

ГДЕ ДЕНЬГИ

ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТАТАРСТАНА | www.g9e.ru

9.06.2008 № 18(96)

Теплый прием

Rockwool начал строительство завода в «Алабуге» стоимостью 125 млн. евро



Рустам Минниханов знает, что компания Элко ван Хила принесет республике 90 млн. евро налоговых отчислений

На прошлой неделе в ОЭЗ «Алабуга» началось строительство первой линии завода Rockwool мощностью 100 тыс. тонн. Инвестиции в проект составят 125 млн. евро. Завод начнет работать еще только в 2010 году, однако уже сейчас компания не исключает возможность увеличения его мощности до 200 тыс. тонн в год за счет строительства второй производственной линии.

На прошлой неделе, 4 июня, на территории ОЭЗ «Алабуга» началось строительство первой производственной линии завода теплоизоляционных материалов компании мощностью 100 тыс. тонн компании Rockwool (Дания) — одного из лидеров мировой теплоизоляционной отрасли. Инвестиции в первую производственную линию завода составят 125 млн. евро — крупнейшая в истории Rockwool сумма, вложенная в создание нового производственного предприятия.

\$20-25 млрд. составляет объем мирового рынка теплоизоляции, по оценке Discovery Research Group

Предполагаемый срок окупаемости завода — 6 лет с момента запуска производства в 2010 году. Завод будет выпускать теплоизоляционные материалы из

каменной ваты, которые применяются для утепления кровель, фасадов, полов и перекрытий зданий и сооружений, а также огнезащитные и звукопоглощающие плиты. Завод обеспечит рабочими местами около 150 человек — в основном жителей Нижнекамска, Набережных Челнов и Елабуги. Не исключено, что после запуска производства компания примет решение о строительстве второй линии, которая позволит увеличить мощность завода до 200 тыс. тонн продукции в год.

>>09

Как пить дуть

Рынок питьевой бутилированной воды Казани может вырасти в 2008 году на 25%

РЫНОК

Рынок питьевой бутилированной воды — один из самых молодых видов бизнеса в Казани, но при этом — один из самых рентабельных (по некоторым оценкам, рентабельность бизнеса составляет 25-40%). Сейчас на казанском рынке зарегистрировано 40 компаний, занимающихся производством, разливом и доставкой воды в 19-литровых бутылках (сред. 19-20 л.). По сравнению с 2003 годом количество фирм на рынке увеличилось в 4 раза. В месяц они обслуживают порядка 30 тыс. заказов.

По словам участников рынка, ежемесячно казанские компании реализуют от 500 до 2000 бутылей по средней цене 105

рублей. Таким образом, объем рынка питьевой бутилированной воды в Казани можно оценить в 45-50 млн. рублей в год. В 2008 году эксперты прогнозируют 25% рост всего казанского рынка бутилированной воды — до 56-64 млн. рублей. При этом некоторые опрошенные «Где Деньги» компании намерены увеличить собственный оборот на 40%.

25%

может составить рост всего казанского рынка бутилированной воды в 2008 году

Впрочем, по словам генерального директора ОАО «Живая вода» (торговая марка «Усада») Виталия Вимины, наблюдаемый рост количества клиентов свидетельствует не столько о росте всего рынка, сколько об отсутствии привязанности казанцев к какой-либо определенной торговой марке. «В основном, новые клиенты — это не те люди, которые ранее пользовались бытовыми фильтрами или пили воду из-под крана, а пришедшие от конкурентов», — объясняет он.

Впрочем, по словам генерального директора ОАО «Живая вода» (торговая марка «Усада») Виталия Вимины, наблюдаемый рост количества клиентов свидетельствует не столько о росте всего рынка,

56-64

млн. рублей может составить объем рынка бутилированной воды Казани в 2008 году

сколько об отсутствии привязанности казанцев к какой-либо определенной торговой марке. «В основном, новые клиенты — это не те люди, которые ранее пользовались бытовыми фильтрами или пили воду из-под крана, а пришедшие от конкурентов», — объясняет он.

>>06

В номере:

Пострадать дважды

Строительство двухуровневой развязки на перекрестке Ямашева-Амираха обездвижит малый бизнес >>02

Универсиадный подход

На этой неделе будет создан Организационный комитет Универсиады-2013 >>05

Счет равный

«Казанский жировой комбинат» и «Эссен продакшн АГ» могут заплатить по 500 тыс. руб. штрафов за рекламу >>08

Effortel Russia придет в Закамье

Телекоммуникационный оператор будет продавать свои услуги корпоративным клиентам >>10

В интересном предложении

В конце 2009 года в Казани откроется первый в республике платный роддом >>11

ОПРОС: Бренд — не искусство, а ремесло

>>11

Бизнес-центр класса «Т»

Челнинская «тюбетейка» будет достроена до конца 2008 года — спустя 30 лет >>11

Коттеджные берега

ЗАО «РОДЭК-ИАРТ» построит коттеджный поселок под Казанью

Созданное неделю назад СП RODEX GROUP и «Ипотечного агентства РТ» купит земельный участок в пригороде Казани на берегу Волги, чтобы построить там коттеджный поселок. По мнению участников рынка, объем инвестиций в такой проект может составить 7 млрд. рублей.

30 мая в Казани была зарегистрирована шестая региональная управляющая компания (РУК) федеральной девелоперской сети RODEX GROUP - ЗАО «РОДЭК-ИАРТ». РУК создана ОАО «РОДЭК Групп» совместно с генеральным партнером в регионе - ОАО «Ипотечное агентство Республики Татарстан». РУК рассматривает возможность приобретения земельного участка с хорошими видовыми характеристиками, на берегу реки Волга в пригороде Казани под последующее возведение организованного коттеджного поселка.

>>03

Пострадать дважды

Строительство двухуровневой развязки на перекрестке Ямашева-Амираха обездвижит малый бизнес

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

Генеральный директор:
Александр Андреев

Главный редактор:
Сергей Коцеев

Коммерческий директор:
Александр Петров

Редакция:
Лилия Мухаметгалеева,
Юля Гатиятуллина,
Светлана Аликаева,
Лейсан Сеидова

Дизайн/Верстка:
Эдуард Байрамян

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

Телефон редакции:
(843) 511-49-67

Телефон коммерческой службы:

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

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

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

Редакция справочной информации не дает.

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

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

Дизайн-макет: postmeridian

Тираж 30 000 экз.

Статьи, помеченные значком ®, публикуются на правах рекламы

Цена договорная.

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

©Еженедельник «где Деньги»,
2005 — 2008

ПСО «Казань» приступило к строительству двухуровневой дорожной развязки на перекрестке проспектов Ямашева и Амирхана. Заказчик развязки Управление капитального строительства и реконструкции исполкома г.Казани. Здесь будут возведены развязка в двух уровнях и большой подземный переход, а на двух соседних перекрестках - на пересечениях проспекта Амирхана с улицами Лаврентьева и Четаева - два надземных перехода. Опрос «где Деньги» показал, что предприниматели готовы к трудностям, которые возникнут в процессе строительства.

Согласно проекту общей стоимостью в 1,5 миллиарда рублей, над проспектом Ямашева в месте пересечения с Амирхана перекинут мост: по этой эстакаде пойдет поток автомобилей, следующих по Амирхана в сторону «Миллениума». Таким образом, исчезнут заторы, значительно увеличится пропускная способность перегруженных трасс. Кроме того,

на обеих дорогах станет просторней: вместе с возведением развязки одновременно расширится их проезжая часть, эти работы сейчас как раз и идут. Как рассказал замруководителя городского исполкома Мансур Хафизов, «двухуровневая развязка предусматривает четыре полосы движения - по две в каждую сторону, 5 пролетов опор, расстояние между которыми 43 метра. Для возведения объекта понадобится более 200 тысяч металлоконструкций. Для удобства жителей микрорайона над развязкой предусматривается возведение стеклянного купола с шумоизоляцией.

Подъем на эстакаду плавно начнется уже с улицы Лаврентьева, те, кому нужно попасть на Ямашева, проедут под этим мостом и уйдут направо, а вот левый поворот отменяется. Вместо этого надо будет проехать по Ямашева, где рядом с развязкой предусмотрен поворот налево и продолжение движения в сторону компрессорного завода. Съезд с эстакады - возле улицы Четаева.

Построят и переходы для пешеходов: подземный появится возле торгового центра «Бахетле» (откроется в сентябре), а над-

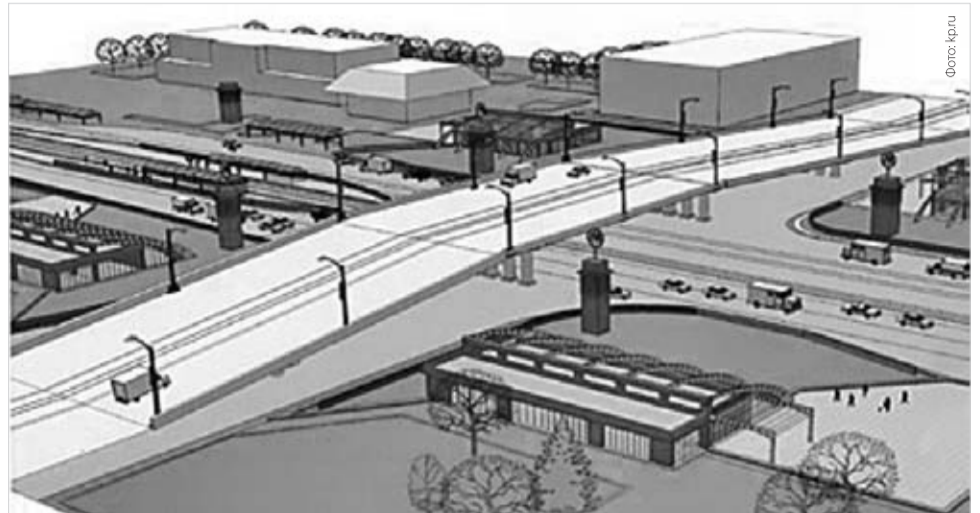


Фото: kbrn

земные - на соседних перекрестках: на пересечении Амирхана с Лаврентьева и Четаева.

В течение двух недель планируется завершить работы по расширению дороги по Амирхана на участке от Ямашева до улицы Лаврентьева на 7,5 метра с каждой стороны за счет зеленых насаждений, чтобы не останавливать автомобильный поток, в течение этого срока будет завершено строительство объездной дороги по проспекту Ямашева. Как заверил Мансур Хафизов, «основная конструкция транспортной развязки предпо-

ложительно будет установлена без перекрытия движения, планируется лишь частично перекрыть движение по одной из трех полос с каждой стороны».

На время строительства дорогу по Ямашева отодвинут вместе с трамвайными рельсами ближе к домам, так, чтобы на перекрестке образовался пяточок, свободный от движения. Во время переноса трамвайных путей на день-два прекратится регулярное движение трамваев - пути будут периодически перекрывать. А когда строители приступят к работам непосредственно на перекрест-

ке, то примерно на два месяца прямой проезд по Амирхана в сторону моста Миллениум и Кварталов закроют. И двигаясь в этих направлениях, водители будут вынуждены делать крюк для объезда и разворачиваться на соседних перекрестках. Те, кто едет в центр города, будут сворачивать направо, делать разворот на улице Мусина и возвращаться на Амирхана, а по дороге из центра такой же маневр придется выполнять на пересечении Ямашева и Адоратского. Строительство продлится, ориентировочно, один год. ■

Еженедельник «где Деньги» спросил у предпринимателей, чьи объекты расположены рядом с перекрестком Ямашева-Амирхана, как строительство развязки может отразиться на их работе.

Игорь Шевелев,

директор службы маркетинга и рекламы «Бахетле»

Все, что делается во благо нашего города, его жителей — для нас тоже хорошо. Конечно, эта развязка не сделает наш гипермаркет привлекательнее с точки зрения экстерьера, но мы думаем, что найдем выход, как с ней соседствовать. В целом же, развязка строится для удобства горожан, а значит, Казань станет привлекательнее, что будет способствовать увеличению количества гостей и жителей — соответственно, и наших покупателей. Мы не боимся неудобств, которые могут возникнуть в связи с этим строительством, это временное явление.

Светлана Шумкова,

главный бухгалтер мебельного салона «Свет и Уют»

Честно говоря, ситуация с этим строительством не совсем понятна. Как именно будут организованы объездные пути, куда именно перенесут трамвайные линии, мы даже не можем точно сказать, как можно будет подъехать к нашему салону. Конечно, это все проявится потом, когда строительство развернется в полную силу, но хотелось бы это предвидеть. Честно говоря, я считаю, что необходимости в такой развязке на этом перекрестке особой не было, вот если бы она была на перекрестке Ямашева-Адоратского, то было бы

удобнее. Все-таки рядом с нами пропускная способность дороги выше, а там всегда собираются пробки и пешеходам неудобно переходить дорогу.

Гузель Закирова,

заведующая филиалом аптеки «Сакура» по улице Амирхана

Я пока затрудняюсь ответить, будет ли мешать это строительство нашей работе. Сейчас никаких неудобств, связанных с этим строительством, мы не ощущаем. Возможно, конечно, появятся какие-то трудности, когда будут перекрывать дороги, но ведь это временное явление. Вообще я считаю, что данная развязка здесь необходима.

