 Элементы-Нефтегаз	3 925	11 964,86	-4,94	17,33		О	0
13 Доходь-Нефть и газ	9 075,04	1 093,39	-2,23	17,15		О	0
14 УралСиб Нефть и Газ	68 489,23	11 326,02	-4,5	17,08		О	30
15 АМК - РЕСО Лидер	99 026,57	1 191,99	-4,9	16,85		О	0
16 Пиоглобал - Нефть и газ	14 200,67	10 918,01	-4,73	16,77		О	10
17 Фонд 2025	36 107,98	547,02	5,68	16,75		О	0
18 Максвелл Металлургия	48 534,78	1 197,80	-0,36	16,21		О	1
19 Финанс Металлургия	12 936,78	3 087,09	-0,28	15,8		О	0
20 Тройка Диалог - Нефтегазовый сектор	385 935,83	1 187,09	-3,52	15,36		О	30
21 Стоик - Нефть и Газ	57 855,27	1 126,70	-4,32	15,22		О	10
22 БКС - Фонд голубых фишек	520 507,92	2 676,36	-6,11	15,21	14,06	О	5
23 Ренессанс - Индекс РТС	30 904,38	1 208,67	-5,08	14,87	9,2	О	3000
24 Капиталь-Акции	63 391,12	2 171,95	-6,73	14,78	4,27	О	10
25 Русь-Капитал - Металлургия	42 425,17	1 335,03	-1,02	14,56		О	3
26 КИТ Фортис - Индекс РТС	306 292,63	1 394,20	-5,79	14,16	11,14	О	50
27 Долгосрочные взаимные инвестиции	76 637,75	61,35	-5,29	13,99	4,76	О	5
28 КИТ Фортис - Российская металлургия и машиностроение	258 941,40	2 254,15	-3,47	13,99		О	50
29 Альфа-Капитал Металлургия	1 712 124,80	1 833,02	1,95	13,75	59,08	О	100
30 Гранат	4 902 291,92	3 876,99	-1,52	13,53	25,12	О	30
31 Ингострах сбалансированный	24 648,92	1 845,03	-2,97	13,47	11,9	О	20
32 ОФГ ИНВЕСТ - Сбалансированный	732 903,61	640,52	-3,2	12,99	18,17	О	100
33 Арсагера-фонд акций	11 228	1 888,13	-1,9	12,8	21,99	О	50
34 ВТБ - Фонд Акции	79 672,93	9,72	-5,54	12,76		О	5
35 Альянс РОСНО-Акции сырьевых компаний	148 612,72	57,6	-4,48	12,74		О	50
36 Райффайзен - Сырьевой сектор	143 902,23	10 699,35	-3,61	12,71		О	0
37 ФИМ-Русские акции	2 973,84	1 089,32	-4,47	12,37	4,78	О	0
38 Астерком - Индекс РТС	4 820	10 389,93	-5,92	12,32	4,54	О	0
39 Булдырабыз	4 888,07	1 033,06	1,74	12,18	7,74	О	0
40 ОЛМА - Индекс РТС	18 188,73	1 349,39	-6,61	12,11	9,26	О	5
41 Биржевая площадь-Индекс ММВБ	1 470 880,81	3 175,06	-7,05	12,01	7,78	О	0
42 МДМ-мир акций	123 131,21	184,55	-3,88	11,92	10,72	О	10
43 КИТ Фортис - Фонд акций	560 593,59	2 564,03	-5,79	11,85	6,81	О	50
44 Русь-капитал - сбалансированный	210 865,29	1 166,91	-1,03	11,82	19,89	О	3
45 Изумруд	126 647,28	1 049,75	-6,78	11,6	4,55	О	30
46 Алемар - фонд акций	85 539,81	5 325,69	-3,92	11,38	3,92	О	3
47 БКС Индекс ММВБ	223 724,92	1 341,83	-7,42	11,21	8,43	О	100
48 УНИВЕР - фонд акций	85 394,56	24 694,24	-1,88	11,18	10,95	О	10
49 Стоик	667 294,99	3 452,19	-5,54	11,11	1,61	О	10
50 Атон - Индекс ММВБ	18 694,13	1 072,78	-6,72	10,83	7,2	О	0

**КУРС ЦЕНТРОБАНКА ПО ОСНОВНЫМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ (НА 28/06), руб.**

USD ЦБ РФ	Доллар США	23,46	-0.29%
EUR ЦБ РФ	ЕВРО	36,91	0.22%
AUD ЦБ РФ	Австралийский доллар	22,52	-0.21%
GBP ЦБ РФ	Фунт стерлинг. С. Корол-ва	46,61	0.38%
BYR ЦБ РФ	Белорусских рублей	11,04	-0.28%
DKK ЦБ РФ	Датских крон	49,45	0.06%
ISK ЦБ РФ	Исландских крон	29,14	-0.74%
KZT ЦБ РФ	Казахских тенге	19,43	-0.29%
CAD ЦБ РФ	Канадский доллар	23,21	-0.38%
NOK ЦБ РФ	Норвежских крон	46,34	-0.11%
XDR ЦБ РФ	СДР	38,14	0.12%
SGD ЦБ РФ	Сингапурский доллар	17,18	-0.18%
TRY ЦБ РФ	Новая турецкая лира	19,13	-1.29%
UAH ЦБ РФ	Украинских гривен	49,57	0.14%
CHF ЦБ РФ	Швейцарский франк	22,91	0.85%
SEK ЦБ РФ	Шведских крон	39,24	0.10%
JPY ЦБ РФ	Японских иен	21,96	0.79%

**КУРСЫ ЦБ ПО ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛАМ, руб.**

Золото	27.июн	692,62	3.12%
Серебро	27.июн	12,48	0.81%
Платина	27.июн	1447,53	1.13%
Палладий	27.июн	327,88	0.35%

реклама

ЧТОБЫ БИЗНЕС БЫЛ ЭФФЕКТИВЕН, НАДО ЗНАТЬ, ГДЕ ДЕНЬГИ

**ГДЕ ДЕНЬГИ**

деловой еженедельник

**Бесплатный экземпляр в Ваш офис**

**511-49-67**

**СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА ЖИЛЬЕ, ТЫС. РУБ./КВ. МЕТР (06/2008)**

Сегменты рынка	Количество комнат	Авиастроительный	Вахитовский	Кировский	Московский	Ново - Савиновский	Приволжский	Советский
Сданное жилье	1	44,1	47,5	35	42,3	48	39	39,3
	2	39,9	50,5	35,3	36,7	45,4	37	39,4
	3	37,3	39	33,8	39,1	38	36,3	39
Строящееся жилье	1	40,8	47	33,5	37,2	39,5	35,2	39,5
	2	38,2	47,3	31,9	36,4	38,8	34,4	38,3
	3	-	42,2	31,5	36,9	40,2	32,7	38,7
Ленинградка	1	39,3	40,8	38,7	44,2	44,1	43,2	43,5
	2	39,4	48	39,1	40,6	43	41,7	41,3
	3	37,4	44,4	39,2	38,3	40,5	38,8	39,4
Хрущевка	1	39,5	44,8	39,4	40,9	42	42,9	42
	2	32,4	40,9	36	37	37,2	36,9	39,5
	3	33	38,5	31,7	36,1	37,4	35,8	36,5

Источник: расчеты «где Деньги»

# Минус четверть

Неконтролируемый рост убыточности приведет к банкротству четверти региональных страховых компаний

Продолжение. Начало на стр. 1

Лилия Мухаметгалеева

Именно реализация риска неконтролируемого роста убыточности, по мнению руководителя направления рейтингов страховых компаний «Эксперт РА» Алексея Янина, в скором времени должна привести к учащению случаев банкротств страховых компаний. «Мы прогнозируем, что в зоне риска окажутся три-четыре крупных страховщика федерального уровня, 20-30 средних и небольших страховщиков, работающих в Москве, и около четверти всех региональных страховых компаний», — отметил он. Кроме того, в исследовании уточняется, что в случае с региональными страховщиками решающую роль сыграют не агрессивная маркетинговая политика, а заниженные поправочные коэффициенты к тарифам по ОСАГО.

В Татарстане к этому известию отнеслись спокойно, хотя мнения сложились разные. Первый заместитель генерального директора СГ «Аско» Ленар Галимов согласен с тем, что в скором времени мелкие и часть средних региональных компаний уйдут с рынка. Некоторые обанкротятся, другие же попадут под крыло более крупных. По подсчетам г-на Галимова, в



России около 350 мелких страховых компаний. Однако их уходя рынок не почувствует в финансовом отношении. Разницу в природе рисков Ленар Галимов объясняет тем, что в 2004 году страховщики еще не сталкивались с процессами массовых страховых выплат и связанными с этим рисками убыточности своих порфелей. «В такой ситуации, когда тарифы по ОСАГО не менялись уже 5 лет и интересы страховщиков практически не защищены, многие страховые компании не смогут в полном объеме выполнять свои обязательства по договорам страхования», — считает заместитель генерального директора

СГ «НАСКО» Оскар Адгамов. — В результате, такие компании могут лишиться лицензии, что приведет в последующем к их банкротству».

