



...11
ВАДИМ МАХЕЕВ
совладелец сети
гипермаркетов Essen

«Я четко разделяю
свою фамилию и бренд»

Патриотичная сделка

Топ-менеджмент «Акибанка» увеличил уставной капитал банка своим имуществом



Для председателя правления ОАО «Акибанк» Ильдара Галаяутдинова увеличение уставного капитала является приоритетной задачей

ОАО «Акибанк» (Набережные Челны) на 65,7% увеличило свой уставной капитал, разместив по закрытой подписке допэмиссию акций на сумму 1,031 млрд руб. Пока окончательной информации об изменении среди акционеров банка нет. Известно лишь, что 34% от суммы эмиссии было оплачено двумя зданиями, принадлежащими ООО «Связьинвест» и арен-

дуемых «Акибанком» под свои допфисы. Таким образом, топ-менеджмент «Акибанка» (владелец ООО «Связьинвест») нарастил капитал банка, переведя один из источников собственных доходов в его пассивы.

Решение о допэмиссии акций по закрытой подписке на сумму 1,031 млрд руб. было принято

акционерами ОАО «Акибанк» на своем годовом собрании еще в июне 2008 года. На минувшей неделе банк объявил о завершении 100% размещения допэмиссии. Всего было выкуплено 103,1 млн акций по номиналу 10 руб. До этого момента уставный капитал банка составлял около 1,569 млрд руб. (156 млн 929,6 тыс. обыкновенных акций номинальной стои-

мостью 10 руб.). Таким образом, в результате размещения акций допэмиссии уставный капитал банка вырос на 65,7% — до 2,6 млрд рублей. Напомним, что в начале 2009 года руководство «Акибанка» заявляло о том, что одной из стратегических целей деятельности банка на ближайшие годы является последовательное увеличение уставного капитала до 5 млрд руб. ...9

Решительно и рискованно

Петербургская торговая сеть «Максидом» начала строительство торгового центра в Казани

Санкт-Петербургская торговая сеть строительных и отделочных материалов «Максидом» отказалась от ранее обсуждаемых планов строительства своего торгового центра в жилом комплексе «Солнечный город» (Казань), а также аренды помещений во второй очереди ТРК «Тандем». Вместо этого она начала строительство торгового центра площадью 15 тыс кв. м. на улице Рихарда Зорге, недалеко от станции метро «Горки». Аналитики оценивают действия сети «Максидом» как наме-

рение занять существенную долю падающего на 20-30% рынка DIY, в то время как конкуренты сворачивают свою активность.

Как стало известно «где Деньги», генеральным подрядчиком строительства торгового центра «Максидом» в Казани выступила петербургская «Производственно-строительная компания Апекс-Альфа». Планируется, что строительство здания центра будет завершено во втором квартале 2010

года. Разрешение на застройку получено, строительство уже началось, сообщил «где Деньги» анонимный источник, близкий к компании «Максидом». По его словам, месторасположение торгового центра, было выбрано с учетом близости к центру Казани, а также к станции метро «Горки». Площадь ТЦ «Максидом» составит 15 тыс. кв. м., еще столько же будет отведено под парковку. Источник подтвердил «где Деньги», что компания продолжает вести поиски участка под строительство второго ТЦ «Максидом» в Казани.

Напомним, что ранее петербургская компания вела переговоры с ООО «Солнечный город» о строительстве своего торгового центра в одноименном жилом комплексе. Также сообщалось о том, что «Максидом» изучает возможность аренды помещений в строящейся второй очереди ТРК «Тандем». Весной 2009 года генеральный директор ООО «Солнечный город» Павел Кострикин сообщил «где Деньги», что соглашения с «Максидомом» находятся на уровне протоколов о намерениях и обе стороны вправе отказаться от этих планов. ...3

В номере:

Антикризисные меры или нарушение законодательства? (Блиц-опрос) ...2

«Шевроле Ланос» переедет в Елабугу?

ООО «Мила Моторс» оккупирует промплощадку «Алабуга» на 44 года ...6

Четвертый «Континент»

В Казань приходит новый таможенный брокер ...7

DOMO оптимизирует расходы

После укрупнения своих магазинов сеть занялась укрупнением складов ...8

Страхование жизни

скоростно завершилось

«ING Страхование Жизни» ушла из Казани, продержавшись на рынке несколько месяцев ...9

«Радует, что все-таки купил

небольшой банк» (Интервью:

АНДРЕЙ КОРКУНОВ,

Председатель Совета директоров ОАО «Анкор Банк»)

БИЕК ТАУ

КАЧЕСТВЕННЫЙ

СКЛАД В КАЗАНИ

от 500 м² от 240 руб./м²

АРЕНДА 258-33-25

ЗАО «Логопарк Биек Тау». Реклама

ДЕНЫГИ

Учредитель и издатель:
ООО «Регион Инфо»

Генеральный директор:
Александр Петров

Главный редактор:
Александр Андреев

Редакция:
Елена Иванова,
Алина Ризатдинова

Дизайн/Верстка:
Эдуард Байрамян

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

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

Телефон редакции:
(843) 511-49-67

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

E-mail: post@g9e.ru

Интернет: www.g9e.ru

Свидетельство о регистрации
ПИ №ФС77-33363 от 8.10.2008 г.

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 26 000 экз.
Статьи, помеченные значком ®,
публикуются на правах рекламы

Не для продажи

Отпечатано в типографии
ОАО «ПИК «Идель-пресс»
г. Казань, ул. Декабристов, 2
Заказ №
Газета отпечатана на бумаге
ООО «Фирма «Строй-К»

©Еженедельник «Где Деньги», 2005 — 2009

БЛИЦ-ОПРОС

Антикризисные меры или нарушение законодательства?

На прошлой неделе министерство транспорта и дорожного хозяйства Татарстана запросило у транспортных предприятий республики информацию о том, в каких компаниях и на каких условиях они страхуются. Из письма, подписанного министром, следует, что эти данные требуются для формирования ин-

формационной базы во исполнение соглашения, заключенного с одним из участников рынка — ЗАО «Ак Барс Страхование». Этот запрос вызвал бурю негодования среди участников страхового рынка. Президент Союза за страховщиков Татарстана (ССТ), генеральный директор «Промыш-

ленной страховой компании» Рустем Сабиров заявил, что члены ССТ видят в этом письме попытку монополизации определенных сегментов рынка с использованием властных ресурсов. Он сообщил, что попросил ФАС РТ дать разъяснения и правовую оценку этому документу. В свою очередь, в миндортрансе подготовили пресс-релиз,

в котором назвали сбор коммерческой информации об условиях страховых контрактов антикризисными мерами. «Опасения Союза страховщиков РТ носят упреждающий характер, продиктованный страхом потерять часть рынка. Однако необходимо отметить, что если какая-то компания и потеряет в бу-

дущем часть клиентов, это будет означать только одно — предложение конкурирующей компании было более выгодным», — сказано в сообщении пресс-службы минтранса РТ. Деловой еженедельник «Где Деньги» попросил участников рынка прокомментировать ситуацию. ■



Ольга Бердникова
директор филиала «Казанский» СК «РК-Гарант»

Я не вижу в этой ситуации ничего экстраординарного. Лоббирование какой-либо одной компании приходит повсеместно, причем не только в Татарстане и не только на страховом рынке. А что касается именно страховщиков, они всегда имели сильных лобби в государственных и проправительственных структурах. Такова специфика этого бизнеса. Конечно, подобный мониторинг могли провести и независимые страховые брокеры, но, видимо, в министерстве нет специализированного отдела, кто дал бы им указания.

Еще раз повторю — это не настолько серьезное нарушение, и особой проблемы в этой ситуации нет. Скорее всего, «Ак Барс Страхование» перешел кому-то дорогу — отсюда и такой общественный резонанс.

Михаил Давыдов
исполнительный директор Логистической ассоциации Татарстана

Ассоциация имеет связи со всеми автостраховщиками региона. Мы регулярно собираем информацию о тех или иных компаниях

на рынке, об условиях их работы, надежности. Члены ассоциации подчас обращаются за советом при выборе той или иной страховой компании, и на основе этих сведений им предоставляется рекомендация, стоит ли доверять этому страховщику или нет. В этом нет никакой коммерческой тайны. Другое дело — информация о тарифах. Такую информацию мы не предоставляем никому, и я сомневаюсь, что члены ассоциации будут самостоятельно что-то кому-то предоставлять. А ко мне никто из министерства транспорта и дорожного хозяйства не обращался.