Елена Бударина,

генеральный директор сети имидж-салонов Fun-Fun

Необходимость в строительстве двухуровневой развязки, безусловно, есть, так как перекресток часто «стоит». Она поможет освободить его от большого потока машин. Что же касается самого строительства, мы пострадаем от него дважды. Ведь будет строиться еще надземный переход на перекрестке проспекта Амирхана и улицы Четаева, что тоже рядом с нашим салоном. Конечно, возникнут трудности, ведь никто нам не предоставит удобных объездных путей, поэтому хотелось бы, чтобы строительство не затягивалось.

ТАТАР-ИНФОРМ

В Казани обсудили развитие малого и среднего бизнеса

Указ Президента РФ «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений» можно рассматривать как прорыв. Об этом в отеле «Мираж» сообщил руководитель аппарата Совета по экономической политике и развитию предпринимательства при Главном федеральном инспекторе по РТ Азат Газизов на открытии X Всероссийской конференции участников финансовых рынков, которая посвящена финансовым инструментам в развитии регионального бизнеса.

По словам Азата Газизова, в настоящее время первая волна предпринимательства в республике испытывает большие трудности: кадровый голод, административные барьеры, трудности при подключении к электрическим и газовым сетям и получении различных разрешений. «Татар-

стан является одним из передовых субъектов в развитии малого и среднего бизнеса», - добавил он. — В последнее время уровень предпринимательства в республике стал снижаться.

Как сообщил Азат Газизов, до 1 сентября, в соответствии с Указом Президента РФ «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений», должен быть утвержден план необходимых мероприятий и внесены изменения в ряд законов. «Дмитрий Медведев ставит задачу повышения уровня предпринимательства с 20 до 70%, - сообщил он. — Предполагается, что во всех заинтересованных ведомствах будут создаваться советы по предпринимательству для совместного решения возникающих вопросов. Это вселяет надежду в будущее нашего бизнеса».

реклама

Наш клиент – ведущая российская компания - объявляет о наборе специалистов на совместное предприятие по сборке автомобилей.

Открыты вакансии руководящего состава, начальников отдела и ИТР, рабочих специалистов.

Требования:

- Высшее инженерно-техническое образование, опыт работы в автомобилестроении или в машиностроении.

- Знание английского языка желательно.

Условия:

- Работа в г.Елабуга
- Обучение за границей на предприятиях иностранного партнера
- Постоянная работа в компании
- Социальный пакет в соответствии с ТК
- Стабильная заработная плата
- Возможность профессионального роста

Пожалуйста, высылайте Ваше резюме по электронной почте kazan@kellyservices.ru, по факсу +7 843 299 79 55 или звоните +7 843 299 79 55, 299 79 53, 299 79 56.

Закрываем вакансии. Открываем возможности

www.kellyservices.ru

KELLY
SERVICES

Коттеджные берега

ЗАО «РОДЭКС-ИАРТ» построит коттеджный поселок под Казанью *Продолжение. Начало на стр. 1*

Юлия Гатиятуллина

Интерес к Казани со стороны федеральной девелоперской сети RODEX GROUP обусловлен активной поддержкой малоэтажного строительства Правительством Республики Татарстан. Возведение загородных малоэтажных коттеджно-дачных поселков планируется осуществлять в соответствии с масштабными проектами развития региона. Напомним, что до 2010 года в Татарстане планируется ввод 4203 тысячи кв.м. загородного жилья, что выше планируемых показателей по вводу многоквартирных домов.

В данный момент «РОДЭКС-ИАРТ» реализует начальный этап проекта: выполняются мероприятия по организационной подготовке, ведутся переговоры по освоению земельного участка, производятся технико-экономические расчеты. Как стало известно «где Деньги», общая площадь коттеджного поселка компании составит порядка 20 га, количество домов – от 150, средняя площадь дома – от 120 кв. м на земельном участке от 10-12 соток.



По мнению экспертов, в настоящее время рынок загородного малоэтажного жилья Татарстана переживает фазу роста, что, в первую очередь, обусловлено желанием жителей приобретать функционально-комфортное и доступное загородное жилье в благоустроенных, концептуально-единых малоэтажных коттеджных и дачных поселках.

Главный специалист отдела экономики поселка «Казанская усадьба» Булат Ибрагимов считает, что успешность данного проекта зависит от того, в рамках какой ценовой политики будут реализовываться новостройки. «Как мне известно, площадь аналогичных коттеджных построек – 150-250 кв. м, цена за метр – около 40 тыс. руб., – говорит он. – На планируемом для застройки свободном участке

на берегу Волги по ряду причин могут возникнуть проблемы с коммуникациями: канализацией, водоснабжением и т.д.». Но, по мнению г-на Ибрагимова, быть единственными застройщиками на берегу Волги – это несомненное конкурентное преимущество. «Мы тоже планируем участвовать в застройке берега Волги. На мой взгляд, примерный объем инвестиций в новый проект составит не менее 7 млрд. рублей», – заявил он «где Деньги».

Как сообщил заместитель генерального директора и RODEX GROUP Виталий Бирюков, компания планирует охватить все крупные города республики.

Инвестиционно-строительный холдинг RODEX GROUP работает на рынке с 1994. В настоящее время в рамках стратегии регионального развития компания реализует проекты в Ленинградской области, Самаре и Уфе. В портфеле компании – шестнадцать реализованных коттеджных и дачных поселков и одиннадцать текущих проектов на разных стадиях готовности. Компания является участником приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в сегменте загородного малоэтажного строительства. Объем инвестиций RODEX GROUP в строительство может составить в 2008 году 6,2 млрд. рублей, площадь застраиваемых земель – 118 га, объемы строительства жилых площадей – 129 тыс. кв. метров.

ТАТЦЕНТР

Выбран 261 подрядчик капремонта жилых домов

Аукционы по выбору подрядчиков для проведения капитального ремонта многоквартирных домов проходят в Татарстане. В республике по 1484 многоквартирным домам из 2046 (более 70%) прошли аукционы, был выбран 261 подрядчик. Заявки почти 80 подрядных организаций были отклонены. Общая сумма, заявленная на 1484 объекта, составила свыше 3 млрд. рублей. При этом по результатам аукционов достигнута экономия – почти 200 млн. рублей (6% от заявленной суммы).

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ

«АК БАРС Банк» намерен разместить еврооблигации объемом до \$450 млн.

Банк «АК БАРС» планирует разместить 3-5-летние еврооблигации объемом до \$450 млн. Выпуск размещается в рамках программы EMTN (European medium term notes) общим объемом до \$1,5 млрд. Согласно материалам банка, совет директоров банка «Ак Барс» одобрил сделку по привлечению у АК BARS Luxembourg S.A (готовит выпуск еврооблигаций, номинированных в долларах США) второго транша в рамках программы EMTN на сумму до \$450 млн.

Банк «Авангард» пришел в Казани

В Казани открылся офис ОАО АКБ «Авангард». Вскоре в торговых центрах города появится 10 точек продаж «Авангард-экспресс».

2 июня 2008 года Банк «АВАНГАРД» открыл офис в городе Казани. Клиентам предлагается комплексное широкое спектр банковских услуг. Объем инвестиций в открытие офиса в Казани руководством банка не разглашается. Офис осуществляет прием заявлений на выдачу автокредитов, обслуживает банковские карты Visa и MasterCard, а также выпускает кредитные карты этих платежных систем со льготным периодом до 50 дней. В будущем «АВАНГАРД» планирует открыть в городе несколько офисов быстрого обслуживания «Авангард-Экспресс».

«Для банка «АВАНГАРД» рынок Казани предпочтителен. Мы хотим быть ближе к своему потенциальному клиенту, чтобы потребитель мог получить не только профессиональную консультацию, но и иметь возможность выбрать наиболее выгодные для себя условия и привлекательные банковские продукты», – сказал управляющий офиса Банка в Казани Рустем Нуруллин. Также он отметил, что кредитные банковские карты и автокредитование – наиболее востребованные услуги на рынке. По мнению Рустема Нуруллина, банк имеет все шансы занять существенную долю татарстанского рынка.

ОАО АКБ «АВАНГАРД» основан в 1994 году, имеет сеть региональных отделений в 21 городе. В июле 2007 года международное агентство «РусРейтинг» подтвердило рейтинг банка на уровне ВВ+. Чистая прибыль Банка за 2007 год составила 1,027 млрд. рублей.

для ЗАГОРОДНОГО ДОМА, ДАЧИ И КВАРТИРЫ

- Лучшие предложения по напольным газовым котлам и отопительным приборам
- Насосы повышения давления и скважные насосы
- Модульные системы очистки сточных вод и канализации
- Печи для бань и каминов

Инженерная консультация и подбор оборудования +7(917)927-71-71

ул. Горьковское шоссе, 49
т. 554-72-10(20)
ул. Р. Зорге, 100
т. 261-48-34

ОПИТЕЛЬНАЯ техника

реклама

реклама

Как продать бизнес? Как купить бизнес? Где получить адекватную оценку стоимости бизнеса?

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

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

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

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

Приобретая франшизу в компании Deloshop, Вы получаете:

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

магазин **deloshop** готового бизнеса

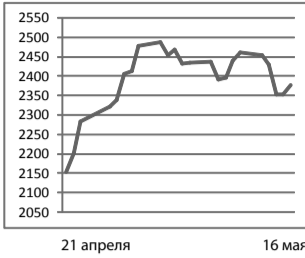
Дополнительную информацию можно получить по телефону: 89196-20-36-59 E-mail: ivan@deloshop.ru



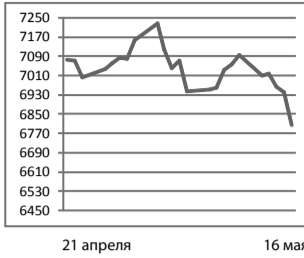
ИНДЕКС ММВБ



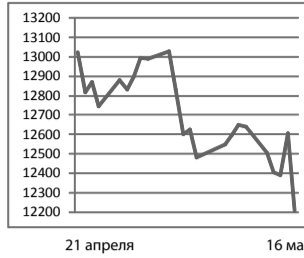
ИНДЕКС РТС



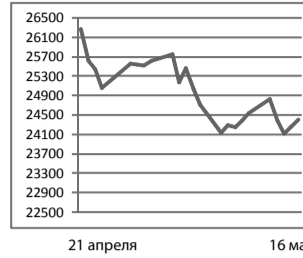
Germany DAX



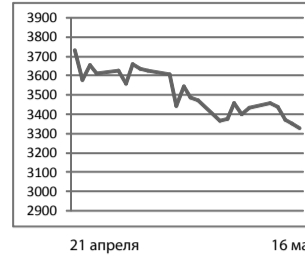
Dow Jones 30 Industrials



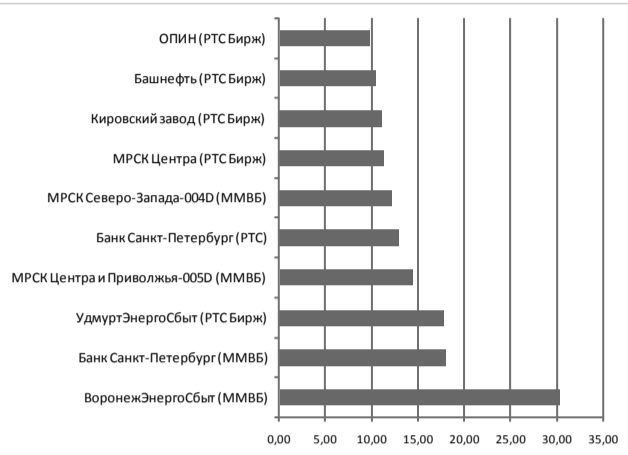
Hong Kong Hang Seng



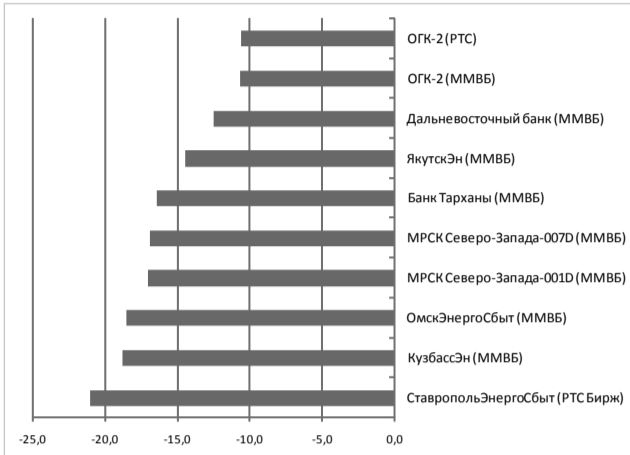
China Shanghai Comp



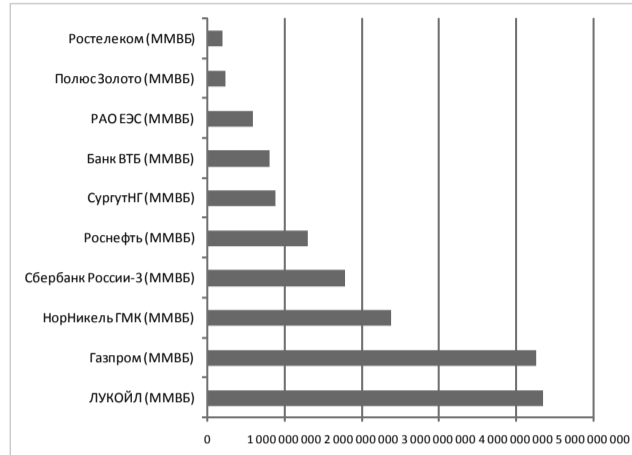
ЛИДЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