По мнению аналитиков «Эксперт РА», основными факторами риска для крупных универсальных страховых компаний являются рост убыточности, повышение доли расходов на ведение дела и снижение уровня достаточности собственных средств. И только минимизировав эти риски — значительно увеличив размер уставного капитала и снизив убыточность страхового портфеля, — крупные универсальные страховщики смогут выйти на новый уро-

## 3,94

млрд. руб. премии привлекли страховщики Татарстана за 1 квартал 2008 года

вень финансовой надежности и эффективности деятельности. В противном случае, неконтролируемый рост убыточности приведет к тому, что с существенными финансовыми трудностями столкнутся даже лидеры рынка. Ленар Галимов считает, что в период слияний и поглощений для крупных страховых

компаний смена собственника — наиболее острый вопрос. Однако такой процесс не приводит к банкротству, а, наоборот, предвещает приток новых финансовых средств. Да и вообще, по словам директора по развитию «Страхового советника «Брокерс» Андрея Кузнецова, в Татарстане среди региональных страховщиков очень мало розничных компаний, способных успешно работать на свободном клиентском рынке. «Практически все местные страховые компании прикреплены к крупным предприятиям», — пояснил г-н Кузнецов. — Поэтому банкротство татарстанским компаниям не грозит».

На территории Татарстана работает 107 страховых компаний. По данным ФССН, по итогам первого квартала 2008 года ими было собрано 3 940 916 тыс. руб. страховой премии и выплачено 1 324 243 тыс. руб.

Срок вступления в силу поправок к закону об ОСАГО перенесен на 1 марта 2009 года. Напомним, что поправки касаются прямого возмещения убытков и возможности оформлять документы о дорожно-транспортном происшествии (для получения страховой выплаты в счет возмещения вреда, причиненного имуществу) без участия уполномоченных на то сотрудников милиции.

ТАТЦЕНТР  
«Свияжский межрегиональный мультимодальный логистический центр» займет 1262 гектара

23 июня в Минземимущество РТ прошло совещание по вопросу предоставления земельного участка для размещения «Свияжского межрегионального мультимодального логистического центра» в Зеленодольском муниципальном районе РТ. Для реализации указанного проекта необходимы земельные участки общей площадью 1262 гектара возле населенного пункта Нижние Вязовые Зеленодольского района РТ. По итогам совещания рекомендовано Исполнительному комитету (Палате имущественных и земельных отношений) Зеленодольского муниципального района РТ ускорить работу по формированию и оценке земельных участков, находящихся в государственной собственности, а также оказать содействие в получении кадастровых выписок на них, сообщили в Минземимущество РТ.

ТАТЦЕНТР  
КМПО направит 30% чистой прибыли на выплату дивидендов

24 июня состоялось годовое общее собрание акционеров ОАО «Казанское моторостроительное производственное объединение» по итогам работы в 2007 г. В его работе принял участие заместитель министра земельных и имущественных отношений РТ Ильдар Хайруллин. Уставный капитал ОАО «КМПО» установлен в размере 6 342 910 рублей. Как было отмечено в годовом отчете, в 2007 г., как и в предыдущие годы, предприятие продолжило наращивать объемы выпускаемой продукции — ее реализовано на сумму 4,569 млрд. рублей, что на 9,4% больше, чем в 2006 г. За отчетный период получено 235,227 млн. рублей чистой прибыли. На общем собрании решено выплатить на 1 обыкновенную акцию годовых дивидендов в размере 11,13 рублей. Всего сумма дивидендов составит 70 597 600 рублей — это 30% от чистой прибыли. Срок выплаты — до 1 октября 2008 г.

# Претендент на статус

В Минэкономпроме обсудили варианты развития юго-восточной части Татарстана

Министр экономики РТ **Марат Сафиуллин** и **руководители предприятий нефтяного края региона обсудили перспективы развития юго-восточной части республики.**

На прошлой неделе министр экономики РТ Марат Сафиуллин встретился с руководителями органов местного самоуправления и предприятий Альметьевского, Бугульмин-

ского, Лениногорского, Сармановского, Черемшанского муниципальных районов для обсуждения перспектив экономического развития юго-востока республики на период до 2020 года. Инициатором проведения встречи стали руководители нефтяного края республики.

На встрече обсуждалось два варианта стратегического развития юго-востока Татарстана, предложенные Минэкономпромом. Первый вариант раз-

вития экономики этой территории — инерционный. Он определяется уже заложенными тенденциями. В частности, на юго-востоке республики преимущественно развита нефтедобывающая отрасль, более 74% добавленной стоимости и 26,49% ВРП создается ее предприятиями. Предлагается развивать малый бизнес в сферах ИТ-услуг, гостиничных услуг, общественного питания, транспортных перевозок, а также использование средств Инве-

стиционного фонда Российской Федерации для строительства и реконструкции инженерно-транспортной инфраструктуры и развитие агропромышленного комплекса.

Согласно второму варианту стратегии развития, юго-восток республики может претендовать на статус второй после Казани научной, образовательной, производственной и проектной площадки — аналога международного научно-образовательного центра. Для

этого предлагается на базе Альметьевского нефтяного института создать нефтяной ВУЗ международного уровня. В его состав могут войти научно-технологический центр трансферта технологий в областях нефтедобычи, нефтепереработки и нефтехимии, научно-исследовательский центр с лабораториями предприятий: «Татнефть», «Нижнекамскнефтехим», «Нижнекамскшина», «Оргсинтез», а также кафедры ВУЗа в этих организациях.

## 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

**Ваш телефон всегда Занят? Ваши клиенты не могут до вас дозвониться?**

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ  
ООО «Цифровые технологии» решит ваши проблемы!!!

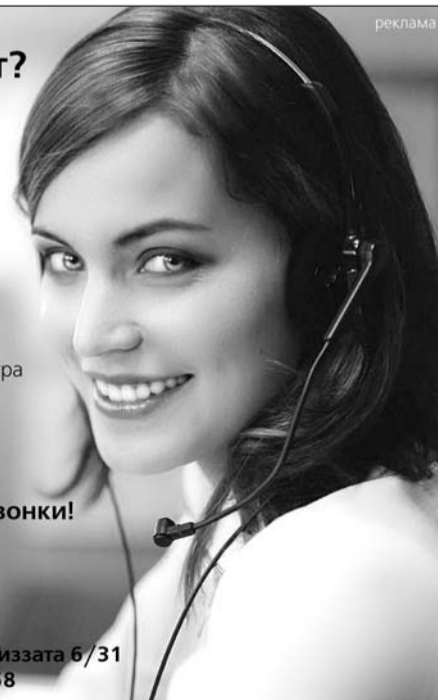
- прямой многоканальный казанский номер
- штат профессиональных сотрудников Call-центра
- обслуживание звонков круглосуточно и БЕЗ ВЫХОДНЫХ
- предоставление статистики в режиме реального времени

**Вы платите только за обработанные звонки!**



цифровые технологии

г. Казань, ул. Тази Гиззата 6/31  
тел. (843)221-57-58



## ОАО «Таттелеком» увеличил выручку на 31% до 4,948 млрд. руб.

20 июня 2008 года состоялось годовое общее собрание акционеров ОАО «Таттелеком». Выручка компании в 2007 году составила 4,948 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с 2006 годом на 31%. Чистая прибыль компании составила 873 млн. рублей, что на 24% больше, чем годом ранее. Показатель EBITDA — индикатор оценки прибыльности компании от основной деятельности — возрос на 27% до 1,864 млрд. рублей, маржа EBITDA — на 37%. По итогам 2007 года количество абонентов широкополосного доступа в Интернет достигло более 56 тыс. пользователей, что 2,4 раза больше показателя 2006 года. Доходы от новых услуг увеличились более чем в 1,5 раза и составили 584 млн. рублей, из которых 87% — доходы от предоставления доступа в Интернет.

В соответствии с утвержденным акционерами распределением, на выплату дивидендов за 2007 год будет направлено 30% от чистой прибыли или 262 008 783,35 рублей (0,01257 рублей на 1 акцию).

## Кулибины сэкономили «КАМАЗу» 200 млн. руб.

Около 200 млн. рублей сэкономили в 2007 году «КАМАЗу» и его «дочкам» более 2000 рационализаторов и изобретателей. Если перевести эту сумму в материальные ресурсы, то окажется, что за год в компании с их помощью сэкономлено около 1,5 млн. тонн черного и цветного металла, свыше 4,5 млн. киловатт-часов электроэнергии, 331 тыс. тонн условного топлива, 1,5 млн. рублей заработной платы, инструмента — на 5,7 млн. рублей. Потери от брака сократились на 9,4 млн. рублей. В 2007 г. от имени ОАО «КАМАЗ» и дочерних обществ подготовлено и подано в Роспатент 68 заявок на выдачу охраняемых документов на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки. Получено 60 патентов РФ, подтверждающих исключительное право организаций на новые разработки.

# Движимые недвижимостью

ГЖФ завален заявками от челнинцев, которым не по карману коммерческая ипотека Продолжение. Начало на стр. 1

Юлия Гатиятуллина

По мнению местных агентств недвижимости, вторичный рынок жилья пережил обвал и находится в настоящее время в состоянии глубокого застоя. По оценке агентства недвижимости «МИАН», количество ежегодно регистрируемых сделок с жилой недвижимостью в Набережных Челнах колеблется в районе 6-7 тысяч. Средняя сумма сделки составляет порядка \$80 тыс. Таким образом, объем рынка недвижимости Набережных Челнов можно оценить примерно в \$400-500 млн. в год. Как стало известно «где Деньги», план ввода жилья в Набережных Челнах на 2008 год составляет 276 500 кв. метров (против 260 тыс. кв. метров в 2007 году — прим. ред.). Однако, по словам начальника Управления строительства исполнительного комитета города Юрия Аляшева, в этом году план все же будет увеличен до 300 тыс. кв. метров. Напомним, в городе продолжается строительство трех новых районов: «Яшьлек», «Прибрежный» и «Замелекесье».