Резеда Шигапова
начальник отдела страхования СК «Макс»

Ситуация эта, может быть, и не совсем хорошая, но и не слишком плохая — вполне типичная. Многие компании на рынке страхования приближены к отдельным госорганам и муниципальным учреждениям. Конечно, честнее было бы министерству объявить открытый тендер среди страховщиков на предоставление той же интересующей информации — это сегодня делается просто, — нежели сначала выбирать компанию, а затем рассчитывать ей дорогу. Но в целом, это не слишком удивляет.

Азат Шакиров
заведующий сектором по связям со СМИ и общественностью министерства транспорта и дорожного хозяйства РТ

Сейчас министерством ведется планомерная работа по реализации антикризисных мер по снижению издержек предприятий отрасли. Работа по изучению рынка страховых услуг — это также одна из мер, направленных на снижение негативных последствий экономического кризиса, то есть поиск оптимальных предложений на рынке страховых услуг и страхование возможных рисков. С этой целью между министерством транспорта и дорожного хозяйства РТ и ЗАО «Ак Барс Страхование» было подписано соглашение о создании системы информационно-консультационного обеспечения и координации процесса стра-

хования рисков дорожно-транспортного комплекса РТ, способствующего развитию добровольных видов страхования, имеющих приоритетное значение для развития транспортного комплекса РТ. В соответствии с текстом соглашения, ни одно из условий соглашения не подразумевает и не предусматривает деятельности по ограничению или созданию препятствий для конкуренции на рынке страховых услуг и не предоставляет «Ак Барс Страхование» специальных условий для осуществления им деятельности на страховом рынке РТ.

Аноним
директор одного из казанских филиалов федеральных СК

Я полностью согласен с позицией президента Союза Страховщиков РТ Рустема Сабирова. Эта ситуация нарушает рыночные правила. Конечно, пока не совсем ясно, для чего минтрансу такая информация. Но как можно предположить, речь идет о предоставлении собранной информации об условиях и тарифах страховщиков «Ак Барс Страхование» с последующим демпингом последнего. Это же банальное использование административных рычагов! С другой стороны, речь идет о бюджетных транспортных компаниях, а с ними работает ограниченное количество аффилированных страховщиков — именно на них придется удар. А сегодня и так идет уменьшение объема автострахования — объем КАСКО упал почти на 50%.

Елена Соловьева
руководитель департамента страхования СК «Талисман»

Я согласна с господином Сабировым — это противоречит политике конкурентного рынка. Со стороны министерства не слишком корректно собирать информацию о тарифах, возможно, для того, чтобы потом «Ак Барс Страхование» проанализировало эти сведения и могло использовать их для своей выгоды, и, таким образом, переманила клиентов у страховщиков.

СЛОВО В СЛОВО



Минтимер Шаймиев
Президент РТ

Мы не должны порождать новые монополии со старым содержанием в лице появляющихся крупных госкомпаний.

15 сентября в интервью «Российской газете»



Ильдар Халиков
мэр Набережных Челнов

2009 год не хуже 2005-го или 2006-го года. Просто не нужно жить вчерашним днем и ждать манны небесной, а нужно трудиться в сегодняшних условиях.

11 сентября в интервью «Челнинским известиям»



Дмитрий Медведев
Президент РФ

Я думаю, что мы пока не имеем права говорить о том, что кризис преодолен. Есть разные сценарии, в том числе о том, что будет вторая ударная волна кризиса. Мы обязаны думать и об этом. У нас в правительстве есть маховые консерваторы, которые прощают нам большие проблемы.

15 сентября, на встрече с участниками дискуссионного клуба «Валдай»



Эльвира Набиуллина
министр экономического развития РТ

Есть уроки, которые мы извлекаем из кризиса, и один из них — нам нужны инвестиции в эффективность, инвестиции в инфраструктуру, в крупные, средние, малые инвестиционные проекты.

18 сентября, открывая VIII Международный инвестиционный форум «Сочи-2009»



Рустам Минниханов
премьер-министр РТ

Итоги исполнения бюджета за восемь месяцев 2009 года выглядят неутешительно.

16 сентября, на совещании по вопросам исполнения местных бюджетов

Решительно и рискованно

Петербургская торговая сеть «Максидом» начала строительство торгового центра в Казани

Продолжение. Начало на стр. 1

Елена Иванова

По всей видимости, так и произошло после того, как ООО «Солнечный город» заявил о переносе сроков завершения строительства комплекса с 2009 на 2011 год. В свою очередь, источник «где Деньги» сообщил, что вторая очередь ТРК «Тандем» не устроила «Максидом» из-за недостаточной площади торгового комплекса.

Аналитики оценивают действия сети «Максидом» как решительные, но в то же время рискованные. Так, по словам заместителя директора отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle Михаила Рогожина, обычно компания, выходя в новый регион, арендует торговую площадь, для того чтобы минимизировать свои расходы в случае неудачи. «Если же компания сразу приобретает собственную недвижимость, которую достаточно хлопотно реализовать при уходе из региона, значит, уверена в своих силах», — считает господин Рогожин. «По-видимому,



«Максидом» имеет четкую программу по завоеванию ниши татарстанского рынка DIY (do-it-yourself — сделай сам), и намерен ее выполнить», — добавил эксперт. «Для закрепления на новом рынке «Максидому» нужно произвести должное впечатление на потребителя — проще говоря, чем-то удивить. Возможно, постройка собственного центра по своим особым стандартам как раз преследует цель отличиться на казанском рынке», — высказал предположение господин Рогожин. По его оценке, инвестиции компании непо-

средственно в строительство торговой площади составят \$650-700 за кв. м.

В свою очередь аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин оценил инвестиции в открытие гипермаркета «Максидом» в \$18 млн. По его словам, объем российского рынка товаров DIY в 2008 году составил \$12 млрд, из них на Татарстан приходится около \$700 млн. В первом полугодии этого года падение рынка составило 20-30%, и, по прогнозам аналитиков, до конца 2009 года эта цифра вряд ли изменится. «На

фоне негативных последствий финансового кризиса рыночные риски компаний, оперирующих в секторе DIY, безусловно, заметно выросли. Очевидно, что снижение платежеспособного спроса, в первую очередь, проявляется как раз в различных группах непродовольственных товаров длительного пользования, таких как сектор DIY. Сегодня здесь наблюдается отсутствие массового спроса и падение объемов нового строительства», — констатировал господин Клягин.

В казанских гипермаркетах IKEA и OBI откатились прокомментировать ситуацию на рынке. Другие же

участники рынка также не скрывают своего пессимизма. Так, по словам директора казанской сети «Инструменты Makita» Фариды Зарипова, рентабельность бизнеса, связанного со строительными материалами, стабильно падает. «Зайти на казанский рынок DIY вполне реально, только заработать на нем практически невозможно», — сказал он «где Деньги». — «Сейчас все участники рынка, в том числе федеральные сети, еле-еле сводят концы с концами». По мнению господина Зарипова, строительство торгового центра «Максидом» сможет окупиться только после завершения кризиса. ■

Сеть гипермаркетов формата DIY «Максидом» основана в 1997 году. Учредителями являются компания «Теком» (50%), Александр Евневич (35%) и Лариса Черепанова (15%). Оборот «Максидома» за 2006 год составил 7,3 млрд руб. Средний чек покупки — 1,5 тыс. руб. Сейчас в Санкт-Петербурге работают семь гипермаркетов сети. В 2007-2008 годах были открыты гипермаркеты «Максидом» в Ростове-на-Дону и Нижнем Новгороде. В ближайшее время компания планирует открыть 6-8 гипермаркетов в крупнейших городах России, а в долгосрочной перспективе — построить магазины во всех городах с населением 500 тысяч человек и более.

НОВОСТИ

«Интерфакс»
КЖК обжалует отмену патента на «перепелиный» майонез

ОАО «Казанский жировой комбинат» (КЖК, входит в группу компаний «Нэфис»), выпускает майонез Mr.Ricco подало апелляционную жалобу в Девятый арбитражный апелляционный суд на решение Арбитражного суда Москвы об отмене патента на рецептуру майонеза с использованием перепелиных яиц, сообщила пресс-служба группы. Напомним, что в начале сентября Арбитражный суд Москвы принял решение об аннулировании патента ОАО «Казанский жировой комбинат».

Iran News
Иран построит в Татарстане 2 завода по производству фруктовых соков

В ходе визита в Татарстан торгово-экономической делегации провинции Восточный Азербайджан (Иран) была достигнута договоренность о строительстве в республике двух заводов по производству и разливу фруктовых соков и концентратов и расфасовке иранских меда и фиников. Генконсул Ирана в Казани Реза Багбан Кондори сообщил, что контракт на строительство двух заводов будет подписан в ходе намеченного на октябрь визита делегации Татарстана в Тебриз, административный центр провинции Восточный Азербайджан.