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	93,01	-2,91	-8,61	-12,79	31,25
ЛУКОЙЛ	2484,57	-6,72	12,82	30,05	20,58
РАО ЕЭС	25,514	-0,14	7,05	-6,26	-30,03
Ростел -ао	277	1,94	1,73	-1,12	16,77
Сбербанк	80,73	-5,59	0,63	4,48	нет
Татнфт Зао	186,76	-1,19	15,02	19,36	37,67
УралСви-ао	1,294	2,55	11,13	10,20	-24,19
АВТОВАЗ ао	39,704	-1,32	-9,55	-11,39	нет
ВТБ ао	0,0893	-9,18	-4,37	5,04	нет
Газпрнефть	181,21	2,44	19,26	19,21	43,13
МТС-ао	298,03	-1,97	3,00	-4,44	19,74
НЛМК ао	113,05	-2,61	-1,58	3,12	37,35
ПолусЗолот	1503,93	0,94	14,92	12,56	31,49
Роснефть	281,45	-1,77	18,49	28,73	26,85
ГАЗПРОМ ао	344,78	-4,45	8,27	11,48	28,91
КАМАЗ	138,1	-2,85	-4,37	-6,63	34,88
Сургнфз	28,127	-3,09	17,96	21,73	-2,89
Таттел. ао	0,232	-6,90	-14,22	-6,03	-48,71

КОТИРОВКИ ФЬЮЧЕРСОВ НА (06/06), \$

Хлопок NYBOT	66,52	2,89%
Сахар NYBOT	9,74	1,88%
Пшеница LIFFE	151,00	2,03%
ICE — Brent Crude Oil	137,69	8,06%
Crude Light NYMEX	138,54	8,41%
Heating Oil NYMEX	3,97	7,97%
Газ NYMEX	12,69	1,39%
Золото NYMEX	895,40	2,04%
Палладий NYMEX	430,90	0,62%
Сахар LIFFE	339,90	2,07%

ТОП-50 ФИФ ПО ЛУЧШЕЙ ДОХОДНОСТИ ЗА ТРИ МЕСЯЦА

Наименование УК/ПИФа	Стоимость ЧА, тыс. руб.	Стоимость пая, руб.	Доходность, %			Тип ПИФа	Мин. инв., тыс. руб.
			1 мес.	3 мес.	1 год		
1 ВТБ – Фонд Нефтегазового сектора	105 992,21	11,11	15,37	20,37	0	5	
2 БКС-Фонд нефти и нефтехимии	47 865,27	1 226,79	15,09	19,61	0	1	
3 Тройка Диалог – Нефтегазовый сектор	385 919,54	1 243,50	13,93	17,57	0	30	
4 БКС – Фонд голубых фишек	552 771,71	2 829,40	16,39	16,79	24,54	5	
5 Долгосрочные взаимные инвестиции	81 397,03	64,9	15,42	15,95	15,83	0	
6 ВТБ – Фонд Акций	65 353,97	10,29	13,33	15,75	0	5	
7 РЕГИОН Фонд Акций	160 542,93	4 188,50	9,13	13,71	31,08	0	
8 БКС Индекс ММВБ	239 614,19	1 423,44	10,67	13,5	19,1	0	
9 Открытие – Акции	232 572,27	2 009,32	13,18	13,15	22,84	0	
10 Атон – Индекс ММВБ	19 717,10	1 130,09	9,53	12,59	17,23	0	
11 ВТБ – Индекс ММВБ	335 160,81	3 250,44	9,84	12,08	16,68	0	
12 Открытие – Индекс ММВБ	11 112,47	1 106,26	9,58	10,89	0	0	
13 Алемар – активные операции	117 011,79	4 152,02	7,18	10,48	4,43	0	
14 Алемар – фонд акций	79 300,57	5 551,72	9,87	10,27	11,17	0	
15 РЕГИОН Фонд Сбалансированный	92 490,20	1 421,54	6,53	9,89	13,48	0	
16 Алемар – Индекс ММВБ	1 172,36	3 256,86	8,65	9,84	13,05	0	
17 Атон – Фонд сбережений	528 659,69	2 451,79	6,58	9,82	18,59	0	
18 Атон – Фонд акций	995 824,88	3 638,41	9,11	9,68	21,77	0	
19 Открытие – Облигации	331 530,14	1 779,86	6,91	9,11	14,76	0	
20 Лидер Инвест	35 940,27	20,43	8,67	8,5	9,54	0	
21 ВЕЛЕС Капитал	11 196,72	1 198,57	7,3	8,39	7,65	0	
22 УНИВЕР – фонд акций	88 598,20	25 376,17	10,31	8,08	17,99	0	
23 Тройка Диалог – Жизнь	236 047,28	1 058,16	4,28	8,03	0	0	
24 БКС-Фонд металлургии	98 411,78	1 497,95	6,07	8,01	0	1	
25 Тройка Диалог – Добрыня Никитич	13 120 756,93	9 049,24	7,32	7,59	11,87	0	
26 ДОСТОЯНИЕ Акций	127 737,99	1 472,95	4,51	7,5	-0,94	0	
27 Коммерческая недвижимость	4 496 307,32	338,07	2,93	7,21	5,63	0	
28 Ломоносов	392 985,85	2,53	8,12	7,2	10,96	0	
29 ВТБ – Фонд Сбалансированный	68 428,82	10,19	5,38	7,15	0	5	
30 ВЕЛЕС Капитал – Избранные акции	10 333,55	1 006,02	8,39	7,13	3,26	0	
31 Тройка Диалог – Рискованные облигации	139 936,03	1 533,31	2,94	6,4	16,3	0	
32 ДВС Фонд смешанных инвестиций	503 102,01	2 086,56	6,01	6,35	9,1	0	
33 БКС-Фонд Халяль	12 557,42	1 048,25	7,01	6,17	0	0	
34 ДОСТОЯНИЕ Сбалансированных	47 531,35	1 638,80	4	5,64	0,61	0	
35 Адреналин	15 267,41	1 017,83	7,53	5,43	0	10	
36 Атон-Фонд пенсионный	55 377,17	1 068,78	4,82	5,43	0	100	
37 Алемар-Российская энергетика	20 183,98	961,94	10,54	5,1	0	3	
38 АКЦИОМА Облигации ОСНОВНОЙ	28 096,36	5 637,75	3,37	4,94	5,84	0	
39 БИНБАНК – ФОНД АКЦИЙ	14 287,28	2 069,45	5,91	4,84	20,63	0	
40 Тройка Диалог - Дружина	4 200 666,90	46 827,58	5,02	4,82	10,29	0	
41 ДВС Фонд акций	374 111,50	2 412,36	6,13	4,76	9,84	0	
42 УНИВЕР-фонд смешанных инвестиций	73 634,70	18 054,32	5,64	4,59	16,78	0	
43 ВТБ – Фонд Предприятий с государственным участием	53 474,15	10,05	9,12	4,47	0	5	
44 РЕГИОН Фонд Облигаций	141 126,36	1 497,23	1,65	4,45	11,64	0	
45 БИНБАНК – ФОНД СБАЛАНСИРОВАННЫЙ	6 451,09	1 685,42	4,43	4,43	18,85	0	
46 Ермак-фонд облигаций	4 745,62	661,07	1,55	4,41	12,12	0	
47 Тройка Диалог – Финансовый сектор	176 761,02	975,37	4,09	4,08	0	30	
48 Ермак-фонд краткосрочных инвестиций	69 369,62	2 144,56	6,45	4,03	3,61	0	
49 Тройка Диалог - Илья Муромец	2 618 715,16	14 536,07	1,46	3,94	8,43	0	
50 ВТБ – Фонд Облигации плюс	332 578,94	10,19	2,83	3,66	0	5	

КУРС ЦЕНТРОБАНКА ПО ОСНОВНЫМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ (НА 07/06), руб.

USD ЦБ РФ	Доллар США	23,68	-0,55%
EUR ЦБ РФ	ЕВРО	36,92	0,42%
AUD ЦБ РФ	Австралийский доллар	46,36	-0,27%
GBP ЦБ РФ	Фунт стерлинг. С. Корол-ва	22,79	0,03%
BYR ЦБ РФ	Белорусских рублей	22,31	-1,08%
DKK ЦБ РФ	Датских крон	22,72	-0,07%
ISK ЦБ РФ	Исландских крон	11,09	-0,55%
KZT ЦБ РФ	Казахских тенге	49,53	0,62%
CAD ЦБ РФ	Канадский доллар	31,11	1,46%
NOK ЦБ РФ	Норвежских крон	19,63	-0,52%
XDR ЦБ РФ	СДР	23,28	-0,80%
SGD ЦБ РФ	Сингапурский доллар	46,43	0,77%
TRY ЦБ РФ	Новая турецкая лира	38,18	-0,96%
UAH ЦБ РФ	Украинских гривен	17,32	-0,42%
CHF ЦБ РФ	Швейцарский франк	11,07	-0,99%
SEK ЦБ РФ	Шведских крон	49,32	-0,54%
JPY ЦБ РФ	Японских иен	39,62	0,51%

КУРСЫ ЦБ ПО ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛАМ, руб.

Золото	06.июн	669,30	0,65%
Серебро	06.июн	12,42	-0,72%
Платина	06.июн	1440,20	2,20%
Палладий	06.июн	304,24	0,62%



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

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»

По данным Quote.ru на 16 мая

Универсиадный подход

На этой неделе будет создан Организационный комитет Универсиады-2013

Как сообщили «где Деньги» в Министерстве по делам молодежи, спорту и туризма РТ, на этой неделе будет сформирован Организационный комитет проведения Универсиады 2013 года в Казани. В него, по неподтвержденной информации, войдут два федеральных чиновника — вице-премьер правительства Александр Жуков и глава Росспорта Вячеслав Фетисов. Подробная информация об инвестиционных проектах и инвесторах будет известна сразу после его создания.



Напомним, что бюджет Универсиады-2013 в Казани по спортивным объектам составит \$604 млн. Об этом сообщил 13 мая министр по делам молодежи, спорту и туризму Татарстана Марат Бариев. В эту сумму входит строительство спортивных объектов и сооружений, возведение деревни Универсиады (в том числе и строительство 300 тыс. кв. метров жилья), Академии тенниса, Дворца водных видов спорта, Дворца единоборств. 400 млн. евро требует реконструкция международного аэропорта «Казань». Около 61 млн. евро инвестиций в универсиаду будет выделено из республиканского бюджета, 50 млн. предоставит местный бюджет. Большинство объектов, которые будут возводиться к Универсиаде-2013 — инвестиционные проекты. В частности, это реконструкция аэропорта «Казань», строительство Дворца водных видов спорта, Дворца единоборств, теннисной Академии. Деревня Универсиады будет строиться с участием бюджетных средств.

Премьер Татарстана Рустам Минниханов уточнил, что с учетом всех расходов, в том числе на реконструкцию транспортной сети города, общий бюджет студенческой олимпиады

составит от \$1 до \$1,5 млрд. В Казань должны быть организованы авиарейсы из европейских столиц. Вариант использования железнодорожного транспорта не слишком подходит, ведь только из Брюсселя в Москву надо добираться двое суток. Поэтому будет произведена реконструкция и модернизация казанского аэропорта. Реконструкция обойдется инвесторам в 400 миллионов евро. Кроме того, планируется также реконструировать гостиничный фонд города, организация специальных чартерных рейсов «Москва-Казань», выделение городом 700 автобусов и 10 тысяч волонтеров из числа студентов казанских вузов. Пресс-центр вместит 1000 журналистов.

В Казани для Универсиады действуют 48 спортивных объектов и сооружений.

Футбольно-легкоатлетический манеж уже функционирует, финансировался из бюджетных средств. На открытии спортивного объекта озвучивалась следующая информация: финансирование строительства данного сооружения полностью осуществлялось за счет бюджетных источников. Из оплаченных подрядчиком 434,7 млн. рублей, чуть менее половины (212,2 млн.) выделено из российской казны, 58 млн. рублей перечислено из республиканского бюджета, остальные 164,5 млн. рублей составили средства налогоплательщиков Казани.

Центр хоккея на траве, в строительство активно вкладывалось министерство внутренних дел республики, в частности республиканское автоинспекция. По словам министра внутренних дел Татарстана Асгата Сафарова, строительство центра обошлось в 600 млн. рублей.