По словам Зульфиры Хисамовой, начальника отдела продаж агентства недвижимости «ФОН»

(генеральный инвестор проекта «Яшьлек»), 80% жилья микрорайона «Яшьлек» реализуется через коммерческую ипотеку. «Для приобретения нового жилья людям приходится сбывать старые дома и квартиры. Но востребованность вторичной недвижимости в городе весьма низка, — рассказала она «где Деньги». — Отсюда и происходит проблема отсутствия спроса на коммерческую ипотеку: для покупки нового жилья у большей части населения попросту нет денег».

Несмотря на высокие темпы строительства, спрос со стороны населения на новое жилье и относительную стабильность цен на жилую недвижимость (в пределах 12-14% в первичном и вторичном сегментах, по оценке «МИАН»), увеличения емкости рынка более чем на 20% в ближайшие 2 года ожидать не стоит. «Это связано, в первую очередь, со снижением покупательской способности жителей города, которое вызвано ростом цен на жилье и ужесточением условий выдачи ипотечных кредитов», — сказал «где Деньги» директор компании «МИАН-Регионы» Борис Егоров. По его словам, лишь небольшая часть населения Набережных Челнов способна при-



обрести недвижимость за счет собственных средств, а подавляющее большинство тех, кто хочет улучшить жилищные условия за счет ипотеки, не проходит оценку банков по доходам.

Агентства челнинского рынка жилой недвижимости одинаково пессимистичны в своих оценках перспектив его развития. По их словам, рынок вторичного жилья автограда (основной сегмент, в котором работают агентства) пережил обвал и находится в на-

стоящее время в состоянии глубокой стагнации. Виной всему опять-таки рост предложения в сегменте первичного жилья, ужесточение требований банков к заемщикам по ипотечным кредитам, а также развитие государственной программы социальной ипотеки.

«Дела у всех агентств недвижимости идут плохо, переживаем многие месяцы застоя», — заявила «где Деньги» исполнительный директор агентства недвижимо-

сти «Белый город» Тамара Бердникова. Такую же оценку рынку недвижимости Челнов дает Клара Ганеева, директор агентства недвижимости «Единство». «На рынке нет спроса. Я думаю, это связано с тем, что у населения недостаточно средств, а у банков слишком жесткие требования по выдаче кредитов», — говорит она. — К тому же у нас активно работает программа социальной ипотеки — все стараются приобрести жилье по ней». ■

## Техноавиапарк

Состоялось первое заседание рабочей группы по созданию авиационного технопарка в Татарстане

Юлия Гатиятуллина

Для того чтобы разгрузить КВЗ и КМПО, Минпромторг в июле изучит отчеты о производственных мощностях предприятий авиационной промышленности Татарстана.

На прошлой неделе в Министерстве промышленности и торговли РТ состоялось первое заседание рабочей группы по созданию корпоративного авиационного технопарка в Татарстане. В

нее вошли представители ОАО «КАПО им. Горбунова», ОАО «Казанский вертолетный завод», ОАО «КМПО», ОАО «Казанский НИИ авиационной технологии», ЗАО «Гипророниавиапром», ЗАО «Заречье», ОАО «Казанского завода «Электроприбор», а также сотрудники Минпромторга республики.

На сорокаминутном совещании бизнесмены и политики обсудили вопросы составления плана реализации авиационного технопарка, мер

по привлечению иностранных компаний-производителей авиакomпонентов, внедрения принципов частно-государственного партнерства для господдержки проекта.

Заместитель главного инженера «КАПО им. Горбунова» Сергей Суженцов считает, что сотрудничество с иностранными покупателями татарстанским компаниям невыгодно — объемы заказов слишком малы по сравнению с затратами на транспортировку продукции.

Как стало известно «где Деньги», объем финансирования проекта авиационного технопарка пока не утвержден. В начале июля состоится следующее заседание группы, на котором будут представлены отчеты и анализы производственных мощностей авиационных производителей для равномерного перераспределения нагрузок. В частности, необходимо «разгрузить» «Казанский вертолетный завод» и «Казанское моторостроительное производственное объединение».

Напомним, что в январе 2008 года министр промышленности и торговли РТ Александр Когогин заявил о создании авиационного технопарка в Татарстане. Весной президент Минтимер Шаймиев утвердил план мероприятий «По внедрению современных технологий управления, способствующих снижению неэффективных расходов и повышению качества жизни граждан», а в июне в соответствии с этим планом была сформирована рабочая группа. ■

## Classifieds Вакансии топ-менеджеров (HeadHunter:Казань)

РЕКЛАМА

### Директор магазина

от 38 000 руб.  
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1498844>

### Управляющий магазина (г. Казань)

50 000 руб.  
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1461511>

### Директор операционного офиса (г. Казань)

от 60 000 до 90 000 руб.  
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1267346>

### Директор салона цветов

Доход не указан  
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1452965>

### Директор филиала

от 60 000 до 100 000 руб.  
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1424074>

### Директор представительства

от 25 000 до 50 000 руб.  
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1507321>

### Руководитель административного отдела

от 40 000 до 60 000 руб.  
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1505898>

### Директор филиала издательского дома

от 100 000 руб.  
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1424074>

# Bauer Group построит President Plaza

В новый многофункциональный комплекс будет инвестировано около 70 млн. евро

Светлана Аликаева

**Bauer Group начнет в конце 2009 года строительство многофункционального комплекса President Plaza общей площадью 58 000 кв. метров. В объект, который расположится на Оренбургском тракте и станет концептуальной частью проекта «Новые Горки» (New Hills), будет инвестировано порядка 70 млн. евро. Вложения, по оценке девелопера, окупятся за 7-8 лет.**

В многофункциональный комплекс President Plaza войдут: четырехзвездочная гостиница (12 800 кв. метров), офисы класса «А» (20 000 кв. метров), конгресс-центр, выставочный зал (6500 кв. метров), фитнес-центр (6000 тыс. кв. метров) и паркинг (внутренний на 400 мест и внешний на 165 мест). Объем инвестиций, которые планируется вложить в создание President Plaza, составит около 70 млн. евро. Завершить строительство комплекса планируется в конце 2010 года. Инициатором проекта является холдинг Bauer Group (г. Казань), генеральным партнером — IQ-Development (г. Самара).

President Plaza расположится в районе комплексной застройки «Новые Горки» (New Hills) и станет его концептуальной частью. Проект «Новые Горки» — реновация одного из центральных районов города — разрабатывается компанией Bauer Group по заказу Управления архитектуры и градостроительства Исполкома МО г. Казани.

По словам генерального директора Bauer Group Андрея Гаврилова, в настоящее время ведутся переговоры с рядом российских и европейских финансовых институтов, которые проявили заинтересованность в данном проекте. «Инвестора мы сможем назвать только в конце этого года. Мы полагаем, что генеральным подрядчиком будет строительная компания из холдинга Bauer Group, — рассказывает он «где Деньги». Срок окупаемости проекта девелопер оценивает в пределах от 7 до 8 лет.

Ключевыми преимуществами President Plaza участники проекта считают привлечение для создания архитектурной концепции МФК архитектора с мировым именем, главного архитектора г. Барселона Хосе Асебилло Марина, удачное месторасположение объекта, а также поддержку проекта администрацией Казани.

По оценке руководителя департамента стратегического развития IQ-Development Валерия Чернова, на рынке офисных помещений Казани прогнозируется стабилизация арендных ставок по всем сегментам в результате ввода значительного количества офисных площадей различного качества. По наиболее качественным офисным помещениям — классам «В+» и «А» — снижения стоимости аренды не ожидается. Напротив, к концу года компания прогнозирует рост спроса, и, соответственно, ставок до уровня 1600 руб./кв. м. в месяц. Существовавший риск кризиса перепроизводства на рынке при существующих темпах строительства и поглощения коммерческой недвижимости — минимален. «С вводом новых офисных зданий будет происходить перераспределение арендаторов из старых зданий в новые бизнес-центры, автономные офисы, реконструируемые административные здания, — считает Валерий Чернов. — В связи с этим, мы прогнозируем вывод из эксплуатации зданий класса «D» и части зданий класса «С». Что касается гостиничного рынка, то, по его словам, существующее в Казани предложение гостиниц не удовлетворяет запросы клиентов. «Большинство из представ-

ленных в городе объектов — это гостиницы советской постройки. Качественных гостиниц в городе не много. Но даже эти проекты не дотягивают до предъявляемых требований к гостиницам заявляемого уровня «звездности», — считает г-н Чернов. — При этом город интенсивно развивается, интерес к нему все более возрастает. В связи с этим, прогнозируется дальнейший рост спроса на качественные гостиничные номера.