«SMS – Банкинг» – и банк в вашем кармане

Долгое ожидание поступления средств на карточный счет знаком многим. Вы постоянно звоните в банк и обиваете его пороги, чтобы услышать: «Нет, деньги пока не поступили...» Но сегодня есть оперативный, удобный и современный способ взаимодействия с банком - услуга «SMS-банкинг». С его помощью, Вы можете получить сообщения от Вашего банка о поступлении средств на Ваш счет, получить информацию о нескольких последних операциях, проведенных по Вашему счету. Благодаря этой услуге Вы всегда будете в курсе состояния своего счёта в банке. Сегодня эту услугу предоставляют многие финансовые учреждения. ОАО «АК БАРС» БАНК расширяет возможности услуги «SMS-Банкинг» и предлагает своим клиентам новый сервис – «SMS-Платеж».



Что такое «SMS – Банкинг» от ОАО «АК БАРС» БАНК?

«SMS – Банкинг» от ОАО «АК БАРС» БАНК состоит из трех сервисов: «SMS – Информатор», «SMS – Баланс» и «SMS – Платеж».

Услуга «SMS – Информатор» предназначена для получения информации о движении средств по Вашему счету, например – начислена ли Вам заработная плата или произвели ли Вы покупку с использованием карты – вся эта информация придет на Ваш телефон. Сервис повышает безопасность – ведь

если кто-то попытается воспользоваться Вашей картой – Вы можете ее тут же заблокировать с помощью услуги «SMS – Баланс».

Кроме блокировки карт, с использованием сервиса «SMS – Баланс» Вы можете запросить у Банка информацию о состоянии своего карточного счета, послед-

них (не более трех) проведенных операциях и даже перечислить деньги с Вашей карты на любую другую карту Банка.

А что, если Вам необходимо пополнить баланс Вашего телефона или оплатить доступ в Интернет? Да мало ли какие платежи нужно совершить? Для этого предназначен сервис «SMS – Платеж». Набрав SMS – запрос и отправив ее в Банк, Вы можете осуществить оплату услуг соответствующих организаций, входящих в перечень, определяемый Банком.

Сколько стоит SMS – Банкинг?

Если Вы хотите получать уведомления от Банка, подпишитесь на сервис «SMS – Информатор», который стоит 28 рублей в месяц (указанная комиссия списывается с Вашего счета в порядке предоплаты). Не забудьте, что если на Вашем счете не будет достаточно средств для оплаты данного сервиса, он будет временно приостановлен.

Хотите воспользоваться сервисом «SMS – Баланс»? Для этого Вам необходимо заплатить единовременно 28 рублей.

Обратите внимание, что многие операторы сотовой

связи берут небольшую плату за исходящие SMS – сообщения (в соответствии с тарифом Вашего сотового оператора). При этом за пользование сервисом «SMS-Платеж» Банк не берет дополнительных комиссий – он является частью сервиса «SMS – Баланс» и Вы сами можете решить пользоваться им вместе с сервисом «SMS – Баланс» или нет.

Как подключиться к услуге SMS – Банкинг?

Нет ничего проще. Вам необязательно идти в офис Банка, подавать заявление и ждать – когда Вам подключат сервисы SMS – Банкинг. Вы можете сделать все сами – на любом банкомате Банка. Вставьте в банкомат карту, к которой хотите подключить сервис, подтвердите присоединение к договору оферты (форма договора, размещенная на сайте Банка – поставьте прочесть этот договор заранее), введите номер телефона (стандарта GSM, поддерживающего SMS – сообщения), к которому привязываете сервис... И всё – Вы можете пользоваться услугой SMS – Банкинг. Если же Вы не хотите пользоваться банкоматом, подключите вышеназванные сервисы в любом офисе Банка. Никакого

дополнительного программного и аппаратного обеспечения для вашего мобильного телефона устанавливать не требуется.

Следует отметить, что к одному телефонному номеру клиента банка может быть привязано несколько банковских карт, по которым предоставляется информация. При этом к одной банковской карте (по которой предоставляется информация) может быть привязан только один телефонный номер клиента банка.

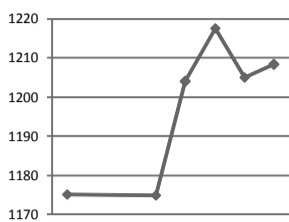
Да, и не забудьте прочесть Памятку пользователя услуги SMS – Банкинг, которая размещена на сайте ОАО «АК БАРС» БАНК – там изложены все форматы SMS – сообщений для отправки в Банк. Кстати, сервис «SMS – Информатор» для обычных счетов вы можете подключить в офисах Банка. Консультацию по всем вопросам образцов SMS – сообщений и другую необходимую информацию по услугам SMS – Банкинг от ОАО «АК БАРС» БАНК можно получить по телефонам: +7 (843) 2-303-303, +7 (800) 2005-303 или на сайте www.akbars.ru.

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 02.09.2002

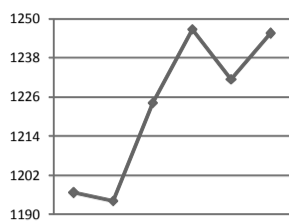
ИНДЕКСЫ

Мировые рынки с 11 по 18 сентября

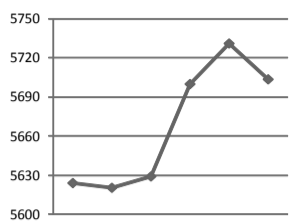
MMVB



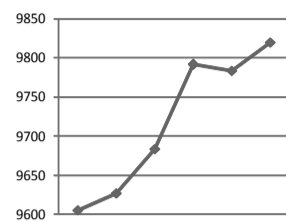
PTC



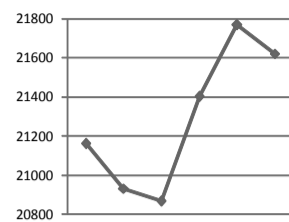
Germany DAX



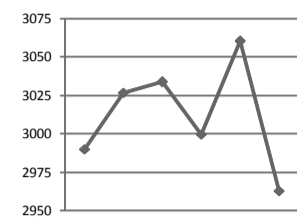
Dow Jones 30 Industrials



Hong Kong Hang Seng



China Shanghai Comp

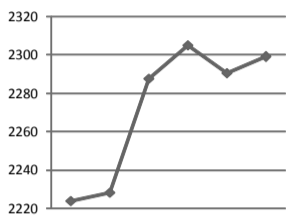


На прошедшей неделе мировые фондовые площадки в очередной раз продемонстрировали рост. Лучшее выступление показал российский фондовый рынок, который вырос за неделю на 4,10% до значения в 1 245,56 пункта по индексу PTC, и на 2,83% по индексу MMBV, до значения 1 208,35. Американский рынок показал рост на 2,24%, достигнув 9 820,20 пункта. Индекс гонконгской биржи вырос на 2,18%, до 21 623,45 пункта. Европейский рынок, в лице немецкого индекса DAX вырос на 1,42%. Хуже остальных показал себя китайский фондовый рынок: -0,91%.

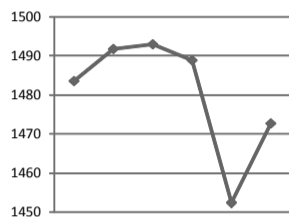
ИНДЕКСЫ

Отраслевые с 11 по 18 сентября

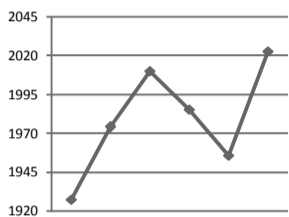
MMVB Нефть и Газ



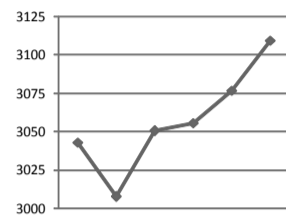
MMVB Телекоммуникации



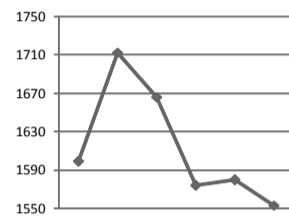
MMVB Энергетика



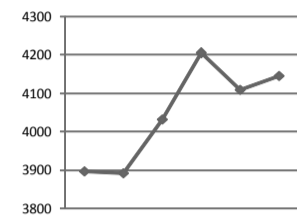
MMVB Металлы и Добыча



MMVB Машиностроение



MMVB Финансы



Отраслевые индексы российского фондового рынка показали разнонаправленную динамику. Лучшее выступление показал себя финансовый сектор, выросший на 6,38% за счет акций ВТБ. Положительную динамику продемонстрировали индексы нефтегазового сектора, энергетики и металлургии, выросшие на 3,38%, 4,94% и 2,19% соответственно. Индексы телекомов и машиностроения за неделю упали: телекомы на 0,73%, сектор машиностроения показал худший результат - минус 2,86%.