Академии тенниса (будет находиться рядом с Дворцом водных видов спорта на пересечении Оренбургского тракта и Проспекта Победы), планируется сдать в 2010 году. Строительством занимается производственно-строительное объединение «Казань». А примерная стоимость проекта оценивается в 400 млн. рублей. СМИ республики писали, что республиканский бюджет финансирует половину затрат, другую часть расходов возьмут на себя Академия тенниса России и «Кубасразресуголь». Однако в пресс-службе и управляющей компании этого предприятия ничего не слышали об обозначенном участии. Впрочем, зачем этому предприятию строить теннисный комплекс в Казани, действительно не понятно.

По проекту Казанская академия тенниса и Дворец водных видов спорта должны располагаться не далеко друг от друга. Министр отметил, что техническое задание по этим сооружениям уже дано, и проект согласован с российскими спортивными федерациями. Также поступило предложение построить единую стоянку для обоих объектов и

\$1,5

млрд. могут составить расходы на проведение Универсиады-2013

найти на это одного инвестора. Таким образом, уменьшатся и площадь застройки и конечная стоимость проекта.

Дворец водных видов спорта (будет находиться рядом с Академией тенниса на пересечении Оренбургского тракта и Проспекта Победы), строительство пока не началось. Инвестором Дворца водных видов спорта, по данным министерства, является «Казаньоргсинтез». В данный момент проект этого спортивного объекта дорабатывается, и в 2008 году планируется начать строительство. По мнению главного архитектора Республики Татарстан Ирека Файзуллина, примерная стоимость Дворца составляет 700 млн. рублей. В «Казаньоргсинтезе» оказались комментировать свое участие в проекте. «На эту тему будет проведено еще одно собрание», — сообщили «где Деньги» в компании. Планируется, что Дворец водных видов спорта сможет принять соревнования по спортивному плаванию, водному поло, прыжкам в воду, синхронному прыжкам в воду, синхронному плаванию. В нем также будет гостиница на 80 мест.

Дворец единоборств (правый берег Казанки). Инвестором является АК БАРС Банк. По словам генерального директора МУП «Дворец единоборств «Ак Барс» Айрата Гайнетдинова, срок сдачи объекта в эксплуатацию перенесен на III квартал 2008 года. Отметим, что его строительство началось еще в 2006 году. Во сколько обойдется проект Айрат Гайнетдинов комментировать отказался, уточнив, что проект социально ориентирован. Напомним, что заказчик Дворца единоборств российская компа-

ния «Элгра», застройщик — «Дворец единоборств «Ак Барс». Ранее обозначалось, что сметная стоимость этого объекта составляет 480 млн. рублей.

Новый футбольный стадион (Кировский район), ведутся проектные работы и оформляется отвод земель. Объект будет рассчитан на 45 тыс. мест.

Олимпийская деревня будет построена на берегу озера Кабан в районе Танкового кольца. Вместимость — 10 тыс. человек. На территории Деревни предусмотрено строительство Информационного и Международного центра Универсиады (площадь 25 тыс. кв.м.) с конференц-залом на 2 тысячи мест, ресторана на 3 посадочных тысячи мест, Медицинского центра, тренировочного стадиона, легкоатлетического манежа, двух спортивных залов, развлекательного центра, жилого зона на 8,5 тысяч человек. Стоимость проекта \$440 млн. Общая площадь деревни составит 30 гектаров. Предполагается, что по окончании студенческих игр жилые помещения могут быть распроданы. Есть и вариант размещения на территории деревни Универсиады студенческого городка.

По поручению президента Минтимера Шаймиева премьер-министр РТ Рустам Минниханов презентовал проект Культурно-оздоровительного комплекса группы компаний «ТАИФ», строящегося на берегу Волги. Возведение комплекса, который будет оснащен по самым высоким мировым стандартам, завершится к 2010 году. Расстояние от комплекса до олимпийской деревни — 20 километров, от международного аэропорта — десять. Здесь, вероятно, разместятся судьи студенческой олимпиады.

Также в перечень объектов Универсиады включены: подземный переход возле Центрального ПИБДД, транспортный мост «Миллениум», спортивный комплекс на ул. Чистопольская (университета КАИ), здание депо метрополитена. ■

«ERGO Жизнь» открывает агентство в Челнах

Страховая компания расширяет сеть территориальных представительств

Как стало известно еженедельнику «где Деньги», российское представительство немецкой страховой группы ERGO этим летом откроет агентство в Набережных Челнах. В настоящее время ведется подбор управляющего персонала. Выяснить подробности на момент сдачи номера в печать не удалось.

Входит в состав немецкой страховой группы ERGO. Компания образована в 2005 году и осуществляет свою деятельность в области страхования жизни и страхования от несчастных случаев. Уставный капитал ERGO Жизнь — 60 млн. рублей. Страховая компания ERGO Жизнь использует опыт и технологии Страховой Группы ERGO, а также проводит инвестиционную политику в соответствии со стандартами группы MEAG (Munich ERGO AssetManagement GmbH).

Основным партнером компании по перестрахованию является Munich Re — один из крупнейших перестраховщиков в мире. С 2006 года ERGO Жизнь является эксклюзивным представителем INSUROPE Multinational Benefits Association на территории России. Страховую Группу ERGO в России также представляет страховое общество «РУСЬ», оказывающее услуги в области рискованных видов страхования.

GAZETA.RU

В 2009 году в электроэнергетику инвестируют 1,120 трлн. рублей

Инвестиции в электроэнергетику в 2009 году составят 1,120 трлн. рублей против 815 млрд. рублей, запланированных на 2008 год. Об этом, выступая в Госдуме, сообщил глава РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс. По словам Анатолия Чубайса, большая часть этих средств будет получена за счет частных инвесторов. Благодаря данным инвестициям планируется в 2010 году ввести 10,6 тысяч МВт, а в 2011 году — 12,2 тысяч МВт.

Classifieds Вакансии топ-менеджеров (HeadHunter:Казань)

РЕКЛАМА

Директор агентства г. Набережные Челны от 30 000 руб.

Обязанности: Организация работы агентства; Планирование и контроль деятельности агентства; Реализация плана продаж агентства; Формирование штата агентства.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1458910>

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

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

Супервайзер, директор направления от 30 000 до 35 000 руб.

Обязанности: Управление командой продаж, планирование, бюджетирование. Управление маркетинговым бюджетом. Личное ведение переговоров. Контроль эффективности установленного оборудования, выполнение бюджета расходов.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1445959>

Руководитель подразделения в г. Н.Челны от 23 000 до 37 000 руб.

Обязанности: Эффективное управление командой торговых представителей. Выполнение планов по объемам продаж на территории зоны ответственности. Контроль остатков продукции на складах дистрибуторов. Организация и контроль проведения трейд-маркетинговых активностей.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1455701>

Руководитель направления (продажа и сервис) от 30 000 до 42 000 руб.

Обязанности: организация продаж и сервиса в территориальном подразделении, сбор информации и анализ коммерческой деятельности, разработка предложений и маркетинговых стратегий.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1450071>

Руководитель отдела продаж от 30 000 руб.

Обязанности: Организация работы подразделения (3 человека), Ответственность за выполнение планов по продажам направления, Маркетинговая активность, Ведение переговоров с ключевыми клиентами, Работа с ключевыми вендорами, проведение встреч, участие в маркетинговых программах вендоров.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1294890>

Начальник производства от 28 000 до 37 000 руб.

Обязанности: Управление производственным процессом.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1445100>

Заместитель технического директора (связь) от 25 000 до 40 000 руб.

Работа с органами РСОК, получение разрешений на эксплуатацию. Работа по присоединению с операторами региона. Ведение переговоров о присоединении. Руководство непосредственным присоединением сетей связи. Осуществление ежемесячных сверок с присоединенными операторами по пропущенному трафику.
<http://kazan.hh.ru/vacancy/1451893>

Как пить дать

Рынок питьевой бутилированной воды Казани может вырасти в 2008 году на 25% *Продолжение. Начало на стр. 1*

Алиса Розанова

25-40% составляет рентабельность бизнеса по производству и доставке питьевой бутилированной воды

40

компаний зарегистрировано на казанском рынке

Спрос на воду в Казани



Данные «где Деньги»

Доли от общего объема продаж



Критерии оценки питьевой воды (ранжирование по снижению спроса)

1. Цена
2. Вкус
3. Сервисные услуги
4. Наличие осадка

Данные опроса жителей Казани

По словам вице-президента Ассоциации торговой марки «Олероли» Гузель Габдрахмановой, питьевая вода — развивающийся рынок, и нельзя сказать, что он насытился компаниями-производителями, и что все ниши заняты. «Многие рвутся на этот рынок, отчасти от того, что среди инвесторов бытует мнение о простоте и минимальных затратах на развитие этого бизнеса, но многие точно так же сворачивают производство, не выдержав конкуренции, в первую очередь, качества продукции», — отмечает г-жа Габдрахманова. С этой оценкой согласен Виталий Вимин, по словам которого рынок до конца не освоен. Господин Вимин считает, что потенциал развития рынка сдерживает низкий уровень культуры потребления питьевой чистой воды в России.

По мнению Гузель Габдрахмановой, первым компаниям пришлось нелегко, ведь культура потребления чистой питьевой воды еще не была сформирована. «Когда мы только вышли на этот рынок, первым делом стали объяснять населению, что водопроводная вода не пригодна для питья по многим показателям, что чистая вода нужна не только для жизнедеятельности, но и для здоровья и молодости организма, красоты тела», — добавляет она.

ВОДА

Представленную на рынке Татарстана воду можно разделить по способу добычи и по структуре. По способу добычи воду разделяют на родниковую и артезианскую.

Ключевая (родниковая) вода — добывается из подземных источников, через которые она самостоятельно вытекает на поверхность земли. К такой воде относятся торговые марки «Усада», «Аквavitаль», «Раифский источник», «Святой источник», «Архыз» и др.



Артезианская вода добывается из водоносного подземного слоя, в котором ее уровень стоит несколько выше, чем верхний водяной слой (артезианская скважина). Добывают воду из артезианских скважин большинство татарстанских производителей — «Олероли», «Кристалльная», «Хотнинская серебряная» и др. Некоторые скважины находятся в черте города, а другие компании используют для очищения воду из казанского водозабора одного из районов.

Практически вся вода представленных на рынке компаний добывается на территории Татарстана и на границе с другими республиками, большие запасы воды обнаружены в Лаишевском районе — там находятся производственные цехи нескольких ключевых компаний рынка.

Федеральная марка «Архыз» представляет природную воду, добываемую в Кавказских горах, и представлена во многих городах России. На казанском рынке представлена питьевая бутилированная вода «Архыз». Остальные, представленные на рынке марки, в большей степе-

ни ориентированные на татарстанский рынок.

По типологии воду подразделяют на природную (родниковую), умягченную и обогащенную (модифицированную). Родниковая вода — проходит лишь механическую очистку — очищается от песка, камней. Умягченная вода — это артезианская вода, очищаемая от минеральных солей. Обогащенная вода — это артезианская вода с измененной структурой, которая проходит несколько степеней глубокой очистки и затем обогащается минералами и микроэлементами. Наиболее распространенные добавки в Казани — фтор, йод и серебро.

ТЕНДЕНЦИИ

По мнению начальника отдела продаж «Хотнинская вода» Марины Абрамовой, рынок разделился на две части — в первой представлены компании, длительное время производящие качественный продукт. Другую часть рынка представляют компании-однодневки, своим некачественным продуктом компрометирующие весь бизнес. В свою очередь Гузель Габдрахманова считает,

что «качественная вода не может быть дешевой». «Мы за то, чтобы на казанском рынке была качественная питьевая вода, ведь мы пришли на этот рынок не на один день», — замечает она.

За качество воды и сервиса серьезно борются все крупные участники рынка. Поэтому средняя стоимость воды определенного класса по Казани не сильно отличается между компаниями-производителями — в среднем вода высшей категории стоит 100 руб. (доставка включается в стоимость воды), обогащенная класса люкс — достигает 200 руб. Природная вода стоит дороже — от 200 руб. за бутылку 19-20 л.

По словам Виталия Вимина, большую часть казанского рынка сейчас занимает вода глубокой очистки. Г-н Вимин уверен, что «вода, полностью очищенная от всего, — и вредных, и полезных веществ с искусственной минерализацией, — сильно теряет в цене, приводя к демпингу цен за счет здоровья населения. На мой взгляд, только СМИ и повышенное внимание к распространению знания о полезных свойствах воды могут улучшить ситуацию», — отмечает он.

На рынке питьевой воды представлена также компания «Татарстан-сэтэ» с торговой маркой «ВАМИН-вода», продающая воду в разлив через широкую сеть киосков во дворах жилых домов города. На сегодняшний день «ВАМИН-вода» — единственная компания в этом сегменте рынка. По словам участников казанского рынка бутилированной воды, прямой конкуренции их деятельности «ВАМИН-вода» не представляет. В то же время эксперты не отрицают, что эта модель бизнеса менее затратная — экономия достигается за счет транспортных расходов, оплаты сотрудников call-центра и обработки бутылей.