«Совокупность заявленных в про-

екте составляющих мне кажется продуманной и эффективной, — сказала «где Деньги» Елена Стрюкова, консультант по региональным проектам Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko. — Пока преждевременно делать выводы о возможном успехе или сроках окупаемости проекта, так как еще не началось строительство. Однако при грамотном позиционировании и профессиональном подходе к сдаче в аренду — шансы на успех я оцениваю как высокие». ■



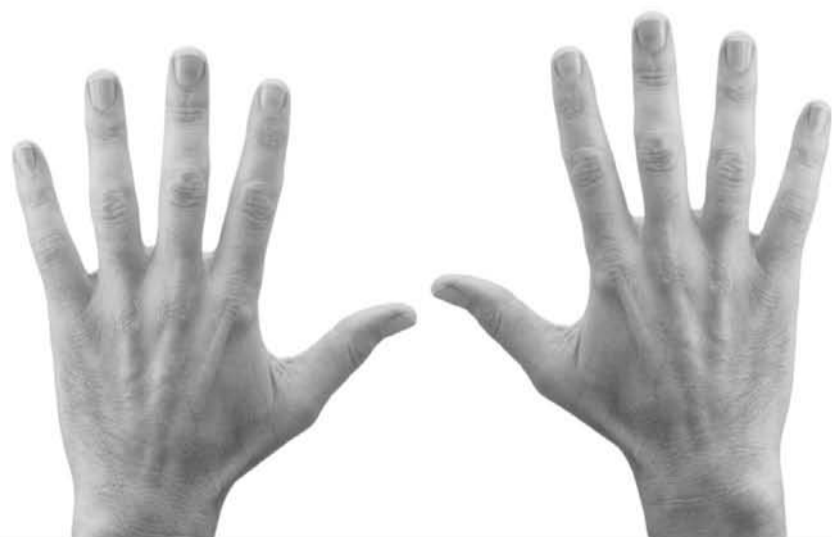
Bauer Group работает на рынке 5 лет. Холдинг реализует собственные строительные проекты в различных секторах рынка недвижимости, активно привлекая российские и международные инвестиции. Холдинг является генеральным проектировщиком района New Hills (проект реконструкции района «Старые горки» г. Казани площадью более 200 га) и генеральным девелопером этого проекта, реализация которого продлится до 2014 года. Bauer Group выступил заказчиком, генеральным подрядчиком и соинвестором строительства жилого комплекса «Чистое Небо» (42 600 кв. м.); заказчиком, инвестором и генеральным подрядчиком многофункционального бизнес-центра «Бауер Плаза» (6500 кв. м.); генеральным подрядчиком по строительству ТК «Бахетле» на ул. Оренбургский тракт (26 000 кв. м.); генеральным подрядчиком по строительству ТЦ «Рамстор» на ул. Нариманова (14 438 кв. м.). Компания IQ-Development работает на рынке с 1992 года. Контролирует порядка 100 тыс. кв. м. площадей, сдаваемых в аренду. В управлении девелопера находятся 37 объектов в Самаре, Тольятти, Оренбурге, Саратове, Уфе, Саранске и Ульяновске. В Татарстане компания реализовала проект ТРЦ «Торговый квартал» (г. Набережные Челны).

**IBM и Александр Когогин обсудили варианты сотрудничества**

20 июня состоялась встреча министра промышленности и торговли РТ Александра Когогина с представителями компании IBM, на которой были обсуждены вопросы взаимодействия компании с предприятиями в области промышленности и торговли.

В настоящее время компания работает с ОАО «Татэнерго» по внедрению интегрированной системы управления. «Хорошо, что мы начали работу с такой серьезной компанией, где действует очень четкая система управления, — подчеркнул вице-президент IBM СЕМААС Питер Тесарик. — Результат нашей совместной работы будет примером для других предприятий». Генеральный директор IBM Восточная Европа/Азия, вице-президент корпорации IBM Кирилл Корнилев рассказал, что компания IBM параллельно взаимодействует с Казанским государственным энергетическим университетом: «Для того чтобы наша система успешно работала на предприятии, необходимы подготовленные специалисты». Министр промышленности и торговли РТ Александр Когогин заметил, что для эффективной работы предприятия сегодня просто необходима интегрированная программа управления и идеологическая программа развития.

## Руки на месте?!



## С деньгами поможем!



**БТА-Казань**  
АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

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

### Преимущества:

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

### Залог:

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

реклама Лицензия ЦБ РФ №1581

## КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ

### Госконтроль за услугами ЖКХ будут осуществлять самостоятельно

Премьер-министр РФ Владимир Путин на прошлой неделе подписал постановление о передаче государственного контроля установления предельных индексов роста цен на коммунальные услуги и плату за жилые помещения для населения от Федеральной службы по тарифам (ФСТ) РФ к региональным органам регулирования. Как пояснили в ФСТ, на подписи у главы правительства находится еще одно постановление, которое касается передачи контроля применения предельных индексов и тарифов для предприятий коммунального комплекса на региональный уровень. Напомним, в начале мая правительство утвердило предельный рост тарифов на услуги ЖКХ в 2009 г. в размере 19,6-20%. При этом фактическая отмена предельных тарифов происходит с 2010 г. Прогноз Минэкономразвития по тарифам на услуги ЖКХ в 2010 г. — рост на 19,4-19,6%, в 2011 г. — 19,2-19,6%.

### Выручка ОАО «Татнефть» составила в 2007 году 356,276 млрд. руб.

Выручка от реализации за 2007 год составила 356,276 млрд. рублей по сравнению с 318,284 млрд. рублей за 2006 год. Чистая прибыль за 2007 год составила 43,279 млрд. рублей по сравнению с 29,773 млрд. рублей чистой прибыли, полученной в 2006 году. Общая стоимость активов компании увеличилась с 319,424 млрд. рублей на 31 декабря 2006 года до 370,219 млрд. рублей на 31 декабря 2007 года. Общие обязательства «Татнефти» увеличились с 84,547 млрд. рублей на 31 декабря 2006 года до 101,661 млрд. рублей на 31 декабря 2007 года. Общая акционерная стоимость (total shareholders' equity) выросла с 231,703 млрд. рублей на 31 декабря 2006 года до 264,059 млрд. рублей на 31 декабря 2007 года.

### ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ «Татнефть» выступает за льготное кредитование добытчиков битумной нефти

Предприятиям, добывающим сверхвязкую нефть (битумную), необходима государственная поддержка, сообщил заместитель генерального директора — главный геолог ОАО «Татнефть» Раис Хисамов. Он отметил, что не только «Татнефть», но и малые нефтяные компании имеют запасы сверхвязкой нефти, и им также нужна господдержка. Раис Хисамов напомнил, что при добыче сверхвязкой нефти применяется нулевая ставка НДС, и считает это хорошей поддержкой. Существуют также таможенные льготы на ввоз оборудования, не производимого в России. «Необходимо таким предприятиям, которые добывают сверхвязкую нефть и хотят ее перерабатывать, помочь со стороны государства льготными кредитами. Должна быть какая-то система дифференциации НДС и на обычную нефть, добываемую малыми нефтяными компаниями», — отметил Раис Хисамов.

## Шинодемонтаж

«Ростехнологии» вторгается на стратегические рынки сбыта «Нижнекамскшины»

Продолжение. Начало на стр. 1

Айрат Рустамов

Ранее представители Pirelli озвучивали планы ежегодного выпуска в России 3-4 млн. шин под своим брендом для легковых автомобилей и грузовиков. По оценке аналитика AG Capital Александра Агибалова, создание такого производства «с нуля» может стоить от \$50 до 100 млн. По его мнению, проект строительства шинного завода Pirelli будет осуществляться в рамках создания в Тольятти технопарка «АвтоВАЗ».

Желание «Ростехнологий» инвестировать в шинное производство аналитики объясняют хорошей рыночной конъюнктурой для производства покрышек. С одной стороны, растут первичные продажи шин (для комплектования новых автомобилей), причем, именно импортного производства — более дорогие и более высокого качества. С другой стороны, в России создается большое количество автосборочных производств (Volkswagen, Peugeot-Citroen, Fiat, Mitsubishi, Toyota, Nissan, General Motors и другие), которым необходима локализация производства, то есть для шинников создается большой вторичный рынок сбыта.

Опрошенные «где Деньги» эксперты считают, что планы «Ростехнологий» угрожают интересам ведущего игрока на этом рынке — ОАО «Нижнекамскшина». Сейчас НКШ является основным поставщиком шин для крупнейших российских производителей автомобилей — ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «КАМАЗ». По данным годового отчета НКШ, доля комплектации в общем объеме ре-



ализации продукции компании в 2007 году составила 22%. Поставка шин на вторичный рынок (для автотранспорта, находящегося в эксплуатации) занимает большую часть в совокупных продажах НКШ — 57,1%.

По мнению аналитика ИК «Атланта ПлиоГлобал» Игоря Краевского, новое производство снизит реализацию продукции НКШ в первичном сегменте рынка. Но это, по его словам, произойдет не в одночасье, а постепенно, так как новый шинный завод выйдет на запланированную мощность не ранее 2011 года. «Как бы там ни было, уменьшение доли таких стратегического предприятий, как АвтоВАЗ и КАМАЗ, станет болезненным ударом для НКШ», — считает г-н Краевский.

Исполнительный директор ООО «Торговый дом «КАМА» (генеральный дистрибьютор шин производства ОАО «Нижнекамскшина») Ринат Биктимеров предпочел не комментировать

«где Деньги» решение руководства «Ростехнологий» о присоединении ОАО «КАМАЗ» к проекту создания совместного шинного предприятия с Pirelli. По его словам, условия сотрудничества с НКШ устраивают потребителей, которым завод поставляет шины по принципу just in time («точно в срок»). Ринат Биктимеров считает, что у НКШ имеются стратегические преимущества. В числе основных он назвал производство легковых шин по передовой технологии той же Pirelli; гарантированные поставки сырья от ОАО «Нижнекамскнефтехима» и ОАО «Татнефть»; логистическую близость от поставщиков сырья и от потребителей продукции. По мнению г-на Биктимерова, Pirelli будет трудно обеспечить собственное шинное производство гарантированными поставками сырья.