ОБЗОР

Фондовый рынок

Американские и Европейские фондовые индексы по итогам недели существенно выросли. Американский индекс Dow Jones вырос на 2,24% до отметки 9820,20 пункта, Nasdaq Composite повысился на 2,5% и составил 2132,86 п., S&P 500 поднялся на 2,38% до 1068,29 п. Британский индекс FTSE 100 вырос на 3,22%, закрывшись на уровне в 5172,89 п. Немецкий DAX закрылся выше уровня 5700 п., на значении в 5703,83 п., рост составил 1,42%. Французский CAC 40 уверенно преодолел уровень 3800 п., повысившись на 2,49% — до 3827,84 п. Азиатские рынки показали разнонаправленную динамику. По итогам недели гонконгский Hang Seng прибавил 2,18%. Китайский фондовый индекс Shanghai Composite снизился за неделю на 0,91%. Японский индекс Nikkei225 упал на 0,71%.

Объем розничных продаж в США вырос в августе 2009 года на 2,7% в месячном исчислении и составил \$351,4 млрд. В годовом исчислении показатель розничных продаж упал на 5,3%. Потребительские цены в США в августе 2009 года по сравнению с предыдущим месяцем повысились на 0,4%. Отрицательное сальдо платежного баланса США по итогам II квартала 2009 года снизилось до \$98,79 млрд. Объем промышленного производства в США в августе 2009 года по сравнению с предыдущим месяцем вырос на 0,8%.

Объем промышленного производства в зоне евро в июле 2009 года снизился на 0,3% в месячном исчислении. Потребительские цены в зоне обращения единой европейской валюты (евро), по окончательным данным, в августе 2009 г. в годовом исчислении снизились на 0,2%. Профицит торгового баланса зоны евро в июле 2009 г., по предварительным данным, составил 12,6 млрд евро, тогда как в июле 2008 г. было зафиксировано отрицательное сальдо торгового баланса в размере 3,5 млрд евро. Промышленные цены в Германии в августе 2009 г. по сравнению с предыдущим месяцем повысились на 0,5%.

Российские фондовые индексы по итогам прошедшей недели на фоне роста цен на нефть показали положительную динамику. Индекс MMBV вырос на 2,83% до 1208,35 п., индекс PTC на 4,1% до отметки 1245,56 п. Лучшим в отраслевом срезе показал себя сектор финансов, который за неделю вырос на 6,38%. Данный результат произошел за счет роста акций ВТБ, кото-

рые за неделю выросли на 22,27%, закрывшись на уровне 0,0571. Фаворит прошлого периода, сектор машиностроения скорректировался и показал наихудшую динамику: -2,86%.

С 15 сентября ЦБ РФ понизил ставку рефинансирования на 0,25 п.п., до уровня 10,5%. На этом фоне рынок облигаций продолжил рост. Отчет Росстата об итогах работы промышленности в августе 2009 года оказался не столь позитивным, как в предыдущие два месяца. Так, по сравнению с августом 2008 г. производство сократилось на 12,6%, по сравнению с июлем 2009 года — на 3%. При этом в июле промышленность показала лучший за этот год результат: тогда спад замедлился до 10,8%. Основной вклад в августовский спад внесло автомобилестроение. Так, из-за остановки конвейеров производство легковых автомобилей упало на 84,9% к августу 2008 г. и на 68,6% к июлю 2009 г.

Потребительские цены в РФ за период с 8 по 14 сентября 2009 г. остались без изменений, с начала года инфляция составила 8,1%. Сальдо торгового баланса РФ за январь-июль 2009г. снизилось в 2,2 раза — до \$53,8 млрд с \$119,8 млрд в аналогичном периоде 2008 г.

Рост цен российской промышленности производителей промышленной продукции (индекс цен производителей промышленных товаров) в августе 2009 г., по предварительным данным, составил 1,4% (за период с начала года — на 13,5%).

Нефть выросла по итогам недели. Нефть марки Brent показала рост на 3,77% до значения 71,08 долл. за баррель; нефть марки Light выросла на 3,62%, закрывшись на отметке 72,22 долл. за баррель. Индекс MMBV прибавив за неделю 2,83% закрылся на отметке 1208,35 пунктов. Фактически, это максимальные уровни с сентября 2008 года. Международные резервы ЦБ за неделю выросли на \$6 млрд. ЦБ стоит в покупке валюты, стремясь не допустить чрезмерного укрепления рубля, и тем самым делая российские акции дешевле в валютном выражении. Все попытки скорректироваться вниз довольно быстро выкупались и на наш взгляд, это указывает на готовность покупателей входить по текущим ценам. Высока вероятность, что российский рынок продолжит тренд вверх.

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

реклама

ЕДИНАЯ АРЕНДНАЯ СИСТЕМА

КРУПНЕЙШАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

ОФИСЫ в любом районе Казани

ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ в раскрученных торговых центрах

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ под инвестиционные проекты

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

АКЦИИ	Котировки ММВБ на 18 сентября				
Эмитент	Цена 18.09.09, руб.	Изм. за неделю, %	Изм. за месяц, %	Изм. за 3 месяца, %	Изм. за 12 месяцев, %
Аэрофлот	40,18	7,12%	23,94%	14,31%	-29,51%
Лукойл	1673,95	0,45%	16,98%	11,69%	18,55%
Ростел-ао	152,94	-4,11%	-3,81%	-22,76%	-32,03%
Сбербанк	57,69	-2,55%	26,65%	35,14%	77,24%
УралСвИ-ао	0,679	-1,88%	41,16%	24,82%	28,11%
АвтоВАЗ ао	17,86	-2,03%	67,92%	13,04%	87,61%
ВТБ ао	0,0571	22,27%	32,48%	53,08%	109,16%
Газпромнефть	125,41	3,64%	12,37%	15,77%	21,76%
МТС-ао	205,49	0,14%	14,16%	17,49%	14,10%
НЛМК ао	75,6	6,51%	-0,88%	38,21%	48,24%
ПолюсЗолото	1391,52	0,62%	11,21%	1,79%	199,25%
Роснефть	226,49	6,41%	26,53%	28,22%	20,47%
Газпром ао	182,45	4,89%	21,53%	14,93%	9,25%
Сургутнефть	27,67	4,02%	21,00%	20,26%	166,31%
Татнефть	127,07	-1,92%	11,27%	17,67%	76,51%
НКНХ	9,8	0,00%	3,16%	27,27%	-8,57%
КАМАЗ	69,89	10,94%	117,73%	108,07%	42,66%
Таттелеком	0,093	4,49%	14,81%	5,68%	-2,11%
Казаньоргсинтез	0,137	61,18%	83,89%	51,38%	-60,86%
КМПО	15,5	19,23%	158,33%	93,75%	72,22%

* По причине отсутствия рын. сделок на соотв. дату, в качестве тек. цены принято среднее между спросом и предложением

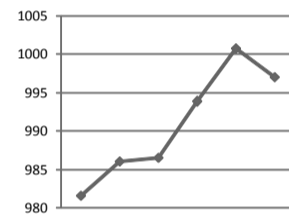
Рубрика «Индикаторы рынка» подготовлена совместно с ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ» тел.: (843) 519-38-18, www.akbars-capital.ru

Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00088 выдана ФСФР РФ 12.11.2002 г. (лицензия бессрочна); лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 116-10532-001000 выдана ФСФР РФ 11.09.2007 (лицензия бессрочна). Ответственность за любые инвестиционные решения, принятые в результате предложения еженедельника, несет инвестор.