ТЕНДЕНЦИИ СПРОСА

Эксперты отмечают, что в настоящий момент культура потребления очищенной воды растет, потребитель стал более

компетентным в вопросах категории воды, состава, качественных и вкусовых характеристик. По словам Марины Абрамовой, новые клиенты пробуют различную воду, оценивают сервис различных компаний, но в итоге останавливаются на одной компании. То же самое, по мнению специалистов, относится и к обогащенной воде, — это довольно новое направление уже приобрело своих постоянных потребителей.

По словам супервайзера «Альдермышского источника» Ильнара Султанова, вырос спрос на воду с добавками, но фактически этот бум пришелся на 2006 год. Как отмечает г-н Султанов, «сейчас люди, прежде чем заказать воду с повышенным содержанием микроэлементов, консультируются с врачами и уже не берут все подряд, ведь некоторым людям те или иные добавки вредны».

По словам начальника отдела продаж компании «Раифский источник» Натальи Кулаковой, наибольшим спросом пользуется природная вода — 50% от общего объема продаж, остальные доли делят поровну умягченная вода и обогащенная — по 25% на каждый сегмент.

По словам Ильнара Султанова, все больше компаний, в том числе и крупные промышленные предприятия, заказывают в офисы чистую питьевую воду. «Конкуренция ожесточается особенно в отношении борьбы за качество воды и сервисного обслуживания», — замечает он. Конкуренция оценивается экспертами по нескольким показателям. В первую очередь борьба компаний-производителей природной питьевой воды и модифицированной, во-вторых, конкуренция внутри каждого из сегментов. В сегменте природной воды лидерство делят между собой «Раифский источник», «Архыз» и «Усада», забирая существенную долю рынка.

Classifieds B2B

РЕКЛАМА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ФОТОСЪЕМКА



тел.: +7 (917) 276-81-88

Салон офисной мебели на Чистопольской, 5

тел.: (843) 543-85-73(74), 541-95-17

Салон офисной мебели на Солдатской, 8

тел.: (843) 518-32-61, 518-67-78

свид.304165505900014 серия163001306095 форма № р67001

ГДЕ ДЕНЬГИ info

По вопросам о размещении рекламы в рубрике **Classifieds** обращайтесь к Марине Блажиевской (843) 511-49-67

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

- Охрана
- Детективы
- Юридическая консультация от противоправных посягательств.

тел.: (843) 214-52-58

лицензия ЧО 0703 МВД РТ

В сегменте обогащенной воды — «Хотнинская вода», «Олероли», «Альдермышский источник», «Сестрица», ВАМИН-вода и др. «Сейчас на рынке очищенной воды представлено несколько компаний, которые можно назвать лидерами: это «Хотнинская вода», занимающая около 40% объема рынка, «Олероли» — около 30%, остальные доли делят между собой участники рынка», — отмечает Марина Абрамова.

По оценке специалистов, летом люди пьют газированную и минеральную воду, поэтому основной сезон бутилированной воды приходится с сентября по апрель, а самые прибыльные месяцы — это осенние месяцы и апрель.

**ИНВЕСТИЦИИ
В КАЧЕСТВО**

По мнению экспертов, производство питьевой воды в Казани требует регулярных вложений и постоянных трудовых ресурсах. «Мы постоянно вкладываемся в наш бизнес», — замечает Марина Абрамова. Участники рынка уверены, что качественную воду возможно производить лишь при учете всех факторов — качество оборудования и квалификация сотрудников, начиная от специалистов гидро-геологии и

инженеров-технологов, заканчивая линейным персоналом. «Бизнес питьевой воды — это очень трудоёмкий бизнес, и мы должны постоянно следить за качеством воды и высоким уровнем сервиса», — делится Гузель Габдрахманова.

По словам Марины Абрамовой, качество питьевой воды складывается из многих показателей — чистота упаковки, защита на бутылках, пробках, информация на этикетке о производителе, состав воды, вкус, состояние автопарка, которое влияет на своевременность доставки заказа, вежливость оператора и других сотрудников компании-производителя.

Оценка экспертов совпадает: в организацию бизнеса необходимо инвестировать не менее 10 млн. рублей, причем не менее 60% вложений идёт на производство, обслуживание скважины и оборудование. Рентабельность составляет 25-40%. Окупаемость бизнеса оценивается в 3 года.

По словам пресс-секретаря Госалкогольной инспекции РТ Виктории Осиновой, в настоящее время, несмотря на массовую информацию в СМИ о еженедельных проверках этого бизнеса, предприниматели не торопятся приводить в порядок свои предприятия. В то же время, как замечает Виктория

Осина, «предприятия, которые заботятся о качестве производимой продукции, клиентах и собственной репутации, всегда выполняют свои обязательства в срок».

Наиболее ярко выраженные нарушения, по мнению пресс-секретаря Управления Роспотребнадзора по Республике Татарстан (Госстандарт) Эльвиры Миролюбовой, — санитарные нормы, проблемы с лицензиями, махинации со счетчиками. Нарушений и проблем с документами проверяющие инстанции выявляют много, но, главное, по словам Виктории Осиновой, такой воды, которой можно отравиться, в Татарстане нет. «Потребитель может быть спокоен за свое здоровье, особенно если будет обращать внимание на информацию, представленную на этикетках питьевой воды: родник или скважина, состав воды, добавки, жесткость, дата розлива», — добавляет г-жа Осина.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Мнения экспертов совпадают — рынок питьевой воды в Казани перспективен. «В Татарстане большие запасы чистой природной воды. Возможно, нам даже удастся выйти на мировой рынок», — говорит Марина Абрамова.

По словам менеджера «Архыз» Лейсан Абдрахмановой, с каждым годом все больше людей стремится укрепить свое здоровье. «Экологическая ситуация и качество водопроводной воды ухудшаются, поэтому люди стали чаще думать о своем здоровье», — добавляет она. Та же тенденция касается потребления чистой воды на крупных предприятиях и в офисах компаний. По словам Натальи Кулаковой, еще несколько лет назад кулеры для нагревания и охлаждения воды были «в диковинку», как

когда-то кондиционеры, теперь же эти приспособления стали неотъемлемой частью быта любого офиса. «Забота о сотрудниках и гостях фирмы, их здоровье и комфорт — важная часть корпоративной культуры», — отмечает г-жа Кулакова.

По мнению экспертов, свою роль в бизнесе сыграет развитие спортивной сферы в Татарстане в связи с предстоящей Универсиадой. Постоянные потребители чистой питьевой воды по-прежнему спортивные школы и иные спортивные учреждения. ■

30

тыс. заказов воды в месяц обслуживают компании Казани

105

рублей составляет средняя цена одной 19-литровой бутылки воды в Казани

i ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

1. Гидро-геологическая разведка
2. Лицензирование и сертификация
3. Бурение скважины
4. Лабораторные анализы воды
5. Строительство производственного цеха (и возможно собственной лаборатории)
6. Закупка оборудования
7. Организация офиса продаж и склада
8. Организация своего автопарка

Регуляторы рынка

- Управление Роспотребнадзора по Республике Татарстан (Госстандарт)
- Министерство экологии и природных ресурсов Республики Татарстан
- Государственная инспекция Республики Татарстан по обеспечению государственного контроля за производством, оборотом и качеством этилового спирта, алкогольной продукции и защите прав потребителей
- Министерство здравоохранения Республики Татарстан
- Управление Росприроднадзора по Республике Татарстан
- Территориальный отдел (инспекция) в Республике Татарстан Приволжского межрегионального управления Ростехрегулирования
- Управление по борьбе с правонарушениями в области охраны окружающей среды Министерства внутренних дел по Республике Татарстан
- Управление по недропользованию по Республике Татарстан (Татнедра)



Под крылом сильной компании

г. Казань, ул. Некрасова, д. 32 А. Тел. 267-62-62



www.rgs.ru

Ставки по банковским вкладам населения составили в апреле 7,7%

По информации Банка России, ставки по депозитам населения без учета депозитов «до востребования» на все сроки до года (без учета «Сбербанка России») в апреле остались на уровне марта и составили 7,7% годовых по сравнению с 7,4% в феврале и 7,6% в январе. Тем не менее, эта ставка по-прежнему ниже, чем прошлогодние ставки, которые колебались от месяца к месяцу в пределах 7,8-8,4% годовых. В том числе в феврале и апреле 2007 г. они составляли 8,2%, в январе - 8,4%, в марте - 8,3%. По кредитам финансовых организаций ставки в апреле составили 11,2% по сравнению с 9,9% в апреле 2007 г.

ТАТЦЕНТР

Проект создания Министерства энергетики Татарстана будет разработан в июне

С 1 июля согласно российской реформе энергетической отрасли Татэнерго утрачивает все до сих пор выполнявшиеся этим АО госфункции. О проекте нового госведомства шла речь в Кабинете министров РТ. Вероятнее всего, проект поступит в Госсовет РТ ближе к концу месяца, прямо перед последним заседанием весенней парламентской сессии.

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ

ИК «Регион» перевела акции «Татфондбанка» в номинальное держание ДКК

ЗАО «Инвестиционная компания «Регион» перевело принадлежащие ей акции Татфондбанка на счет номинального держателя - ЗАО «Депозитарно-клиринговая компания» (ДКК), говорится в сообщении кредитной организации. До изменения ИК принадлежало 10,274% акций банка, ДКК - 0,053%, после - 0% и 10,327% соответственно. Уставный капитал Татфондбанка составляет 5,3 млрд. рублей, он разделен на 530 млн. обыкновенных акций номиналом 10 рублей.

ТАТЦЕНТР

Татарстан увеличил налоговые поступления в бюджет на 40%

В 1-м квартале 2008г. в Татарстане мобилизовано с учетом единого социального налога более 60 млрд. рублей налоговых платежей. Рост к аналогичному периоду 2007г. составил 40%, или 17 млрд. рублей. В консолидированный бюджет республики поступило около 22 млрд. рублей. Прирост налоговых платежей был обеспечен за счет роста НДС (162,3%), налога на прибыль (154,5%), налога на доходы физических лиц (132,7%), налогов по спецрежимам (единый налог на вмененный доход — ЕНВД и упрощенная система налогообложения — 124%) и налога на имущество (113,5%). Расходная часть бюджета Республики Татарстан освоена в объеме 20 млрд. рублей, или 25% от годового плана. Расходы местных бюджетов освоены в сумме 8,6 млрд. рублей, или на 20% от годового плана.

Счет равный

«Казанский жировой комбинат» и «Эссен продакшн АГ» могут заплатить по 500 тыс. руб. штрафов за рекламу

Лилия Мухаметгалеева

3 июня УФАС РФ по РТ возбудило дело по признакам нарушения законодательства о рекламе в отношении «Эссен продакшн АГ» по заявлению «Казанского жирового комбината», входящего в группу «Нэфис». И в тот же день принял решение об удовлетворении претензий «Эссен» к рекламному ролику майонеза «Mr.Ricco на перепелином яйце» КЖК.

Напомним, что новое дело в отношении «Эссен продакшн АГ» связано с их рекламным роликом майонеза «Махеев Провансаль с лимонным соком» («где Деньги» № 94, от 26 мая 2008 года). Там утверждается, что «Лимонный сок вместо уксуса — отличное решение» и что «Махеев» не содержит уксус, а это здорово. Однако Центральная специализированная инспекция аналитического контроля Министерства экологии и природных ресурсов Татарстана провела лабораторную экспертизу майонеза и обнаружила, что уксус в нем содержится. В связи с этим заявитель просил ФАС пресечь недостоверную рекламу, обязать «Эссен продакшн АГ» разместить достоверные сведения о составе майонеза на упаковке, а также привлечь производителя к от-

ветственности за нарушение законодательства о рекламе и защите конкуренции.

После этого УФАС РФ по РТ направил запрос в Роспотребнадзор РФ по РТ. Как говорится в определении УФАС, из ответного письма Роспотребнадзора следует, что «в состав майонеза входит незначительное количество уксусной кислоты, содержащейся в маринаде для яиц перепелиных».

Отметим, что ранее заместитель генерального директора по производству «Эссен» Роман Есадулов говорил о возможности обнаружения уксуса в этом майонезе, так как «гомеопатические дозы уксуса можно обнаружить практически во всех продуктах, имеющих растительное происхождение».

Однако начальник правового управления «Нэфис Косметикс» Юлия Благиных выразила мнение компании о том, что «Эссен продакшн АГ» использует в своем майонезе уксус, причем в значительно больших объемах, чем лимонный сок. В то же время в рекламе утверждается, что «Махеев» не содержит уксус, а значит, любое, даже «гомеопатическое» количество уксуса в майонезе делает рекламу «Эссен» недостоверной.

Помимо решения о возбуждении дела против «Эссен продакшн АГ», УФАС РФ по РТ при-



нял решение об удовлетворении претензий «Эссен» к рекламному ролику майонеза «Mr.Ricco на перепелином яйце» КЖК. Недостоверным признано утверждение о том, что Mr.Ricco — единственный майонез на основе перепелиных яиц. «Наша позиция в данном вопросе остается неизменной. Разумеется, запуская этот ролик, мы имели в виду только легальную, а не пиратскую продукцию, — комментирует данное решение Юлия Благиных. — Любый майонез, при изготовлении которого используются перепелиные яйца, — контрафактный, поскольку он нарушает исключительные права КЖК на изобретение соответствующей рецеп-

туры. Мы доказали свою правоту в споре с компанией «Счастливые времена», производившей майонез «Ермак с перепелиными яйцами». В настоящее время аналогичный процесс ведется в отношении майонеза «Махеев» от «Эссен продакшн АГ».