Исполнительный директор ТД «КАМА» расценил информацию о возможном создании СП по-

пыткой давления «Ростехнологий» на НКШ с целью снижения закупочных цен на нижнекамские шины. При этом он подчеркнул, что реализация шин в первичном сегменте рынка «и так является низкорентабельной», сравнимой с себестоимостью производства. Тем не менее, шинники заинтересованы в продажах своей продукции непосредственно автопроизводителям, так как это повышает спрос на шины во вторичном, высокорентабельном, сегменте рынка.

«Какие бы ни были «политические моменты», автопроизводители умеют считать деньги. Они знают, что наша продукция самая конкурентная и поэтому не будут отказываться от нее», — уверен г-н Биктимеров.

Парируя возможные угрозы со стороны «Ростехнологий», премьер-министр Татарстана Рустам Минниханов пообещал руководству НКШ использовать «бюджетные ресурсы» для продвижения продукции компании среди автопроизводителей. 6 июня, выступая на годовом общем собрании акционе-

ров ОАО «Нижнекамскшина», он подчеркнул важность завоевания первичного сектора рынка шин. «Мне кажется, что мы увлеклись вторичным рынком, — отметил глава правительств. — Он, конечно, очень емкий, стоимость продаж высокая, но вы видите, как сейчас развивается автомобильная отрасль в нашей стране. «АвтоВАЗ» выпустил свыше миллиона машин, свои предприятия в России открывают мировые компании. «Северсталь-авто» в ближайшие 3 года нарастит свои объемы до 300 тыс. автомобилей, «КАМАЗ» через 3-4 года доведет объемы производства до 100 тыс. автомобилей. Наше присутствие на вторичном рынке будет зависеть и от того, как мы будем представлены на рынке первичной комплектации. Кроме того, благоприятный климат на вторичном рынке не будет постоянным. И поэтому у нас должны быть «якорные» поставщики — «Северсталь-авто», «КАМАЗ», Тольятти», — сказал Рустам Минниханов. Касаясь планов «Ростехнологий», премьер-министр РТ добавил, что «бояться этого не надо. Выиграет тот, кто первым займет свою нишу».



«Ростехнологии» может стать владельцем госпакета ОАО «КАМАЗ»

На прошлой неделе в Набережных Челнах состоялось годовое собрание акционеров ОАО «КАМАЗ», после которого исполнительный директор ЗАО «Финансовый брокер «Тройка Диалог» (входит в структуру ИК «Тройка Диалог», которая контролирует более 51% акций ОАО «КАМАЗ») Сергей Скворцов заявил о возможности передачи госпакета автозаода (37,8%) в уставный капитал госкомпании «Ростехнологии». «Мы поддерживаем этот процесс, потому что считаем, что ГК «Ростехнологии» является более эффективным собственником, чем государство», — сказал Сергей Скворцов.

## Российский рынок автомобильных шин консолидируется

Объем российского рынка автомобильных шин в 2007 году оценивается в \$5 млрд. За 2007 год шинными заводами РФ было выпущено 38,97 млн. шт. шин, что на 1,083 млн.шт. выше уровня 2006 года. Объем импорта легковых шин в 2007 году в натуральном выражении возрос по отношению к аналогичному периоду предыдущего года на 23,5% с 10,7 млн. шт. до 13,3 млн. шт. Импорт грузовых шин вырос на 38,9%.

Основными конкурентами ОАО «Нижнекамскшина» на российском рынке являются ОАО «Сибур-Русские шины» и ХК «Амтел-Фредештайн». В 2007 году компания «Сибур-Русские шины» (в структуру компании входят Ярославский, Омский, Уральский и Волжский шинные заводы) произвела 13,6 млн. шин, удельный вес в общем выпуске шин российских произ-



водителей составил 34,9%. На территории Российской Федерации ХК «Амтел-Фредештайн» принадлежит ООО «Амтел-Черноземье» (Воронеж), ОАО «Амтел-Поволжье» (Киров). За 2007 год «Амтел-Фредештайн» выпустила 9,9 млн. штук автомобильных шин, удельный вес в общем выпуске шин российских производителей составил 25,3%.

Доля НКШ в выпуске шин заводами РФ составила 32% (48% рынка грузовых шин и 25% рынка легковых). В 2007 году компа-

ния произвела 12,414 млн. шин, в том числе грузовых — 4,6 млн. штук (темп роста — 101,0%); легковых — 7,5 млн. штук (102,6%); сельскохозяйственных — 269 тыс. штук (91,4%).

Недавно «Амтел-Фредештайн» и «СИБУР-Русские Шины» объявили о намерении объединения компаний. В результате слияния в России появится крупнейший производитель шин (около 26 млн легковых и грузовых шин в год), с объемом продаж, почти вдвое превышающим показатели «Нижнекамскшины».

Однако в руководстве НКШ не считают это объединение прямой угрозой для себя. В компании указывают, что в случае объединения, «СИБУР» придется взять на себя дополнительные расходы на завершение инвестиционных программ и погашение крупных кредитов, ранее взятых у банков компанией «Амтел-Фредештайн». Пока конкуренты будут заняты урегулированием этих вопросов, НКШ надеется расширить свою долю рынка.

Напомним, что в 2009 году в Нижнекамске должно завершиться строительство завода по производству 600 тыс. цельнометаллокордных грузовых шин в год по лицензии немецкой компании Continental. Ранее ОАО «КАМАЗ» уже сообщил о заинтересованности в приобретении до 250 тыс. таких шин в год с целью комплектации ими новых семейств своих большегрузных автомобилей.

«Этот проект позволит укрепить долю НКШ на российском рынке грузовых шин, которая сейчас составляет 48%» — заявил «где Деньги» исполнительный директор ТД «КАМА» и сообщил, что на конец июля запланирован визит в Татарстан высокопоставленной делегации Continental, во время которого будут окончательно определены условия участия немецкой компании в этом проекте. В связи с этим г-н Биктимеров пояснил дальнейшую судьбу старого завода грузовых шин, который входит в состав НКШ. По его словам, завод будет перепрофилирован на производство шин повышенной прочности двойного назначения (гражданского и военного). Кроме того, сейчас прорабатывается вопрос о привлечении одной из западных компаний к созданию на высвобождающихся площадях производства шин сельскохозяйственного назначения по новейшим технологиям.

# МегаФон стал миллионером в Казани

На прошлой неделе в Казанской Ратуше состоялось торжественное подключение к сети «МегаФон» миллионного абонента в Татарстане.



## ВЫБРАЛИ ПОЧЕТНОГО И НАГРАДИЛИ ДОСТОЙНЫХ

В празднике по случаю миллионного подключения приняли участие руководители Поволжского МегаФона и юбилейные абоненты компании, были приглашены главы и почетные жители районов республики. Почетный миллионный абонент был выбран как раз из числа почетных граждан Татарстана. Как подчеркнул генеральный директор компании «МегаФон-Поволжье» Валерий Ермаков, это не случайные люди, а лучшие представители районов и городов, которых избирали «всем миром». Миллионного абонента МегаФона в РТ определил лототрон и купоны, которые претенденты заполняли заранее. Таким образом, звание почетного абонента досталось Диляре Мироваевой из Елабужского района, которая руководит крещенским ансамблем «Ак каз».

Наградил МегаФон и самых активных абонентов. Например, Ларису Лукьянову, которая за 36 месяцев обслуживания в компании отправила около 55 тысяч SMS; Егора Донских, лидера по количеству отправленных MMS-сообщений; Алексея Малова, победившего в номинации «Максимальный объем голосового трафика». Анатолий Казанцев получил бесплатный трафик в подарок как самый активный абонент МегаФона, на сегодняшний день он использует 13 номеров и знает все о новинках компании. Его, в свою очередь, знают все специалисты офисов продаж МегаФона с 2004 года. Каждый из абонентов-«чемпионов по услугам» получил подарки от МегаФона: бесплатный голосовой трафик и пакеты бесплатных SMS и MMS. Почетные жители районов получили от компании миллион секунд бесплатной связи.

## ПЕРВЫЙ ОБЩЕРОССИЙСКИЙ

По итогам 2007 года МегаФон стал самым динамично развивающимся сотовым оператором России. Запустив сеть в Республике Алтай, 5 июля 2007 г., МегаФон стал единственным сотовым оператором, который по сей день предоставляет услуги связи во всех регионах РФ. За все время работы на территории России компания инвестировала в развитие сети около \$7 млрд.

«Еще шесть лет назад компании «МегаФон» в стране не было, — заметил Валерий Ермаков. — А уже сегодня это единственный оператор, который присутствует во всех субъектах страны». За эти 6 лет компания полностью самостоятельно построила и развернула свои сети без покупки других компаний.

Одной из самых динамично развивающихся макрорегиональных «дочек» ОАО «МегаФон» является компания «МегаФон-Поволжье». Этот оператор обслуживает 13 регионов России. Согласно рейтингу журнала «Эксперт», сегодня МегаФон-Поволжье входит в десятку самых эффективных предприятий макрорегиона, занимая восьмую строчку.