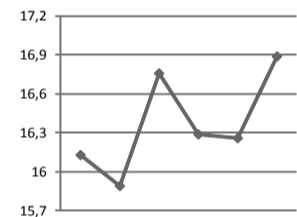
ИНДЕКСЫ

Драгметаллы с 11 по 18 сентября

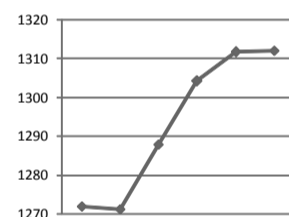
Золото ЦБ РФ, руб./грамм



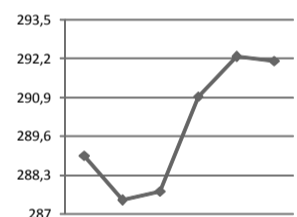
Серебро ЦБ РФ, руб./грамм



Платина ЦБ РФ, руб./грамм



Палладий ЦБ РФ, руб./грамм



Рынок драгоценных металлов показал позитивную динамику. Котировки золота в четверг во-второй раз за последние полгода перешагнули рубеж в 1000 рублей за грамм. Однако снова не смогли закрепиться выше этого уровня. В итоге золото выросло на 1,58% и закрылось на уровне 997,03 рубля за грамм. Снова наилучшую динамику показало серебро, которое выросло на 4,71%. Котировки уверенно закрепились выше уровня 16 рублей за грамм. Платина также показала хороший результат показав рост на 3,15%. Причем и здесь стоит отметить преодоление важного уровня в 1300 рублей. Палладий вырос на 1,09%

ВАЛЮТА

Курс на 18 сентября

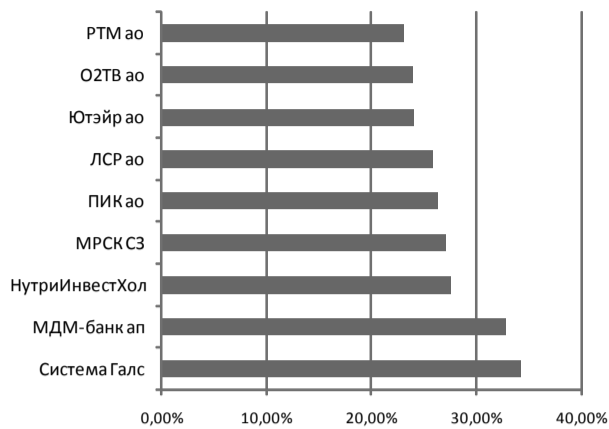
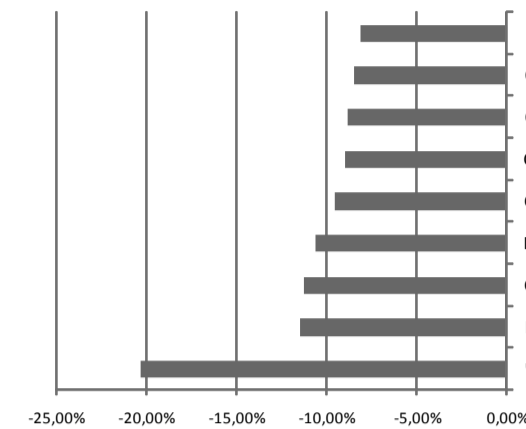
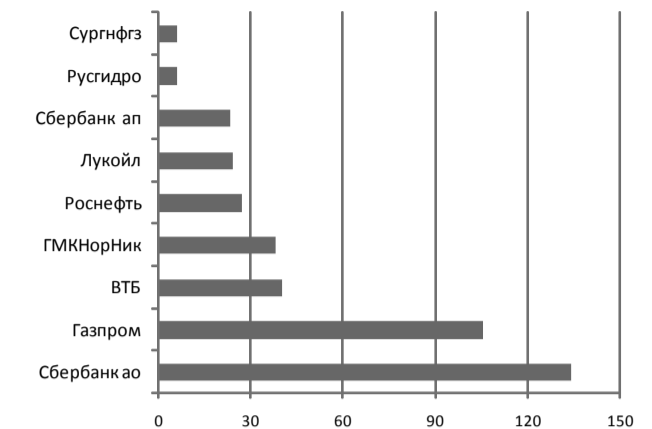
		Цена	Изм. за неделю, %
USD ЦБ РФ	Доллар США	30,39	-1,62%
EUR ЦБ РФ	ЕВРО	44,81	-0,46%
USD+EUR ЦБ РФ	Валютная корзина	36,88	-0,99%
GBP ЦБ РФ	Фунт стерлинг. С. Корол-ва	50,24	-1,50%
CHF ЦБ РФ	Швейцарский франк	29,49	-0,69%
JPY ЦБ РФ	Японская иена	33,52	0,03%
AUD ЦБ РФ	Австралийский доллар	26,57	0,22%
BYR ЦБ РФ	Белорусский рубль	10,95	-0,57%
DKK ЦБ РФ	Датская крона	60,19	-0,44%
ISK ЦБ РФ	Исландская крона	24,66	-1,02%
KZT ЦБ РФ	Казахский тенге	20,13	-1,64%
CAD ЦБ РФ	Канадский доллар	28,60	0,05%
NOK ЦБ РФ	Норвежская крона	52,13	-0,69%
XDR ЦБ РФ	СДР	48,21	-0,84%
SGD ЦБ РФ	Сингапурский доллар	21,51	-0,78%
TRY ЦБ РФ	Новая турецкая лира	20,69	0,89%
UAH ЦБ РФ	Украинская гривна	35,65	-2,87%
SEK ЦБ РФ	Шведская крона	44,36	0,59%

СЫРЬЕ

Котировки на 18 сентября

	Цена	Изм. за неделю, %
Brent	71,08	3,77%
Light	72,22	3,62%
Baltic Dry Index	2 356,00	-4,54%
Медь	6 142,07	-1,85%
Никель	17 320,00	3,32%
Алюминий	1 917,00	4,07%
Газ	3,761	25,53%

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

ЛИДЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %

ЛИДЕРЫ Понижения ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %

ЛИДЕРЫ ПО АКТИВНОСТИ НА БИРЖЕ, МЛРД РУБ.

ПИФЫ
Топ 10* по доходности за неделю с 4 по 11 сентября

№	Фонд	УК	Стоимость пая на 04.09.2009	Стоимость пая на 11.09.2009	Прирост стоимости пая за неделю
Акции					
1	БАЛТИНВЕСТ - Фонд акций	БАЛТИНВЕСТ УК	5 938,71	7 217,83	21,54%
2	Арсатера - ФА	Арсатера	1 381,00	1 535,25	11,17%
3	Фонд Акции Второго Эшелона	ПАО ГЛОБАЛ Эссет Менеджмент	431,46	479,27	11,08%
4	Мозаик-акции	Глобал Капитал	946,30	1 025,56	8,38%
5	ЦЕРИХ Фонд Акции	Церих	201,87	218,69	8,33%
6	Тройка Диалог - Федеральный	Тройка Диалог	454,33	490,57	7,98%
7	КИТ Фортис - Российская нефть	КИТ Фортис Инвестментс	2 133,82	2 302,26	7,89%
8	УНИВЕР - фонд акций	УНИВЕР Менеджмент	22 792,31	24 563,85	7,77%
9	Мономах-Перспектива	Мономах	2 977,52	3 208,05	7,74%
10	Альянс РОСНО - Акции	Альянс РОСНО Управление Активами	106,25	114,45	7,72%
Среднее значение прироста стоимости пая: 6,91%					
Облигации					
1	Эверест - Облигации	Эверест Эссет Менеджмент	1 409,82	1 556,70	10,42%
2	Финансист	БФА	1 491,88	1 540,99	3,29%
3	Северо-западный - Фонд облигаций	Северо-западная управляющая компания	2 117,91	2 184,17	3,13%
4	Газпромбанк - Облигации	Газпромбанк - Управление активами	1 070,07	1 098,79	2,68%
5	Аванпост	Еврофинансы	1 208,73	1 237,42	2,37%
6	Мозаик-облигации	Глобал Капитал	1 107,13	1 133,37	2,37%
7	Фонд долгосрочных инвестиций - Солид	СОЛИД Менеджмент	1 542,45	1 576,11	2,18%
8	ВТБ - Фонд Облигаций плюс	ВТБ Управление активами	11,14	11,36	1,97%
9	Тройка Диалог - Илья Муромец	Тройка Диалог	13 739,53	13 948,35	1,52%
10	БКС - Фонд Национальных Облигаций	Брокеркредитсервис	1 886,55	1 914,78	1,50%
Среднее значение прироста стоимости пая: 0,11%					
Смешанный					
1	Энергокапитал-Сбалансированный	Энергокапитал, УК	934,87	1 035,25	10,74%
2	НЕОФИТУС - фонд смешанных инвестиций	Неофитус	636,22	692,31	8,82%
3	Малахитовая шкатулка	Инвестстрой	564,78	610,51	8,10%
4	ОИФ-Сбалансированный	Объединенные инвестиционные фонды	7 948,54	8 587,10	8,03%
5	Центр Страховых Резервов	Центральная Управляющая Компания	475,74	513,09	7,85%
6	Агрессивный	Кэпитал Эссет Менеджмент	17 533,16	18 859,08	7,56%
7	НИТ-Триумф	Новые инвестиционные технологии	850,00	913,88	7,52%
8	ТФБ - Финансист	ТФБ Капитал	757,14	813,12	7,39%
9	Финанс Первый	Финанс Менеджмент	205,61	220,81	7,39%
10	ТФБ - Решительный	ТФБ Капитал	809,62	868,85	7,32%
Среднее значение прироста стоимости пая: 3,92%					
Индексный (акций)					
1	ОТКРЫТИЕ - Индекс ММВБ - телекоммуникации	ОТКРЫТИЕ	669,76	731,55	9,23%
2	БИНБАНК Индекс РТС - Нефть и Газ	УК Бинбанка	661,82	714,54	7,97%
3	ОЛМА - Индекс РТС	ОЛМА-ФИНАНС	886,59	952,39	7,42%
4	КИТ Фортис - Индекс РТС	КИТ Фортис Инвестментс	948,33	1 018,28	7,38%
5	Траст-Индекс ММВБ	ТрастЮнион Эссет Менеджмент	1 008,36	1 078,75	6,98%
6	Ренессанс - Индекс РТС	Ренессанс Капитал	808,49	864,52	6,93%
7	РИКОМ - Индекс ММВБ	Риком-Траст	624,85	667,49	6,82%
8	Энергокапитал - Индекс ММВБ	Энергокапитал, УК	74,21	79,23	6,76%
9	Алтек - Индекс ММВБ	Алтек	7 000,98	7 473,60	6,75%
10	УНИВЕР - Индекс ММВБ	УНИВЕР Менеджмент	6 480,77	6 916,80	6,73%
Среднее значение прироста стоимости пая: 6,66%					