26 июня 2008 года будет определена мера ответственности, которую понесет КЖК. К слову, за нарушение законодательства «О рекламе» может взиматься штраф в размере от 40 до 500 тыс. руб. По словам Юлии Благиных, компания собираемся обжаловать решение УФАС. «Кроме того, существует и чисто технический аспект дела. Свой товар «Эссен» начал вы-

пускать летом 2007 года, а рекламная кампания, к которой у него претензии, закончилась зимой, — комментируют ситуацию г-жа Благиных. — Поэтому никаких интересов «Эссена» как производителя «перепелиного майонеза» данный ролик не мог затронуть даже теоретически. А больше никто на него в ФАС не жалуется».

«Ролики обоих предприятий, которые сейчас рассматриваются в суде, уже не транслируются, — сказал «где Деньги» генеральный директор «Эссен продакшн АГ» Леонид Барышев. — Поэтому в любом случае никто не понесет никаких убытков кроме штрафа». ■

и Хронология юридического конфликта, по данным ОАО «Нэфис Косметикс».

1 апреля 2005 года. КЖК подает заявку в Роспатент РФ на регистрацию патента на рецептуру майонеза с использованием перепелиных яиц.

Май 2005 года. КЖК рассылает участникам рынка информационное письмо о подаче заявки на изобретение - майонез с перепелиными яйцами - в Роспатент РФ.

27 сентября 2006 года. КЖК получает патент на рецептуру майонеза с использованием перепелиных яиц № 2284127.

Суд КЖК против «Счастливых времен»

Весна 2006 года. «Счастливые времена» начинают выпускать майонез «Ермак с перепелиными яйцами».

2 апреля 2007 года. КЖК подает иск против «Счастливых времен» в Арбитражный суд РТ. 5 октября 2007 года. Арбитражный суд РТ признает «Счастливые времена» нарушителем исключительных прав КЖК, запрещает производство,

продажу и хранение майонеза «Ермак с перепелиными яйцами».

4 декабря 2007 года. 11-ый Арбитражный апелляцион-

ный суд в Самаре отклоняет апелляцию «Счастливых времен». Решение Арбитражного суда РТ вступает в законную силу.

21 февраля 2008 года. Федеральный окружной суд Поволжского округа отклоняет кассацию «Счастливых времен».

12 марта 2008 года. «Счастливые времена» и КЖК подписывают мировое соглашение, по условиям которого «Счастливые времена» признают себя нарушителями прав на интеллектуальную собственность, принадлежащих КЖК, и обязуются выплатить денежную компенсацию.

Суд КЖК против «Эссен продакшн АГ»: перепелиные яйца

Июнь 2007 года. «Эссен продакшн АГ» начинает выпускать майонез «Махеев с перепелиным яйцом».

15 октября 2007 года. КЖК подает иск против «Эссен продакшн АГ».

26 февраля 2008 года. Суд по иску КЖК к ЗАО «Эссен продакшн АГ» приостановлен для проведения экспертизы.

Суд КЖК против «Эссен продакшн АГ»: сходство упаковок

17 декабря 2007 года. КЖК подает иск к ЗАО «Эссен

продакшн АГ» по поводу сходства до степени смешения упаковки майонеза «Махеев» с упаковкой майонеза «Mr.Ricco».

26 марта 2008 года. В Арбитражном суде РТ начинается рассмотрение дела.

31 марта 2008 года. Арбитражный суд РТ отказывает в удовлетворении иска КЖК.

5 мая 2008 года. КЖК подает апелляцию в 11-й Арбитражный апелляционный суд России (Самара).

10 июня 2008 года состоится рассмотрение апелляции.

Суд «Эссен продакшн АГ» против КЖК: о признании права преждепользования на производство майонеза

28 января 2008 года. «Эссен продакшн АГ» подает в Арбитражный суд РТ иск о признании права преждепользования на производство майонеза «Провансаль».

6 марта 2008 года. Начинается рассмотрение дела.

25 апреля 2008 года. Рассмотрение дела приостановлено для проведения экспертизы.

Заявление «Эссен продакшн АГ» в УФАС РФ по РТ по поводу рекламы майонеза «Mr.Ricco на перепелином яйце»

Март 2008 года. ЗАО «Эс-

сен продакшн АГ» обращается в УФАС РФ по РТ с заявлением против КЖК по поводу рекламного ролика майонеза Mr.Ricco, в котором продукт позиционируется как единственный майонез, изготовленный на основе перепелиных яиц.

Апрель 2008 года. Начинается рассмотрение дела.

3 июня 2008 года. УФАС РФ по РТ удовлетворяет требования «Эссен продакшн АГ».

Заявление КЖК в УФАС РФ по РТ по поводу рекламы майонеза «Махеев с лимонным соком»

29 апреля 2008 г. КЖК обращается в УФАС по РТ с заявлением против компании «Эссен продакшн АГ» по поводу рекламного ролика майонеза «Махеев Провансаль с лимонным соком», в которых утверждается, что «Махеев» не содержит уксус, а это здорово». Результаты теста, проведенного Центральной специализированной инспекцией аналитического контроля Министерства экологии и природных ресурсов РТ, показывают, что уксус в майонезе содержится.

3 июня 2008 года. УФАС РФ по РТ возбуждает дело по признакам нарушения законодательства о рекламе в отношении ЗАО «Эссен продакшн АГ» по заявлению КЖК.

Наличие уксуса в майонезе «Махеев» по запросу УФАС РФ по РТ подтверждает Роспотребнадзор РФ по РТ.

26 июня 2008 года состоится рассмотрение дела.

Суд «Эссен продакшн АГ» против КЖК: защита чести и достоинства Леонида Барышева

2 апреля 2008 года. Генеральный директор ЗАО «Эссен продакшн АГ» Леонид Барышев подает в Вахитовский районный суд Казани иск о защите чести и достоинства по поводу фразы «Барышев сознательно нарушал закон», которую, по утверждению истца, произнес председатель совета директоров ОАО «Казанский жировой комбинат» Дмитрий Самаренкин на пресс-конференции 19 марта 2008 года в агентстве «Татмедиа». Аналогичный иск по аналогичному поводу «Эссен продакшн АГ» подает в Арбитражный суд РТ против КЖК.

5 июня 2008 года. Вахитовский районный суд Казани прекращает производство дела по иску «Эссен продакшн АГ» в связи с рассмотрением аналогичного иска в Арбитражном суде РТ.

26 июня 2008 года состоится рассмотрение дела в Арбитражном суде РТ.

Теплый прием

Rockwool начал строительство завода в «Алабуге» стоимостью 125 млн. евро *Продолжение. Начало на стр. 1*

Лейсан Сеидова



«Инвестиции целиком западные, — сообщил «где Деньги» главный инженер завода Rockwool в «Алабуге» Сергей Кутьев. — Партнеров у Rockwool в строительстве завода нет». Сегодня в России компания производит около 180 тыс. тонн изоляции на двух заводах — в г. Железнодорожный Московской области и г. Выборг Ленинградской области. «Завод, расположенный в Татарстане, позволит покрыть центральную часть России», — заявил Сергей Кутьев. Завод будет производить продукцию для предприятий Республики Татарстан, Урала, Сибири и Казахстана.

Напомним, переговоры Rockwool с руководством республики и ОЭЗ «Алабуга» по поводу строительства завода начались около года назад. Основой для принятия решения послужили благоприятные инвестиционные условия особой экономической зоны «Алабуга», а также действующая целевая программа «Энергоэффективность в Республике Татарстан на 2006-2010 годы». Одним из ее положений является повышение энергоэффективности зданий с помощью теплоизоляционных материалов. Востребованность теплоизоляционных материалов подчеркнул

также премьер-министр РТ Рустам Минниханов: «Когда у нас был дешевый газ, мы не думали о теплоизоляции, но когда цена на газ превысит \$200, использование теплоизоляционных материалов будет выгодно для любого собственника».

Завод в ОЭЗ «Алабуга» должен стать одним из пяти новых предприятий по производству изоляции из каменной ваты, которые компания планирует открыть во всем мире в течение ближайших двух лет. Помимо России новые заводы будут построены в Польше, Канаде, Великобритании и Украине.

Компания Rockwool основана в 1909 году в Дании. Ей принадлежит 23 завода в 15 странах мира, в том числе два — в России. Торговые представительства расположены еще в 21 стране. Продажи группы в 2006 году достигли 1,5 млрд. евро.

По данным маркетингового агентства Discovery Research Group, на долю России приходится около 4% мирового потребления всех видов теплоизоляционных материалов. Весь мировой рынок теплоизоляции оценивается в \$20-25 млрд. По мнению экспертов, уже в ближайшие 10-12 лет он может удвоиться. Общая потребность в утеплителях для всех отраслей хозяйства России, достигнет к 2010 году 50-55 млн. кубометров, в том числе в жилищном строительстве — 18-20 млн. кубометров.

ТАТЦЕНТР
«Татэнерго» инвестирует в Заинскую ГРЭС около 5 млрд. рублей

Инвестиции ОАО «Татэнерго» в модернизацию Заинской ГРЭС в 2009-2012гг. составят 4 млрд. 870 млн. рублей. Средства будут направлены на замену энергоблока №1 мощностью 200МВт на парогазовую установку с более низкой себестоимостью производства. Кроме того, до 2030г. на ГРЭС будет полностью демонтировано старое оборудование первой очереди и установлено новое. Коэффициент полезного действия оборудования при этом возрастет с 35% до 52%.

ТАТЦЕНТР
Повышение процентных ставок приведет к снижению инфляции

Повышение процентных ставок и банковских нормативов по обязательному резервированию приведет к сокращению спроса на деньги и, в конечном счете, снижению инфляции, заявил министр финансов Алексей Кудрин. Он считает вполне обоснованными действия ЦБ по повышению ставок. По его мнению, это можно было сделать и раньше. «Это классический способ управления денежной массой», — заявил министр. Напомним, Центробанк с февраля 2008 г. уже дважды повысил ставку рефинансирования - до 10,5% с 10,0%. На прошлой неделе регулятор принял решение об увеличении с 1 июля нормативов отчислений в ФОР на 0,5-1,5%.

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

ТАТЦЕНТР

Челнинскую «тюбетейку» достроят к концу года

Здание, названное челнинцами «тюбетейка», будет сдано в эксплуатацию к концу 2008г., сообщила пресс-служба мэрии Н.Челнов. Строительные работы будущего бизнес-центра возобновились примерно месяц назад. Инвестором строительства является ОАО «АК БАРС БАНК», заказчиком – «Сити-центр», генеральным подрядчиком – ООО «Евростиль». Для полного завершения строительных работ необходимо более 272 млн. рублей. Каждый этаж здания будет иметь свой определенный цвет и около 50 рабочих мест. На последнем этаже планируется открыть панорамное кафе или ресторан. Официальное наименование у здания будет, а народное название, которое сложилось за все эти годы – «тюбетейка» – сохранится. Планируется, что строительство бизнес-центра будет завершено к концу года.

ТАТЦЕНТР

ФСФР обяжет компании раскрывать владельцев

Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) готовит поправки к закону об акционерных обществах, обязывающие российские компании раскрывать реальных владельцев. 30 мая вице-премьер Александр Жуков сообщил, что требование об обязательном раскрытии реальных собственников акций компаний, владеющих ими как непосредственно, так и через цепочку других компаний, появится в ближайшее время. По словам вице-преьера, аналогичное требование к компаниям существует в законодательстве многих стран. Предлагая поправки к закону, ФСФР действует в рамках концепции развития рынка ценных бумаг на 2008-2012гг. и долгосрочную перспективу, обновленной в марте главой ведомства Владимиром Миловидовым. Сейчас российское законодательство жестко регламентирует раскрытие информации о реальных бенефициарах лишь в отношении банков.

ТАТЦЕНТР

Банк «Спурт» выплатит 80 коп. на акцию за 2007 г.

Акционеры банка «Спурт» (Казань) на годовом собрании 30 мая приняли решение выплатить дивиденды за 2007г. в размере 0,8 рублей на одну обыкновенную акцию номиналом 10 рублей. Акционеры решили направить в резервный фонд 6,2 млн. рублей, в фонд накопления – 24 млн. рублей, в фонд экономического и социального стимулирования – 13,4 млн. рублей, в том числе на вознаграждение членам совета директоров – 2,8 млн. рублей, ревизионной комиссии – 150 тыс. рублей. Дивиденды за 2006г. банк не начислял и направил 146,344 млн. рублей из чистой прибыли в фонд накопления, 8,672 млн. рублей – в резервный фонд, 18,43 млн. рублей – в фонд социального и экономического стимулирования.