За шесть лет работы компании в Поволжье объем ее налоговых отчислений превысил 8 млрд. рублей. «На мой взгляд, своевременная и четкая уплата налогов — показатель социальной ответственности бизнеса. Мы планируем, что наши общие

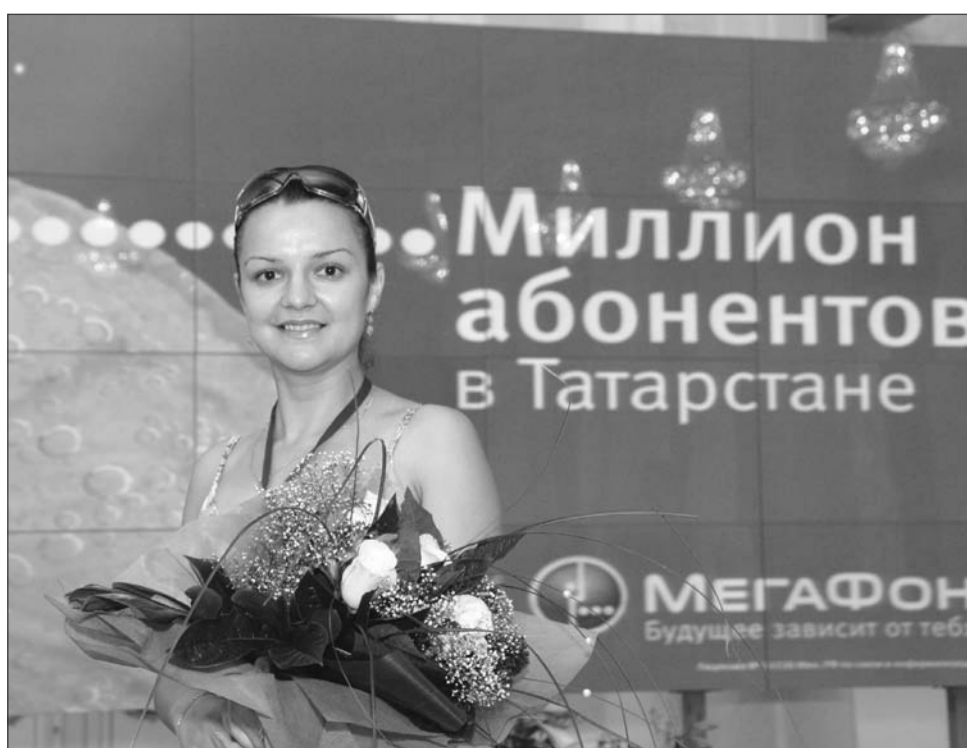
налоговые перечисления по итогам 2008 года составят порядка 5 млрд. рублей», — сказал г-н Ермаков.

На территории Республики Татарстан сеть «МегаФон» была запущена 12 февраля 2003 года. И в этот же день к ней подключились 1115 абонентов. Татарстан является ключевым регионом для компании «МегаФон-Поволжье». За пять лет общий объем инвестиций компании на территории Республики достиг \$200 млн. Это позволило оператору развернуть одну из крупнейших сотовых сетей в регионе. Сеть «МегаФон» — это почти 500 базовых станций, обеспечивающих качественное радиопокрытие в 43 районах, на это 97% территории Татарстана. До конца 2008 года компания планирует установить еще более 140 базовых станций и 30 антенно-мачтовых сооружений. А в следующем году количество станций достигнет 700.

МегаФон является партнером Министерства Информатизации и связи РТ. 29 февраля 2008 года министр информатизации и связи Республики Татарстан Фарит Фазыльянов и генеральный директор «МегаФон-Поволжье» Валерий Ермаков подписали соглашение «О сотрудничестве в области развития инфокоммуникационных технологий и услуг, повышения уровня и качества обслуживания населения на территории республики Татарстан». Одним из главных пунктов документа является участие сотового оператора в телефонизации сельских районов республики. Сегодня более 60% нового оборудования компания устанавливает на территории малых населенных пунктов и отдаленных районов, развитие сети в которых является одной из приоритетных задач компании. «Наша задача заключается в том, чтобы абонент в любой точке Татарстана мог воспользоваться связью», — отметил гендиректор компании «МегаФон-Поволжье».

МегаФон является лидером в Республике Татарстан по подключениям. Так, за год с июня 2007 года по июнь 2008 года, абонентская база компании в Республике Татарстан выросла на 40%. Доля компании в чистом приросте абонентской базы всех сотовых операторов Татарстана составляет 40%, то есть половина новых абонентов подключились к сети «МегаФон». Каждую минуту один житель республики выбирает МегаФон своим оператором сотовой связи.

На сегодняшний день у компании 635 пунктов услуг, доступных абонентам на территории Республики Татарстан. МегаФон ставит перед собой задачу довести эту цифру до 1000. Но населенных пунктов на территории республики Татарстан гораздо больше. Поэтому компания готовит к запуску новый проект под названием «Мобильный офис». Он стартует в июле 2008 года, и будет представлять собой пункт обслуживания на колесах. Будет заранее назначаться время и место, куда будет отправляться передвижной «Мобильный офис». Благодаря данному проекту люди смогут решать свои проблемы: подключаться к сети, оплачивать услуги, менять тарифный план, даже если они живут на окраинах. Добавим, что «Мобильный офис» — это инновация в сотовом бизнесе. Никто из операторов еще не делал ничего подобного.



**ЕБРР может стать акционером «Генерирующей компании» холдинга «Татэнерго»**

ОАО «Генерирующая компания» (ГК) холдинга «Татэнерго» планирует получить у Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) кредит в сумме 6 млрд. рублей. Об этом сообщила заместитель гендиректора ОАО «Татэнерго» Гульсина Минниханова. Подписание меморандума между ЕБРР и правительством Татарстана, в котором будет отражен данный вопрос, ожидается до 15 июля. В числе других эта тема была предметом обсуждения на состоявшейся 13 июня встрече премьер-министра Татарстана Рустама Минниханова с первым вице-президентом ЕБРР Варелом Фрименом.

Главным условием банка является выход государства из уставного капитала ГК, где Татарстану в лице Минземимущества и госхолдинга ОАО «Связьинвестнефтехим» принадлежат 100% акций. По словам Гульсины Миннихановой, ЕБРР согласен в виде исключения уже сейчас начать сотрудничество по вопросу кредита при выполнении в дальнейшем названного условия. В перспективе банк может стать акционером ГК. Деньги предназначены на модернизацию 3 электростанций, входящих в правах филиалов в ГК - Заинской ГРЭС, Казанской ТЭЦ-1 и Казанской ТЭЦ-3. Оборудование для их модернизации должно быть поставлено в 2010 году.

## «Финам» набрал 200 млн. руб.

Такого объема в Казани достигли заявки на кредиты банка под залог недвижимости

Светлана Аликаева

**Как стало известно еженедельнику «где Деньги», на прошлой неделе объем заявок на новый продукт банка «Финам» «Региональная недвижимость», который ориентирован на средний и малый бизнес, достиг 200 млн. рублей. В планах банка — формирование кредитного портфеля объемом 1-1,5 млрд. рублей.**

Как сообщил «где Деньги» руководитель отдела по связям с общественностью и СМИ инвестиционного холдинга «Финам» Владислав Кочетков, по состоянию на пятницу 27 июня объем заявок на получение кредитов по новому кредитному продукту «Региональная недвижимость» банка «Финам» составил 200 млн. рублей.

Кредитный продукт ЗАО «Инвестиционный банк «ФИНАМ» «Региональная недвижимость» был запущен в Казани 13 июня текущего года. Кредит может быть получен под залог уже существующей недвижимости — квартиры, офисных, торговых и складских площадей, незавершенного строительства, а также



земли. Минимальная сумма кредита составляет 1,5 млн. рублей, максимальная (на одного заемщика) — 70 млн. рублей.

Руслан Турдибаев, менеджер департамента по работе с клиентами банка «Финам», рассказал «где Деньги», что в ближайших планах банка формирование кредитного портфеля объемом до 1,5 млрд. рублей. По словам г-на Турдибаева, продукт направлен, прежде всего, на средний и малый бизнес, который заинтересован в привлечении относительно дешевого финансирования.

Руслан Турдибаев уверен, что на рынке кредитов под залог недвижимости всем хватит места, но в перспективе борьба за клиента будет обостряться. «Мы хотим занять свою нишу на рынке

Казани — в частности, работать с клиентами, имеющими жилую, коммерческую или загородную недвижимость, включая земли, кредитую их под ее залог».

В супермаркете кредитов «Кредитмарт» считают, что новый кредитный продукт банка «Финам» имеет шансы стать популярным. По словам Николая Корчагина, генерального директора ООО «Кредитмарт», это будет зависеть от стандартов андеррайтинга (насколько строги требования к заемщику — особенно в части подтверждения дохода, и к предмету залога, предусмотренные политикой банка), от времени рассмотрения документов и скорости принятия кредитного решения. «Однако вряд ли имеет смысл говорить

о конкуренции с программами кредитования под залог квартир — на рынке существуют гораздо более интересные предложения других банков, — говорит он. — Что касается остальных видов недвижимости, принимаемых в качестве залога, то продукт «Финама» получается нишевым. Возможно, он сможет удачно заполнить имеющийся сейчас дефицит предложений на рынке».