Всего привлечено в открытые фонды за неделю на 03.07.2009: Акции 147,23 млн руб., Облигаций -317,61млн руб., Смешанных инвестиций -36,72 млн руб., Индексные акции -2,69 млн руб..

*без учета отраслевых фондов

ОБЗОР
РЫНОК FOREX с 14 по 18 сентября

Основным событием прошедшей недели можно назвать достижение американским долларом сразу нескольких своих многомесячных минимумов: в отношении единой европейской валюты, швейцарского франка и японской иены. Так, максимум пары EUR/USD составил 1,4765, минимум USD/CHF — 1,0273, а самая низкая отметка, до которой опускалась USD/JPY — 90,11. В основном причиной новой волны ослабления доллара можно назвать публикации благоприятных экономических данных и сопряженный с этим рост фондовых рынков. Инвесторы, соответственно, воспринимают такое развитие событий как знак улучшения экономической ситуации и поэтому охотно покупают более доходные валюты. Так, показатели роста цен в США, цифры по розничной торговле и производственному сектору оказались единственными из основных конкурентов доллара, кому не удалось не только обновить долгосрочные максимумы, но и даже укрепиться. Во вторник выступление представителей Банка Англии буквально обрушило курс валюты: глава ЦБ Мервин Кинг сообщил, что на последнем заседании Комитета по денежно-кредитной политике рассматривалась возможность понижения ставки по депозитам, которые коммерческие банки держат в

ЦБ. Таким образом, с максимума недели 1,6656 фунт в течение вторника упал до отметки 1,6401, а к концу недели и вовсе опустился ниже уровня 1,6300. Что касается остальных конкурентов доллара США, то к концу торговой недели они утратили часть ранее завоеванных позиций. В первую очередь этому способствовало снижение котировок акций. Так, единая европейская валюта в пятницу опускалась до отметки 1,4645, швейцарский франк достигал минимального значения против доллара — 1,0346. Ближе к окончанию торгов в пятницу европейским конкурентам американской валюты, а именно евро и франку, все же удалось немного скорректироваться и они завершили неделю на уровне 1,4700 и 1,0300 соответственно. Стоит также отметить, что на прошедшей неделе Центральными банками Японии и Швейцарии были объявлены решения по основным процентным ставкам. И японцы и швейцарцы оставили данный показатель без изменений на уровнях 0,1% и 0,25% соответственно.

Тенденция, наблюдавшаяся на валютном рынке в течение предыдущей недели, показала, что инвесторы продолжают рисковать и вкладывать средства в более рискованные по сравнению с долларом США валюты. Здесь мы в большей степени имеем в виду евро и швейцарский франк, так как британскому фунту не удалось поддержать своих коллег и продолжить тенденцию роста по отношению к американскому доллару, начатую еще две недели назад.

Хотя новостной фон на неделе и не обещает быть очень разнообразным, участникам торгов стоит

обратить внимание на ряд весьма важных данных. В первую очередь, конечно же, стоит обратить внимание на решение FOMC по ставкам, которые, как ожидается, должны остаться без изменений на уровне 0,25%. Среди других новостей по США стоит отметить данные по рынку жилья, изменению объемов заказов на товары долгосрочного пользования, а также на традиционно выходящий в пятницу индикатор уверенности от университета Мичигана. Среди европейских новостей стоит выделить публикацию производственного индекса PMI по странам Европы, а также индикатор условий деловой среды от IFO. Туманный Альбион не порадует большим количеством экономической статистики, поэтому здесь мы бы отметили лишь публикацию протокола последнего заседания Банка Англии по денежно-кредитной политике. Американский город Питтсбург на следующей неделе будет принимать участников форума стран Большой двадцатки, посвященного вопросам мировой экономики. На форум должны съехаться лидеры ведущих экономик мира, что ни в коем случае нельзя оставлять без внимания. Что касается направлений движений основных валютных пар, то здесь стоило бы выделить следующие диапазоны: евро/доллар — 1,4600-1,4850, фунт/доллар — 1,6150-1,6550, доллар/иена — 89,50-92,00, доллар/франк — 1,0130-1,0400.

Обзор подготовлен аналитиком казанского филиала Академии биржевой торговли «Форекс Клуб» специально для газеты «где Деньги»

Валютная пара	Курс на 18.09.09	Изм. за неделю, %	Изм. за месяц, %	Изм. за 3 месяца, %	Изм. за 12 месяцев, %
EUR/USD	1,4710	0,96	4,07	5,83	2,53
GBP/USD	1,6270	-2,32	-1,75	-0,36	-10,50
USD/CHF	1,0292	-0,87	-4,30	-5,24	-6,80
USD/JPY	91,27	0,64	-3,58	-5,40	-13,42
AUD/USD	0,8672	0,48	4,90	8,66	7,79
NZD/USD	0,7090	0,25	5,11	11,20	4,77
USD/CAD	1,0689	-0,72	-2,90	-5,58	0,80
EUR/GBP	0,9038	3,34	5,91	6,22	14,55

Размер Вашей пенсии зависит от Вас

Более 6 лет ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ» управляет пенсионными накоплениями ПФР и активами негосударственных пенсионных фондов.

ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ»

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

Твоя финансовая свобода

Агентом по выдаче, погашению и обмену инвестиционных паев паевых фондов под управлением ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ» является ОАО «АК БАРС» БАНК. Лицензия на осуществление брокерской деятельности №116-03460-100000 выдана ФКЦБ РФ 07.12.2000. Бесплатно. Телефон единой справочной службы 8-800-2005-303 (звонок по России бесплатный).
 ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ», 420066, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Декабристов, д. 1, тел. +7 (843) 519-38-19, лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00088 выдана ФСФР РФ 12.11.2002 г. (лицензия бессрочная); лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 116-10532-001000 выдана ФСФР РФ 11.09.2007 (лицензия бессрочная).
 Ни Государство, ни Управляющая компания не гарантируют доходность инвестиций в паи паевых инвестиционных фондов. Стоимость инвестиционного пая может как увеличиваться, так и уменьшаться. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем*. *Внимание! Надбавок и скидок уменьшает доходность инвестиций в инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов.* *Прежде чем приобрести паи фондов, следует внимательно ознакомиться с Правилами Фондов, паи которых вы приобретаете. Информация о деятельности Управляющей Компании публикуется в «Приложении к Вестнику Федеральной службы по финансовым рынкам» и в сети Интернет по адресу: www.akbars-capital.ru

АК
АК БАРС КАПИТАЛ

Реклама

НОВОСТИ

Малому и среднему бизнесу Татарстана будет компенсирована часть процентов по кредитам

В Татарстане малому и среднему бизнесу, работающему в приоритетных отраслях экономики, может быть компенсирована часть процентов по кредитам, привлеченным в российских банках, сообщает мэрия Казани.

Решение о предоставлении компенсации принимает Попечительским советом Инвестиционно-венчурного фонда РТ отдельно по каждому инвестиционному проекту, связанному с развитием и расширением собственного производства товаров (работ, услуг), либо внедрением в производство новых наукоемких технологий, в приоритетных отраслях экономики Татарстана.