Effortel Russia придет в Закамье

Телекоммуникационный оператор будет продавать свои услуги корпоративным клиентам

Светлана Аликаева

В июле этого года компания «Камател К», входящая в группу компаний Effortel Russia, начнет предоставлять пакетные телекоммуникационные услуги для корпоративных клиентов под новой торговой маркой Business Box в Альметьевске и Нижнекамске. В этих городах «Камател К» планирует занять 5-7% в сегменте корпоративных пользователей (B2B) рынка услуг фиксированной связи. Другие участники рынка считают «пакетный» вид услуг невостребованным и сомневаются в успехе нового предложения.

В июле 2008 г. «Камател К» начнет предоставлять услуги широкополосного доступа в интернет по технологиям ADSL; ADSL2+; SHDSL; VDSL; Ethernet, включая пакетные предложения Интернет+Телефон. А с конца 2008 года – интеллектуальных сервисов, VPN (виртуальных частных сетей) для корпоративных абонентов. В течение 2008 г. Effortel планирует охватить 30-40 крупных городов России. Однако в планах группы ком-

паний Effortel Russia до конца 2008 года других городов Татарстана, кроме Альметьевска и Нижнекамска, – нет.

Со 2 октября 2007 года ООО «Камател К» (Нижнекамск) и ООО «Камател-К» (Альметьевск) входят в состав группы компаний Effortel Russia и являются дочерними предприятиями ОАО «Эффортел» (Москва) в Республике Татарстан. В феврале 2008 года эти две компании объединились в ООО «Камател К» (Нижнекамск и Альметьевск), с общей численностью работников в 30 человек. Услуги цифровой телефонии оказываются в Альметьевске и Нижнекамске с 2003 года.

В настоящий момент мультисервисный оператор Effortel осуществляет коммерческую деятельность в 16 городах России: Петропавловск-Камчатский, Хабаровск, Новосибирск, Новокузнецк, Кемерово, Бийск, Краснодар, Ростов-на-Дону, Альметьевск, Нижнекамск, Самара, Ярославль, Москва, Санкт-Петербург, Архангельск, Вологда. В течение 5 лет Effortel Russia планирует инвестировать \$850 млн. в развитие своих проектов. Объем совокупной выручки группы компаний в 2008 составит \$51

млн., а в 2012 году достигнет \$900 млн. Объем инвестиции в проект Business Box компанией не разглашается.

Также в компании не ответили, сколько будут стоить услуги Business Box. Но, по словам Андрея Мамонтова, руководителя направления по связям с общественностью департамента маркетинга Effortel Russia, она будет соответствовать рыночной ситуации. «Наша компания придерживается клиентоориентированного подхода, поэтому предложение от Business Box сформировано таким образом, что не требует дополнительных инвестиций от компаний для подключения к услугам связи», – говорит он.

На данный момент пропускная способность каналов, по которым предоставляет услуги «Камател К», составляет 1 Гб/с. Количество абонентов, которое можно обслужить при этом зависит от их потребностей. «Нельзя точно назвать цифру, – говорит Андрей Мамонтов, – так как одним требуется для нужд бизнеса широкий канал (высокоскоростной), другим достаточно скорости, например, в 128 Кб/с. В любом случае, если спрос на услуги потребует расширения

пропускной способности сети, то мы готовы инвестировать в ее развитие».

По мнению других участников телекоммуникационного рынка, востребованность пакетных видов услуг среди корпоративных клиентов в республике низкая. «На данный момент нет большого спроса среди корпоративных клиентов на «простые» комплексные пакетные услуги, – сказал «где Деньги» коммерческий директор ООО «Телесет» Рустем Тимерханов. – Дело в том, что у каждой организации потребности в услугах СПД разные, и уместить их все в один пакет невозможно. Конечно, найдутся клиенты на простые «пакетные» услуги, но их будет не так много». По его словам, такие услуги удобны для небольших офисов (SOHO – Small Office, Home Office) с минимальным количеством сотрудников. В целом на рынке услуг связи (для корпоративных клиентов) востребован индивидуальный подход – т.е. не клиенты подстраиваются под «стандартные» услуги операторов, а операторы делают «тюнинг» своих услуг под каждого клиента. Принципа индивидуального подхода в работе придерживается и

«Таттелеком». «К корпоративным клиентам у нас разработан свой подход, – говорит Евита Саможенова, пресс-секретарь ОАО «Таттелеком». – Мы стараемся учитывать индивидуальные потребности компаний-абонентов. И на основе этого формируем коммерческие предложения. На наш взгляд, это для клиента наиболее удобно».

Сегодня «Камател К» занимается покупкой оборудования и построением сети передачи данных. Кроме того, компания достраивает линейные сооружения связи, планирует расширение зоны действия и телефонизацию жилых домов в г. Нижнекамск нового 45-го микрорайона и в г. Альметьевск нового микрорайона 2В. В этих городах «Камател К» планирует занять 5-7% в сегменте корпоративных пользователей (B2B) рынка услуг фиксированной связи и 10% – в сегменте услуг широкополосного доступа в интернет для частных абонентов.

В феврале 2008 года компания Effortel Russia подала заявку на получение кодов выбора сети оператора дальней связи и планирует в этом году начать предоставлять услуги МГ/МН связи. ■

В Елабуге будут производить автомобили класса «С»

Айрат Рустамов

Автомобильная компания «Соллерс» (бывшее ОАО «Северсталь-Авто») и итальянский концерн Fiat создадут совместное предприятие (СП) по производству легкового автомобиля класса «С» Fiat Linea в особой экономической зоне «Алабуга» (Татарстан). Соглашение об этом было подписано в минувшую субботу в рамках XII Петербургского международного экономического форума. Начало производства намечено на конец 2008 года. Через 4 года завод должен выйти на проектную мощность — 50 тыс. автомобилей в год. Аналитики рынка скептически оценивают реальность планов «Соллерс», считая, что к 2015 году спрос на данную модель не превысит 30 тыс. автомобилей.

По словам представителя «Соллерса», СП будет заниматься не только сборкой Fiat Linea, но и дистрибуцией автомобилей, произведенных «Соллерсом», а также автомобилями Fiat, импортируемых в Россию. По словам PR-менеджера



«Соллерс» Сергея Ильинского, первоначально машина С-класса будет комплектоваться новым турбированным 1,4-литровым мотором (120 л.с.), а позже появятся и более простые атмосферные агрегаты. «Мы пока рассматриваем варианты комплектации автомобиля, но очевидно она будет зависеть от пожеланий наших клиентов, – сказал г-н Ильинский. – Стоимость машины составит от \$16 тыс., возможно позже она снизится».

Fiat Linea будут собирать на том же заводе в Елабуге, где сейчас производят легковые автомобили Fiat Albea, грузопассажирские Fiat Doblo

и коммерческие Fiat Ducato. В дальнейшем предполагается строительство отдельного завода для производства Fiat Linea в особой экономической зоне «Алабуга».

В рамках XII Петербургского международного экономического форума компании также подписали соглашение о создании СП по производству дизельных двигателей F1A, которое планируется запустить на Заволжском моторном заводе. Предполагаемый объем выпуска двигателей F1A объемом 2,3 литра – 90 тыс. штук в год. Ориентировочно выйти на проектную мощность планируется через три года после начала

\$16 тыс., будет стоить базовая комплектация Fiat Linea, что делает его серьезным конкурентом самой популярной сегодня в России иномарки Ford Focus

производства. Инвестиции в проект, по предварительным оценкам, составят чуть менее \$100 млн. Производимые двигатели будут поставляться, в основном, для комплектации автомобилей Fiat Ducato, выпускаемые «Соллерс» в Татарстане. Кроме того, планируется, что эти двигатели будут устанавливаться также на внедорожники UAZ Patriot.

Аналитики рынка сомневаются в реальности планов «Соллерс» в отношении Fiat Linea. Так, по словам аналитика ИК «Финам» Константина Романова, «достижение планки в 50 тыс. автомобилей Fiat Linea нам кажется мало-

вероятным, что обусловлено текущими позициями бренда Fiat на российском рынке и высоким вниманием потребителя к этому аспекту при выборе автомобиля подобного класса. Мы считаем, что к 2015 году удастся производить и продавать около 30 тыс. автомобилей данной модели».

В свою очередь эксперт А.Т.Кearny Евгений Богданов, сказал, что «планы реализации в России 50 тыс. итальянских машин реальны только при правильном ценовом позиционировании». Итальянский седан намерен отвоювать часть автолюбителей у самой популярной сегодня в России иномарки Ford Focus. По его мнению, озвученная ориентировочная стоимость в \$16 тыс. находится «на грани».

Даже локализация производства – не менее 50%, на уровень которой собирается выйти «Соллерс», не смогут обеспечить снижения конечной стоимости выпускаемых автомобилей. Как отмечает Богданов, снизить цену возможно, как правило, при объемах местного производства в 200 тыс. автомобилей в год. ■

В интересном предложении

В конце 2009 года в Казани откроется первый в республике платный роддом.

Юлия Гатиятуллина

В июле начнутся строительно-монтажные работы в здании бывшей казанской городской больницы №19. Его реконструируют под многопрофильную клинику «АВА-Казань» (входит в финскую международную сеть АВА-Clinic) площадью 5000 кв. метров, в которой откроется первый в столице Татарстана платный роддом. Инвестиции в проект составят \$13,4 млн.

Как стало известно «где Деньги», в июле начнутся строительно-монтажные работы в здании бывшей казанской городской больницы №19. Это будет первая многопрофильная клиника, специализирующаяся на лечении женского и мужского бесплодия. Совместный российско-финско-татарстанский проект будет включать в себя несколько отделений, в том числе родильное, рассчитанное на 1300 мест в год, хирургический стационар, поликлинику, аптеку и отделение педиатрии. Площадь клиники составит 5000 кв. метров. Здание является памятни-

ком архитектуры, было построено в 1834 году и называлось Домом Бахмана.

На данный момент в Казани работают 7 родильных домов, самому старому из них – 150 лет. По мнению сотрудников медицинской сферы и пациентов, качество обслуживания, оказания медпомощи, санитарные условия больниц оставляют желать лучшего. Будущим родителям приходится искать подходящее родильное отделение, врачей, которым можно доверить рождение ребенка, задолго до самого процесса родов. Зачастую практикуются поездки за границу, но семейный бюджет не всякой пары способен оплатить дорогостоящие процедуры, стоимостью \$10-30 тыс.

Напомним, что 10 апреля 2007 года был подписан протокол о намерениях создания компании «АВА-Казань», уставной капитал которой был сформирован за счет средств города в виде здания бывшей 19-й Городской больницы г. Казани и компании «АВА-Петер», которая, в свою очередь, как владелец 51% пакета акций, будет финансировать ремонт, рекон-



струкцию здания и оснастит всем необходимым оборудованием. Международная финансовая корпорация предоставила кредит в размере \$13,4 млн., соответствующий договор был подписан 20 февраля этого года. Это уникальное событие, потому как подобного крупномасштабного совместного инвестирования в республиканское здравоохранение в России еще не было.

По словам генерального директора ОАО «АВА-Казань» Фираи Сабириной, супружеская пара, пришедшая в «АВА-Казань», будет контролироваться с само-

го начала обращения в перинатальный центр. Более того, врачи будут вести наблюдение за здоровьем детей и после родов. На данный момент, в Казани подобного учреждения нет: есть женские консультации, есть роддомы, детские поликлиники, но полномасштабного центра, который включал бы в себя полный спектр предоставления услуг, не существует.

Главврач частного роддома «Здоровые наследники» (т.Самара) Светлана Соколова считает, что свет на частные родильные дома в России достаточно велик. «Сейчас в развитии коммерческой медицины Казани

начинается новый этап: помимо предложения диагностических услуг, работники здравоохранения пришли к выводу, что необходимо выходить на новый уровень полномасштабного лечения пациентов, - говорит Фирая Сабириной. - Семьям с большим достатком представляется возможность удовлетворить все повышенные требования к процессу принятия родов, потому как появится первый роддом европейского уровня». По словам г-жи Сабириной, у компании есть планы открыть полномасштабные клиники «АВА-Казань» в нескольких городах Татарстана. ■

ТАТЦЕНТР

Инвестиции в разработку месторождений битума в РТ могут составить до \$87,5 млрд.

Общие инвестиции в разработку месторождений битума в Татарстане могут составить до \$87,5 млрд., сообщили в управлении МУН (методов увеличения нефтеотдачи) ОАО «Татнефть». При этом основная сумма должна пойти на обустройство и бурение скважин. По различным оценкам, геологические ресурсы тяжелых высоковязких (битумных) нефтей Татарстана достигают от 1,4 до 7 млрд. тонн. К настоящему времени на территории Республики Татарстан выявлено более 450 залежей. В зоне деятельности ОАО «Татнефть» — 149 месторождений.

ЦБ РФ подтверждает прогноз по инфляции-2008 на уровне 10,5%

Банк России подтверждает свой прогноз по инфляции на 2008г. в 10,5%, но говорит о низком качестве этого прогноза. «Оценка ЦБ в 10,5% никуда не исчезла. Прогноз остается, но качество такого прогноза в сегодняшних условиях весьма низкое», - сказал заместитель председателя ЦБ РФ Константин Корищенко в Госдуме.