По мнению начальника управления развития розничного продуктового ряда «АК БАРС» Банка Эльдара Галеева, появление новых продуктов в секторе кредитования под залог имеющейся недвижимости продуктов существенного влияния на рынок ипотечного кредитования не оказывает. «Кредитование под

залог существующей недвижимости осуществляют достаточно многие банки, присутствующие на рынке Республики Татарстан. Оно достаточно перспективно, так как полученные кредитные средства могут быть направлены, например, на организацию и развитие бизнеса, — считает он. — К примеру, «АК БАРС» Банк также предлагает кредит на потребительские нужды под залог существующей недвижимости, расположенной на территории Российской Федерации». По словам г-на Галеева, «АК БАРС» Банк не рассматривает «Финам» в качестве сильного конкурента на рынке ипотечного кредитования, так как последний располагает небольшой филиальной сетью и имеет достаточно узкую продуктовую линейку. ■

ЗАО «Инвестиционный Банк «Финам» (до 2006 года — АКБ «Мегавайт-Банк») основано в 1994 году. В 2004 году банк включен в состав инвестиционного холдинга «Финам». Филиал банка работает в Пензе. Кредитно-кассовые офисы — во Владимире, Волгограде, Краснодаре, Казани, Набережных Челнах, Омске, Перми, Санкт-Петербурге и Сургуте. По данным «РБК-Рейтинг», в первом квартале 2008 года банк «Финам» вошел в число 500 крупнейших российских банков по кредитному портфелю и в число 250 лидеров рынка по потребительским кредитам.

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

РЕКЛАМА

**КРЕДИТЫ  
В БАНКАХ  
СТАНОВЯТСЯ  
ДЕШЕВЛЕ\***

\*ООО «Новые кредитные технологии» оказывает консультационные услуги в области кредитования. Кредиты предоставляют банки-партнеры: ВТБ 24, Банк Москвы, КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК, ЮниКредит Банк, Абсолют-банк, Уралсиб и др.


**Скидки по процентным ставкам в банках и экономия на доп. комиссиях**

**Широкий выбор ипотечных программ**

- приобретение готовой квартиры
- кредит на покупку коттеджа или загородного дома
- ипотека строящегося жилья
- нецелевой кредит под залог любой недвижимости
- рефинансирование (перекредитование)
- ипотека земельных участков
- коммерческая ипотека

**Поможем получить кредит**

- без справки 2-НДФЛ и военного билета
- со стажем на последнем месте работы от одного месяца
- без первоначального взноса
- по низким ставкам в рублях и долларах США
- без подтверждения доходов
- на срок до 50 лет

 **Всероссийская  
ипотечная сеть NBK**

**Новые кредитные  
технологии**

г. Казань  
ул. Ямашева 29Б  
ул. Гвардейская 16  
e-mail: info@nkt-nbik.ru  
[www.nkt-nbik.ru](http://www.nkt-nbik.ru)

**517-99-98  
295-41-80**

# Dell по горло

Компания намерена усилить позиции в сегменте среднего и малого бизнеса в Казани

Сергей Кошечев

На прошлой неделе в Казани состоялась встреча представителей компании Dell с региональными партнерами второго уровня. По словам пресс-секретаря Dell в России Андрея Лободы, одна из основных целей встречи — увеличение продаж комплексных решений компании для среднего и малого бизнеса. В планах вендора — войти в тройку лидеров в данном сегменте рынка. Еженедельник «где Деньги» выяснил, готовы ли предприниматели Казани платить предложенную компанией цену оборудования одного офисного рабочего места.

Компания Dell работает на российском рынке около 6 лет. В 2007 году, по оценке исследовательской компании IDC, ее доля рынка ноутбуков составила 5,6%. При этом в сегменте продукции класса бизнес компания оказалась, по данным IDC, на первом месте с линейкой Latitude. Андрей Лобода заявил «где Деньги», что в планах компании увеличить к 2011 году объемы продаж в России до \$1 млрд.

«Сделать малый и средний бизнес приоритетным для Dell направле-

нием нас побудил устойчивый рост этого сегмента рынка в России и мире, — говорит руководитель направления по работе с предприятиями МСБ Dell Россия Олег Порецкий. — Новый сегмент не так давно появился в структуре нашей клиентской базы, но по показателям интенсивности развития он уже сейчас существенно опережает традиционные сегменты». Андрей Лобода, ссылаясь на данные IDC, утверждает, что продажи ноутбуков компании Dell в России в 2007 году выросли на 70%, в то время как весь рынок — на 30%.

По оценке Владимира Ткачева, консультанта по корпоративным решениям компании Dell, емкость казанского рынка информационных систем очень велика. Однако ее нельзя оценить, так как частично финансирование этого направления осуществляет городская администрация, частично предприниматели, а также довольно значительная часть затрат на ИТ-инфраструктуру для среднего и малого бизнеса поступает через Москву, где расположены головные офисы многих сетевых компаний.

Компания Dell предлагает предпринимателям среднего и малого бизнеса комплексные решения по созданию информационной инфраструктуры. Стоимость решения Dell для одного



Андрей Лобода утверждает, что к 2011 году Dell увеличит продажи в России до \$1 млрд.

рабочего места в компании с численностью персонала 30-50 человек составит порядка \$1000-1200 (с учетом расходов на компьютер, программное обеспечение и офисную технику). Такие цифры назвали «где Деньги» Олег Порецкий и Владимир Ткачев. Мы спросили у предпринимателей Казани, сколько они готовы потратить на оборудование рабочего места для сотрудника своей компании. Результаты приведены в таблице.

## СКОЛЬКО ВЫ ГОТОВЫ ПОТРАТИТЬ НА ОБОРУДОВАНИЕ ОДНОГО РАБОЧЕГО МЕСТА СВОЕМУ СОТРУДНИКУ?

Сумма затрат	Ответы, %
от 500 до 1000 долл. США	46%
от 1000 до 1500 долл. США	46%
более 1500 долл. США	8%
Всего, %	100
Всего опрошено субъектов МСБ	30

Данные: «где Деньги»

\*- опрос проведен редакцией делового еженедельника «где Деньги» среди компаний малого и среднего бизнеса Казани в июне 2008 года. Всего опрошено 30 субъектов МСБ.

«КАМАЗ» увеличил выручку на 47,8% до 113 млрд. руб.

24 июня состоялось годовое общее собрание акционеров ОАО «КАМАЗ» по итогам 2007 года. За отчетный период «КАМАЗ» существенно улучшил операционные и финансовые показатели по сравнению с 2006 г.: консолидированная выручка от продаж возросла на 47,8% до 113 млрд. 138 млн. рублей, прибыль от продаж — на 74,9% до 13,6 млрд. рублей. Чистая прибыль увеличилась в 3,9 раза — с 1,407 млрд. рублей до 5,491 млрд. рублей. Капитализация ОАО «КАМАЗ» выросла в 2,43 раза — до \$3,536 млрд. на 31 декабря 2007 г. против \$1,454 млрд. на 1 января 2006 г.

Доля «КАМАЗа» на российском рынке грузовых автомобилей снизилась в 2007 году с 33% до 30%. Официальная причина — активный рост рынка и отставание объемов производства на предприятии от темпов роста спроса.

Акционеры приняли решение не выплачивать дивиденды по итогам 2007 года. Совет директоров ОАО «КАМАЗ» предложил собранию акционеров распределить чистую прибыль по результатам деятельности ОАО «КАМАЗ» в 2007 г. следующим образом: 5% от этой суммы направить на формирование резервного фонда ОАО «КАМАЗ»; 29% выделить для погашения убытков прошлых лет; 66% — направить на финансирование инвестиционной программы компании.



**Наличие страхового полиса повышает финансовую устойчивость бизнеса. Это доказывает практика тысяч предприятий по всей России. Десятки факторов, от форс-мажора до жестких методов конкурентной борьбы, ежедневно создают угрозу существованию и успеху собственного дела. Надежная страховая защита помогает обрести уверенность в завтрашнем дне, создает положительную репутацию компании перед клиентами и кредиторами.**

Крупнейшая в России страховая группа «Росгосстрах» предлагает предпринимателям Казани комплексную программу страховой защиты бизнеса — **РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС**. Программа **РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС** покрывает практически все риски, связанные с предпринимательской деятельностью, — производственных предприятий, магазинов, ресторанов, автосалонов, офисных и складских помещений и др. Программа была разработана специально для предприятий малого и среднего бизнеса, которые в большей степени, чем крупные компании, нуждаются в надежной и гибкой страховой защите своих рисков.

Благодаря этой универсальной программе страхования, каждый сможет вы-

брать в зависимости от уровня дохода и потребностей приемлемый для своей фирмы вариант страхового покрытия и оптимизировать цену договора. Полис **РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС** соответствует всем международным стандартам страхования.

Страховая программа **РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС** призвана стать неотъемлемой частью бизнеса в современных рыночных условиях. С такой защитой можно быть уверенным в том, что при утрате или порче имущества, временном перерыве в производстве, возникновении претензий со стороны третьих лиц можно в кратчайшие сроки компенсировать свои потери или, в крайнем случае, начать новое дело.

При этом страховой полис позволяет сэкономить расходы, связанные с обеспечением бесперебойного финансирования бизнеса и освобождает от необходимости создания собственных резервов на случай непредвиденных обстоятельств, а также служит дополнительным положительным фактором в создании образа надежного партнера перед кредиторами, клиентами и партнерами.