Приоритетные отрасли экономики определяются Инвестиционным меморандумом республики ежегодно. В 2009 году в списке приоритетных отраслей оказались энергетический сектор, нефтехимическая и химическая промышленность, машиностроение, автомобилестроение, авиастроение, агропромышленный комплекс, пищевая промышленность, производство строительных материалов.

«Шевроле Ланос» переедет в Елабугу?

ООО «Мила Моторс» оккупирует промплощадку «Алабуга» на 44 года

Елена Иванова

Как стало известно «где Деньги», гендиректор ООО «Мила Моторс» Джон Милонас намерен запустить в промышленной зоне «Алабуга» производство рестайлинговой модели «Шевроле Ланос». Для этих целей руководство ООО «Мила Моторс» арендовало 5,4 га земли промплощадки на срок 44 года, а запуск производства планируется уже через два года. По мнению экспертов, планы господина Милонаса вполне осуществимы — недорогая иномарка пользуется популярностью российских автолюбителей.

По сообщению пресс-службы минземимущества РТ, руководство ООО «Мила Моторс» обратилось с просьбой продать компании земельный участок площадью 5,4 гектара, расположенный в Елабужском муниципальном районе на территории промышлен-

ной площадки «Алабуга». Министерство отказало автопроизводителю в покупке, в качестве компромисса предложив субаренду земельного участка на 44 года. Как сообщили «где Деньги» в «Мила Моторс», договор аренды планируется подписать в ближайшее время. По оценкам экспертов, исходя из кадастровой стоимости земли в размере 92,63 руб./кв.м, стоимость аренды составит около 1,4 руб. за кв.м в год.

Как сообщил «где Деньги» информированный источник, пожелавший остаться неназванным, экс-гендиректор «GM-АвтоВАЗ», а ныне гендиректор «Мила Моторс» Джон Милонас планирует перенести из Запорожья (Украина) в промзону «Алабуга» производство «Шевроле Ланос», производя рестайлинг модели. Инвестором проекта выступил лично господин Милонас. На состоявшемся на прошлой неделе совещании в минземимуществе РТ он сообщил, что за два года, что

существует компания, уже вложил в проект около 100 млн руб. На данный момент на промплощадке проложена теплотрасса и другая инфраструктура, идет строительство сборочного корпуса.

Как сообщалось ранее (см. «где Деньги» №92 от 12.05.2008г.), Джон Милонас намерен построить в «Алабуге» автозавод по сборке SKD (сборка крупных узлов и агрегатов) легковых автомобилей. Позднее планируется перейти от SKD к сборке CKD (мелкие узлы, агрегаты, рассчитанные на сварку, покраску и мелкую сборку). По сведениям «где Деньги», через год после начала работы завод должен выйти на мощность 40 тыс. машин в год, а через два года производственные мощности возрастут до 80 тыс. По словам анонимного источника, завод планируется запустить в 2011 году — как раз к тому времени, когда, по прогнозам экономистов, спрос на автомобили вновь начнет расти. Весь проект эксперты оценивают в размере \$120-180

млн и называют его достаточно крупным.

Аналитики авторынка сомневаются в возможности перенести производство «Шевроле Ланос» из Украины в Татарстан. Так, по словам заместителя директора аналитического агентства «Автостат» Сергея Удалова, скорее всего, речи о полном переводе производства не идет, поскольку данная модель успешно выпускается в комплектации с украинским двигателем под брендом Sens и пользуется попу-

лярностью в России и странах СНГ. «Я считаю, что рынок для этой модели в России есть. Вопрос в том, сменит ли «Мила Моторс» название марки. Но в любом случае, комплект «Шевроле Ланос» будет привлекателен для автолюбителей, в первую очередь по цене», — сказал господин Удалов. По его словам, сейчас «Шевроле Ланос» является одной из самых недорогих иномарок и приближается по цене к отечественным автомобилям. ■

Джону Милонасу 64 года, из них около 30 он проработал на различных должностях в GM — руководил запуском заводов по сборке Opel Astra и по производству двигателей в Венгрии, сборочного производства в Польше. В 1999 г. Милонас стал директором по производству GM в России и СНГ. Тогда автогигант выпускал Chevrolet Blazer, потом Opel Vectra в Елабуге на СП «ЕлАЗ-GM». Сборка этих машин шла в том же цехе площадью 10 000 кв. м, в котором теперь размещается производство Fiat Ducato. В 2001 г. проект в Елабуге был свернут, а Милонас возглавил «GM-АвтоВАЗ». Под его руководством был построен завод в Тольятти и запущены в производство обе модели СП — Chevrolet Niva и Chevrolet Viva. В 2004 году Джон Милонас ушел на пенсию, тем не менее, остается значительной фигурой автомобильного бизнеса.

реклама



ВЕДУЩЕЕ ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ В КРУПНЕЙШИХ БАНКАХ ГОРОДА:

БТА-КАЗАНЬ	Ибрагимов, 56
АК БАРС БАНК	Декабристов, 1
ИПОТЕКА ИНВЕСТ	Энеогетиков, 2
БАНК СТРОЙКРЕДИТ	Губкина, 15
ТАТФОНДБАНК АИКБ	Достоевского, 74
БЫСТРОБАНК	Ямашева, 45
ТАТФОНДБАНК АИКБ	Б.Шахиди, 2/43
ИНВЕСТТОРГБАНК	Островского, 9
СПУРТ БАНК	Спартакoвская, 2
КРЕДИТ ЕВРОПА ФИНАНС	Спартакoвская, 6
СВЕРБАНК РОССИИ	Проспект Победы, 62

www.g9e.ru | ГДЕ ДЕНЬГИ

реклама

ТАКСНЕТ
СЕРВИС

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА ГЛАВНОМ
«Такснет-Сервис» окажет вам полную
техническую поддержку

- Обслуживание компьютерной и офисной техники
- Настройка и обновление программного обеспечения
- Защита информации от вирусных и хакерских атак
- Оптимизация расходов на интернет
- Аренда ИТ-персонала

www.txns.ru
(843) 231-92-10



«ИНТАЛЕВ» ДАРИТ ПОДАРКИ

Только до 31 сентября при покупке программного продукта «ИНТАЛЕВ: Корпоративные финансы» получите в подарок готовое решение «Реестр платежного календаря»!



Готовое решение «Реестр платежного календаря» - программный блок для быстрой автоматизации управления денежными потоками Вашей компании.

Готовое решение «Реестр Платежного календаря» позволяет:

- ✓ оптимизировать затраты компании;
- ✓ повысить ликвидность предприятия;
- ✓ автоматически получать отчеты о движении денежных средств.

Стоимость продукта «ИНТАЛЕВ: Корпоративные финансы» версии «Стандарт» - 180 тыс. руб.

Закажите программный продукт «ИНТАЛЕВ: Корпоративные финансы» прямо сейчас!



реклама

Четвертый «Континент»

В Казань приходит новый таможенный брокер

Алиса Розанова

Петербургский таможенный брокер «Континент» намерен выйти на казанский рынок услуг по оформлению таможенных деклараций и доставке грузов. По мнению экспертов, хотя падение объемов рынка составило 50%, шансы закрепиться в Казани у компании «полного цикла» есть.



Как стало известно «где Деньги», на казанский рынок таможенного брокериджа в ближайшее время намерен выйти новый игрок — петербургская компания «Континент». Таможенный брокер планирует оказывать в регионе полный комплекс услуг по доставке и таможенному оформлению грузов по схеме «от двери к двери». Таким образом, Казань станет четвертым (после Санкт-Петербурга, Москвы и Мурманска) городом, в котором будет открыто представительство компании. Более подробную информацию

в компании сообщить отказались. По оценке участников рынка, инвестиции в открытие представительства могут составить около 1 млн руб. при окупаемости 1,5-2 года.

Сейчас в Казани имеются два таможенных поста, еще один — на территории

международного аэропорта «Казань». В относительной близости от столицы Татарстана — в Зеленодольске — расположен еще один таможенный пост. По экспертным оценкам, объем казанского рынка составляет около 6-6,5 тыс. деклараций в год с учетом всех ви-

дов транспорта. На оформление грузов автоперевозок приходится более половины деклараций (3,5 тыс. в год).

Как сообщил «где Деньги» директор казанского филиала ООО «СТС Логистик» Наиль Ахтямов, более 90% казанского рынка таможенного брокериджа занимают три компании — «СТС Логистик», «Карсар» и «Ростэк-Татарстан». «И хотя шансы есть всегда, думаю, что вряд ли новый участник рынка сможет отобрать у нас ощутимую долю рынка», — отметил господин Ахтямов.