Бренд – не искусство, а ремесло

ОПРОС

На прошлой неделе в конференц-зале ГТРК «Korston» в рамках партнерской программы «TELS» состоялся мастер-класс Игоря Ганжи, президента «Imh Group», совместно с компанией «АртпатентЪ», посвященный системному подходу, а также технологиям построения бренда и методам его дальнейшей защиты на рынке.

На мероприятии присутствовали топ-менеджеры, руководители рекламных и PR-агентств и крупных предприятий Республики Татарстан.

В качестве спикеров выступили Игорь Ганжа (президент «Imh Group», вице-президент Российской рекламной ассоциации) и Григорий Бусарев (генеральный дирек-

тор ЗАО «АртпатентЪ»). В первой части мастер-класса под руководством Игоря Ганжи обсуждались стратегические аспекты построения бренда до конкретных креативных решений в рекламе, PR, ВП и других видах коммуникаций. Он обличил сущность бренд-строительства, представив его, прежде всего, как ремесло, мало схожее с творчеством: «В ИПУ строительства бренда

как системы важно быть человеком образованным и адекватным. Мы понимаем бренд как технологию, это не искусство, а ремесло».

Во второй части семинара Григорий Бусарев рассказал о защите бренда и судебной практике «Артпатента». Точку в семинаре поставил Игорь Ганжа, раскрыв секреты эффективного результата в различных практиках компаний. ■

Бизнес-центр класса «Т»

Челнинская «тюбетейка» будет достроена до конца 2008 года – спустя 30 лет

Светлана Аликаева

На прошлой неделе стало известно о том, что «тюбетейка» в Набережных Челнах будет достроена и к концу 2008 станет современным бизнес-центром. «АК БАРС Банк», инвестирующий в проект 272 млн. руб., планирует вернуть вложения через 6-7 лет.



На прошлой неделе, 3 июня, стало известно, что здание, названное челнинцами «тюбетейка», будет сдано в эксплуатацию к концу 2008 года. Об этом заявил председатель правления «АК БАРС Банка» Роберт Мусин. Строительные работы будущего бизнес-центра возобновились примерно месяц назад. Инвестором строительства является ОАО «АК БАРС Банк», заказчиком - «Сити-Центр», генеральным подрядчиком - ООО «Евростиль». Для полного завершения строительных работ необходимо более 272 млн. рублей. Окупить проект планируется за 6-7 лет. Напомним, что строительство здания велось с 1979 года, первоначально здание должно было стать гостиницей.

Каждый этаж нового бизнес-центра будет иметь свой цвет и вместит около 50 рабочих мест. На самом верхнем этаже планируется открыть панорамное кафе или ресторан.

В настоящее время в автограде функционирует всего три здания офисных помещений: «Форт Диалог», здание банка «Девон Кредит» и отель «Татарстан». А также ведется строительство первого полноценного бизнес-центра - «СитиЛайн» на пр. Мира (принадлежит компании «ЕвроГрупп») площадью 8000 кв. м. Он будет состоять из 2-х офисных башен. Первая башня откроется в конце июня 2008 г, вторая - в сентябре-октябре 2008 г. Общая площадь офисных помещений компании «ЕвроГрупп» - около 15 тыс. кв. м. ■

? Деловой еженедельник «где Деньги» спросил у своих читателей, что для них бренд?



Ильдар Валеев
менеджер по маркетингу и рекламе представительства обувной сети «Монро» в Казани

Бренд в понимании нашей компании - это совокупность

неких нематериальных составляющих, которые дают возможность оценить степень популярности среди потребителей. Это понятие, которое сформировалось у наших клиентов и позволяет им сделать выбор в пользу нашей компании. Нет смысла разделять понятие бренд от рекламной кампании, от общей маркетинговой политики. На данном этапе я не могу сказать, что имя нашей компании закрепилось на рынке Татарстана и заняло твердую позицию. Для того чтобы бренд прочно устоялся, должно пройти около 2-4 лет. Для закрепления торгового имени нашей фирмы мы используем традиционные маркетинговые шаги: реклама на телевидении, радио, промо мероприятия. Бренд нашей фирмы должен ассоциироваться с положительными эмоциями.



Ольга Трифонова
директор Центра аналитических исследований АНКОР (Казань)

Для нашей компании, которая работает под единым брендом на территории России и

странах СНГ, 18-летний опыт работы обеспечил отличную его узнаваемость. Какую часть бюджета мы потратили на создание бренда - это коммерческая тайна. Я считаю, для клиентов бренд компании - это, прежде всего, высокий уровень сервиса и единые стандарты качества. Развитие любой компании, предоставляющей услуги, тесно связано с требованиями клиентов. И для поддержания доверия к бренду мы активно выступаем спикерами в отраслевых семинарах и конференциях, организуем мероприятия для наших клиентов и кандидатов, публикуем профильные статьи, аналитические материалы по рынку труда и актуальным вопросам, даем комментарии в СМИ на профессиональные темы. На мой взгляд, в этом конкурентное преимущество нашей компании по сравнению с другими локальными рекрутерами.



Ирина Липец
заместитель начальника отдела маркетинга страховой компании НАСКО

Понятие бренда многогранно по своей сути. Дискуссионным является и вопрос о соотношении терминов «бренд», «товарный знак» и «торговая марка». На мой взгляд, бренд - это комплекс информации, который связан с определенным товаром или услугой, представленным на рынке конкретной компанией. С формальной точки зрения бренд имеет графико-символическое воплощение, которое в сознании потребителя должно соотноситься с продуктом или услугой. С психологической точки зрения бренд - это отраженное в массовом сознании представление о компании, которое состоит из таких характеристик как, например, «качественно/некачественно», «элитарно/общедоступно» и многих других. Безусловно, популярность и хорошая репутация бренда играют важную роль при принятии клиентом решения о выборе страховой компании. Бренд нашей компании для наших клиентов должен быть синонимом спокойствия.

Книжная полка Издательство «ЭКСМО»

Указаны цены издательства РЕКЛАМА

Автор: Воробьева Е.В.

СРЕДНИЙ ЗАРАБОТОК.

СПОСОБЫ ИСЧИСЛЕНИЯ. 2-е изд., переработанное

176 с — 115 рублей

Каждый бухгалтер – расчетчик заработной платы – вынужден немало времени уделять исчислению среднего заработка работников. При этом ему необходимо, не отступая от установленных действующим законодательством правил, учитывать особенности каждой конкретной ситуации. В этой книге перечислены и кратко рассмотрены ситуации, в которых законодательством предусмотрено сохранение за работником среднего заработка. Дано подробное описание каждого из применяемых в настоящее время алгоритмов расчета среднего заработка с учетом изменений, вступивших в силу в 2008 г. Написанная понятным языком, содержащая практические рекомендации, проиллюстрированные числовыми примерами, она может служить в качестве справочного пособия для практикующих бухгалтеров, в том числе и для начинающих, а также аудиторов.



Автор: Гвардин С.В.

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

224 с — 461 рублей

В последнее время, в связи с динамичным развитием публичного рынка, все большую значимость в стратегии компании приобретает фактор формирования добавленной стоимости. Книга рассказывает о том, как создается добавленная стоимость компании при осуществлении слияний и поглощений, что это дает акционерам и собственникам компании, насколько эффективна стратегия M&A, направленная на повышение капитализации компании, и какие существуют ограничения в данном процессе. Наряду с теоретическим материалом приводятся практические примеры, анализируются прошедшие на отечественном рынке сделки M&A, что позволяет полнее оценить значение тех или иных показателей. Книга предназначена владельцам и топ-менеджерам компаний различных форм собственности, руководителям инвестиционных и финансово-кредитных организаций, специалистам, занимающимся стратегическим развитием компании, финансовым консультантам, а также учащимся вузов.



Автор: Титов Д.А.

VIP-ПЕРСОНЫ: УПРАВЛЕНИЕ СТИЛЕМ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭЛИТЫ

208 с — 430 рублей

В этом издании впервые обобщен опыт российских и зарубежных компаний, которые продвигают программы Lifestyle management. Главная цель LSM-программ – это управление стилем жизни состоятельных клиентов и предоставление им услуг высшего класса. Учитывая прагматичный характер современного высшего класса, большинство программ рассматриваются не только как элемент легкомысленного мотовства, а как объект выгодного инвестирования капитала. Даже покупка скоростного автомобиля или роскошной яхты можно считать не столько элементом великосветской жизни, сколько нетрадиционным объектом для инвестиций. В книге масса полезной информации, советов и рекомендаций о рынке предметов искусства, престижной недвижимости, услугах консьерж-сервиса и др. Она предназначена представителям российской элиты, сотрудникам банков и компаний, продвигающих программы Lifestyle management, а также всем читателям, которые надеются войти в высший слой нашего общества.



Автор: Хольцнер С.

КАК ЭТО ДЕЛАЕТ DELL.

СКОРОСТЬ И ИННОВАЦИИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ВЫДАЮЩИХСЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

256 с — 323 рублей

Попытки описать особенности организации бизнес-процессов в компании Dell предпринимались неоднократно. Бизнес-сообществу уже известны ее тактики стремительного внедрения и завоевания доминирующих позиций на существующих рынках, знаменитая практика нулевых резервов, революционное использование Интернета для прямых продаж. Несмотря на скрупулезные исследования и открытость компании, все последователи, пытавшиеся клонировать успешные бизнес-модели Dell, неизменно терпели неудачу. Что помогает компании быть Dell успешной? Стремясь найти ответ на этот и многие другие вопросы, Стивен Хольцнер провел собственный анализ деятельности компании, развеял самые невероятные мифы и стереотипные суждения, сформировавшие за многие годы вокруг Dell Inc. Подробно описывая повседневные обязанности сотрудников компании, он объясняет, как Майкл Делл и его единомышленники, неукоснительно соблюдая свод основных правил, совершили революцию в бизнесе.



Кино

Гора самоцветов
Мультфильмы

Россия, 2005

Режиссер: Инга Коржнева, Марина Карпова, Леон Эстрин, Сергей Меринов, Рим Шарафутдинов, Сергей Гордеев
Студия: «Пилот»

«Гора самоцветов» – это крупнейший проект в истории отечественной анимации. Он создан по сказкам народов России. 52 мультфильма по 13 минут общей длительностью свыше 11 часов. Это больше, чем 8 полнометражных анимационных фильмов. Старые добрые сказки народов России и бывших стран СНГ с неслыханным патриотическим предисловием, созданные студией «Пилот», не оставят равнодушными ни детей, ни взрослых.

Знать бы, что я гений
If I Had Known I Was a GeniusКомедия
США, 2007Режиссер: Доминик Виртшафтер
В ролях: Маркус Редмонд, Вугли Голдберг, Кит Дэвид

Шестилетний Майкл Рид был совершенно счастлив и доволен собой, живя в своем маленьком мире, наполненном рок-н-роллом, но только до тех пор, пока его мать не узнала, что его умственный коэффициент зашкалил за 165. Все бы хорошо, но мальчишка решил стать актером, самой настоящей звездой. И тут начинаются приключения.

Бугимен 2
Boogymen 2Триллер, Ужасы
США, 2007Режиссер: Джефф Бетанкорт
В ролях: Тобин Белл, Рени О'Коннор, Джаррод Бэйли

Не сильно отличающийся от первой части сюжет вводит в картину не расставшуюся с детством женщину, до колеек боящуюся Буку. Глаза у страха велики настолько, что она добровольно лежит в психиатрической лечебнице, надеясь излечить фобии антидепрессантами. Только скоро она на личном опыте убеждается, что встречи с демонами лицом к лицу – не всегда лучшее решение проблемы.

Новый парень моей мамы
My Mom's New BoyfriendБоевик, Комедия
Германия, США, 2008 г.Режиссер: Джордж Галло
В ролях: Антонио Бандерас, Мэг Райан, Колин Хэнкс

Вернувшись домой после учебы в спецшколе, начинающий агент ФБР Генри (Колин Хэнкс) обнаруживает, что его некогда стокилограммовая мамочка (Мэг Райан) превратилась в стройную блондинку, ведет фривольную жизнь и меняет любовников как перчатки. Первым заданием Генри становится расследование краж предметов искусства из национальных музеев. Главные подозреваемые – мать Генри и ее новый любовник Томми (Антонио Бандерас).

реклама



СЕТЬ РЕСТОРАНОВ



Чемпионат Европы по футболу 2008

Прямые трансляции
в ресторане
ТИНЬКОФФ

2 кружки "Светлого" пива по цене 1

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ ПИВА
МОЖЕТ НАНЕСТИ ВРЕД ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

реклама

ЧТОБЫ
БИЗНЕС
БЫЛ
ЭФФЕКТИВЕН,
НАДО ЗНАТЬ,
ГДЕ ДЕНЬГИ

ЧТОБЫ БИЗНЕС БЫЛ ЭФФЕКТИВЕН НАДО ЗНАТЬ, ГДЕ ДЕНЬГИ

ГДЕ
ДЕНЬГИБесплатный
экземпляр
в Ваш офис
511-49-67

деловой еженедельник