Продуктовая линейка **РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС** является уникальным комплексным предложением, разработанным специально для компаний среднего

и малого бизнеса, отличается гибкой тарифной политикой и возможностью снижения цены на отдельные страховые продукты и весь «пакет». Конструктор из страховых продуктов позволяет получить оптимальный договор страхования, учитывая потребности и возможности страхователя, а персональный риск-менеджер оценит риски компании и предоставит оптимальные программы страховой защиты.

**РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС** включает в себя:

**РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО»** — страховая защита имущества, товарных запасов, средств производства и т.п.;

**РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ЗДОРОВЬЕ»** — страхование персонала от несчастных случаев на производстве и в быту;

**РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «АВТО»** — страховая защита автопарков (каско) и страхование автогражданской ответственности (ОСАГО);

**РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»** — защита бизнеса от финансовой ответственности в случае причинения организацией вреда жизни, здоровью и/или имуществу третьих лиц и окружающей природной среде;

**РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «CARGO»** — страхование товаров и оборудования при перевозках.



ООО «Росгосстрах-Татарстан»  
ул. Некрасова, 24  
тел.: (843) 267-62-62

## Книжная полка Издательство «ЭКСМО»

Указаны цены издательства РЕКЛАМА

Автор: Клаттербак Д.

**КОМАНДНЫЙ КОУЧИНГ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ:**  
ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ САМООБУЧАЮЩЕЙСЯ  
ОРГАНИЗАЦИИ

288 с — 200 рублей

Книга Дэвида Клаттербака — первое практическое пособие по командному коучингу. Автор описывает специфику команд и стадии их развития, определяет оптимальные моменты для развертывания командного коучинга, описывает условия, при которых командный коучинг дает максимальный эффект. В книге описаны самые действенные приемы и методы, с помощью которых коучи добиваются не только повышения производительности, но и превращают команды в обучающиеся, управляющие собой ячейки организаций, способные решать усложняющиеся задачи.



Автор: Зиглар З.

**ПРОДАЖИ 101. КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ И ЛУЧШЕ,**  
ПОЛУЧАЯ ПРИ ЭТОМ УДОВОЛЬСТВИЕ

112 с — 154 рублей

На вопросы, которые неизбежно возникают у любого человека, занимающегося продажами, вы найдете ответы в этой замечательной книге. Ее автор, Зиг Зиглар, признанный мастер в сфере продаж, в увлекательной форме, на основе большого количества примеров из практики бизнеса поможет вам пройти путь от новичка до специалиста, поделится секретами профессионального мастера и расскажет, как сделать свою работу не только прибыльной, но и приносящей моральное удовлетворение. Книга может быть рекомендована профессиональным продавцам, как начинающим, так и опытным.



Автор: Зацепя С.С.

**КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД**  
**В ДВА РАЗА**

144 с — 123 рублей

Жизнь дает нам многочисленные возможности для счастливой и богатой жизни, однако многие из нас не раскрывают и десятой части своего потенциала. Эта книга для амбициозных молодых людей, которые уже имеют некоторый опыт работы и хотят в кратчайшие сроки достичь карьерных вершин, основать свое дело или просто заработать много денег. В работе над книгой принимали участие выдающиеся менеджеры, талантливые фрилансеры и опытные бизнесмены. Вы держите в руках уникальную подборку не тривиальных секретов успеха в карьере и бизнесе.



Автор: Зацепя С.С.

**НОВЕЙШИЙ СПРАВОЧНИК КАДРОВИКА 2008.**  
2-Е ИЗДАНИЕ

1056 с — 127 рублей

Трудовой кодекс, Рекомендации по заключению трудового договора, Инструкция по заполнению трудовых книжек, Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих и многие другие документы и справочные материалы постоянно должны быть «под рукой» у работников кадровых служб хозяйствующих субъектов всех форм собственности. Данная книга — уникальное практическое пособие для собственников и руководителей организаций, а также юристов, специализирующихся на трудовом праве.



## Кино

РЕКЛАМА

Камера пыток  
WAZ

Великобритания / США, 2007  
Ужасы  
Режиссер: Том Шэнклан  
В ролях: Стеллан Скарсгард, Мелисса Джордж, Сэлья Блэр и др.



Сотрудница тайной лаборатории, проводящей серию опытов над животными по сверхсовременной секретной системе WAZ, жестоко изнасилована пьяными подонками. После перенесенного ужаса девушка решает сама наказать своих обидчиков и придумывает для них фантастически изощренную месть. Между тем насильники даже не подозревают, что всего через считанные часы кто-то из них должен оказаться скованным в лабораторном кресле и стать объектом для безумных пыток.

## Муха

Россия, 2008  
Драма  
Режиссер: Владимир Котт  
В ролях: Алексей Кравченко, Сергей Селин, Евгения Добровольская и др.



Водитель-дальнобойщик Федор Мухин — закоренелый холостяк. Женщины его любят, а он и помнит-то далеко не всех, с кем его свела судьба. Не помнит и учительницу Машу из маленького уральского городка, от которой однажды получает телеграмму с просьбой срочно приехать. Смертельно больная Маша умирает, не дождавись его. А Федору достаются ключи от дома и дочь, Муха, трудный подросток с кучей проблем. Напарник уговаривает Федора уехать. Но он решает остаться.

Секс в большом городе  
Sex and the city

США, 2008  
Комедия  
Режиссер: Майкл Патрик Кинг  
В ролях: Сара Джессика Паркер, Джейсон Льюис, Ким Кэтрел, Синтия Никсон и др.



В фильме рассказывается о жизни четырех прекрасных подружек спустя четыре года после окончания событий одноименного сериала. Кэрри Брэдшоу (Сара Джессика Паркер) снова пишет для «The New York Post», ее карьера стремительно развивается, и она вынуждена нанять ассистентку — Луизу, которую в фильме сыграет Дженифер Хадсон.

Че Гевара  
The Argentine

Испания, США, Франция, 2008  
Драма  
Режиссер: Стивен Содерберг  
В ролях: Бенисио Дель Торо, Бенджамин Братт, Халиль Мендес и др.



1956 год. Латинская Америка кипит страстями — любовными и революционными. Для свержения диктаторского режима Фухленсио Батисты лидер повстанцев Фидель Кастро собирает на Кубинском побережье армию. В этот период в знаменитый революционный отряд «М-26-7» вступает врач-кардиолог из Аргентины Эрнесто Гевара. В горячей борьбе за свободу он завоевывает любовь своих соратников, а вскоре и всего кубинского народа, давшему ему новое имя «Че», по-испански «друг».

Ресторан-клуб  
«Маяковский.  
Желтая кофта»

Режим работы:  
Пн-Пт: 11:00 - 24:00.  
Сб-Вс: 16:00 - 24:00.

Тел.: (843) 264-39-80  
Ул. Маяковского 24а  
www.zheltaya-kofta.ru



Интерьер клуба выполнил казанский художник Е. Голубцов, один из авторов художественного оформления культового бара «бегемот», открявшего в 70-х годах. «Маяковский. Желтая кофта» располагается в большом, двухъярусном помещении, в котором Вы будете чувствовать себя свободно и комфортно.

Всего в ресторане 350 посадочных мест. Здесь играет фоновая и живая музыка, все залы оснащены видеопанелями, на которых, по вашему желанию, можно посмотреть tv или dvd. Большая мобильная сцена, качественный звук - все это дает возможность проводить концерты и другие мероприятия. На сцене клуба «Маяковский. Желтая кофта» выступили такие известные коллективы, как Ва-банк, Аукцион, Колибри.

Схема проезда:



## КУХНЯ

Ресторан «Маяковский. Желтая кофта» предлагает отведать блюда европейской и русской кухни, а также - специальное меню для детей. С 11:00 до 15:00 мы рады предложить Вам бизнес-ланч (по 150 и по 200 руб.).

Посетители ресторана могут заказать следующие блюда: «Облако в штанах», «Морально устойчивая», «Цыпочки», «Хрюндель», «Жади́на-говядина», «Штрудель от Швондера» и другие.

Культовая поэзия Маяковского присутствует здесь во всем. Интерьер ресторана окунет Вас в атмосферу авангарда 20-х годов, конструктивизма и футуризма.

## БАНКЕТ

По Вашему желанию вы увидите на Вашем банкете разнообразие холодных и горячих закусок, горячих блюд, десертов и коктейлей. Мы поможем Вам решить все трудности связанные с выбором культурно-развлекательной программы и общей организацией банкетов.

## КЕЙТЕРИНГ

Наша кейтеринговая служба предлагает первоклассное меню, начиная от разнообразных закусок, горячих блюд, и заканчивая напитками и десертом. По Вашему желанию мы можем предложить загородные площадки, шатры и прочее оборудование для кейтеринга.

## ПРЕЗЕНТАЦИИ

Ресторан-клуб «Маяковский. Желтая кофта» с удовольствием предложит Вам организацию презентаций различного характера. В Вашем распоряжении будут: мобильная сцена, настроенная на нее видекамера, качественный звук, видеопанели и проекционное оборудование. Мы поможем Вам решить все технические проблемы.

## ФУРШЕТ

Ресторан-клуб «Маяковский. Желтая кофта» с удовольствием предложит Вам профессиональную организацию банкетов для любых праздничных мероприятий. Организация фуршета - оптимальный выбор для неформального общения.

реклама