Мнение коллеги поддержал заместитель генерального директора ООО «Карсар» Ильшат Габасов. По его словам, новой компании будет сложно найти клиентов. «В условиях кризиса многие предприятия прекратили осуществлять международные перевозки. По моим оценкам, рынок снизился на 40-50%», — сообщил «где Деньги» господин Габасов.

Впрочем, генеральный директор ЗАО «РОСТЭК-

Татарстан» Павел Бузин считает, что рынок, несмотря на насыщенность и закрепление того или иного вида грузоперевозок за каждым из имеющихся игроков, не закрыт, и с учетом грамотной маркетинговой политики новая компания сможет найти свою нишу, как и относительно недавно вышедшие на рынок игроки. «Конечно, шансов больше у компаний, которые приходят в регион не одни, а под заказы крупного клиента, как, например, «СТС Логистик», но рынок открыт и конкурентен — здесь не работают административные ресурсы, поэтому шансы есть у всех», — рассказал господин Бузин.

В свою очередь, господин Ахтямов отметил, что рынку нужны компании, оказывающие полный комплекс услуг — начиная от таможенного оформления и заканчивая перевозками. «Время, когда был спрос на компании, предоставляющие какие-то отдельные услуги, прошло», — сказал он «где Деньги». ■

НОВОСТИ

«Интерфакс»
«Ростехнологии» хотят получить контрольный пакет «КАМАЗа»

Госкорпорация «Ростехнологии» может купить у инвесткомпания «Тройка Диалог» 13% акций «КАМАЗа», что позволит ей довести пакет акций автозавода до контрольного. В настоящий момент госкорпорация владеет 37,8% акций производителя грузовых автомобилей. «Тройка Диалог» в консорциуме с генеральным директором «КамАЗа» Сергеем Когойным контролирует 44,4% предприятия, 10% принадлежат концерну Daimler. Если сделка состоится, у консорциума «Тройки» останется блокирующий пакет, а мажоритарный пакет будет у государства. Сумма сделки составит \$300-320 млн, сообщил источник Интерфакса. Если исходить из этой цены за 13%, весь «КАМАЗ» можно оценить в \$2,3-2,5 млрд. Это гораздо выше текущей рыночной цены компании. Последняя сделка с акциями «КАМАЗа» на бирже РТС была совершена 2 сентября текущего года по цене \$1,14 за акцию, таким образом, капитализация компании соответствует \$806,3 млн.

Росбанк делает большой шаг навстречу малому бизнесу

Ирина Шатылко



На сегодняшний день в регионах Поволжья, где действуют офисы Приволжского территориального управления Росбанка, проводятся операции по счетам для более 6000 клиентов малого бизнеса. С 1 сентября для этого сегмента клиентов банк проводит специальную акцию «Большой шаг навстречу малому бизнесу». Подробнее об этой акции и об актуальных программах поддержки МСБ рассказал Сергей Владимирович Варяница, директор Приволжского территориального управления ОАО АКБ «Росбанк».

Насколько кризис скорректировал работу Росбанка в отношении предприятий МСБ?

Учитывая изменившуюся ситуацию на рынке, уже в начале этого года мы разработали для предприятий малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей новые некредитные продукты. Это специальные тарифные планы по обслуживанию клиентов МСБ: установление гибких тарифов за расчетно-кассовое обслуживание в зависимости от пакета используемых клиентом продуктов и услуг. Мы предоставляем льготы по расчетно-кассовому обслуживанию в рамках тарифных планов «Коммерсант+», «Заемщик+», «Вкладчик+». К тому же мы активно предлагаем предприятиям МСБ современную и удобную услугу по выплате заработной платы сотрудникам компании с использованием международных платежных карт VISA и MasterCard.

В чем преимущества для предприятий МСБ, заключающихся с Вашим Банком договоры по зарплатным проектам?

Зарплатные проекты для предпринимателей — это

очень удобная услуга по выплате заработной платы сотрудникам компании. К примеру, у компаний МСБ - партнеров, реализующих зарплатные проекты Росбанка, есть следующие преимущества: безналичная оплата без комиссий товаров и услуг с использованием карты в торговых точках в России и за рубежом; конвертация валют происходит автоматически и по выгодному курсу; оплата без комиссий через банкоматы услуг мобильной и Интернет-связи; возможность выпуска нескольких карт, привязанных к одному счету, что позволяет получить доступ к счету доверенным лицам; дистанционный доступ к зарплатному счету через интернет-сайт Банка.

Для сотрудников организаций — участников зарплатного проекта Росбанком предоставляются также очень серьезные льготы. Во-первых, это возможность бесплатно изготовить карту, открыть и обслуживать личный банковский счет; возможность бесплатно снимать денежные средства через банкоматы Росбанка и оплачивать картой товары и услуги без комиссий. Во-вторых, у сотрудника предприятия —

участника зарплатного проекта появляется реальная возможность бесплатно установить к зарплатному счету лимит овердрафта, возможность оформить нецелевые кредиты «Просто деньги» и «Большие деньги» на льготных условиях.

В чем на Ваш взгляд, преимущества работы с таким сегментом как МСБ в нынешних экономических условиях?

В сегменте МСБ мы реализуем свой клиентоориентированный подход к бизнесу, принципиально новый уровень качества обслуживания: выбирая надежного клиента в лице предпринимателя, мы обеспечиваем его максимально возможным набором качественных банковских продуктов и услуг. Ведь за малым бизнесом — будущее российской экономики.

Какие преимущества для сегмента МСБ заключаются в акции «Большой шаг навстречу малому бизнесу»?

Наша акция «Большой шаг навстречу малому бизнесу!» — хорошая возможность для предприятий малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей перейти на комплексное обслуживание в

Росбанк на выгодных условиях. До конца текущего года Росбанк в рамках этой акции дает возможность своим клиентам приобрести к технологическим банковским новинкам по целому комплексу продуктов и услуг. Если коротко, то суть акции в том, что предприниматели могут БЕСПЛАТНО: открыть расчетный счет, получить бизнес-карту с БЕСПЛАТНЫМ использованием в течение первого года обслуживания, подключить систему дистанционного обслуживания «Интернет Клиент-Банк» и использовать ее до конца проведения акции БЕЗ АБОНЕНТСКОЙ ПЛАТЫ.

Поясните, чем может быть выгоден продукт Росбанка «Интернет Клиент-Банк» без абонентской платы» предприятиям МСБ?

Эта система автоматизирует документооборот между предприятием и банком,

позволяет в режиме реального времени обмениваться информацией, осуществлять платежи, получать выписки по счету через страницу банка в Интернете. В настоящее время в Казани Росбанком уже обслуживаются и проводятся операции по счетам около 200 представителей МСБ.

Ограничена ли как-то акция «Шаг навстречу МСБ» географически?

Ни в коем случае! К примеру, в Республике Татарстан действуют 10 офисов Росбанка. Образно говоря: Росбанк делает шаг навстречу малому бизнесу буквально через каждое свое подразделение, где бы оно географически не находилось. Уверен, что у наших клиентов не останется сомнения — сделать со своей стороны большой шаг навстречу Росбанку, став участником акции «Большой шаг навстречу малому бизнесу».

Получить консультацию по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса, а также по вопросам участия в акции Росбанка «Большой шаг навстречу малому бизнесу» можно в офисах ОАО АКБ «Росбанк» или по телефону (843) 261-85-88.

ОАО АКБ «Росбанк». Генеральная лицензия Банка России №2272

ДОМО оптимизирует расходы

После укрупнения своих магазинов сеть занялась укрупнением складов

Алиса Розанова

Поволжский распределительный центр сети ГК ДОМО разместился в складском комплексе класса А «Биек Тау». Практически одновременно с «переездом» компания приняла решение объединить оптовые и розничные мощности и продала дочернее предприятие группы — оптового дистрибутора «ДОМО «Техника»».



Поволжский распределительный центр сети бытовой техники и электроники ДОМО разместился «Биек Тау» — в крупнейшем в Татарстане складском комплексе класса А. По сведениям «где Деньги», компания заключила договор аренды 3 тыс. кв. метров складского комплекса сроком на 5 лет. В результате созданный единый распределительный центр ДОМО в Казани будет обслуживать 6 дивизионов и 50 магазинов сети.

Напомним, что в 2008 году в рамках программы

оптимизации ДОМО провела реконфигурацию сети, сделав ставку на магазины-флагманы. В нынешнем году очередным этапом стала оптимизация складской логистики сети: небольшие разрозненные склады класса С были заменены на 3 централизованных складских центра класса А — в Москве, Минеральных водах и Казани. Как пояснил директор по логистике сети ДОМО Сергей Андреев, выбор комплекса «Биек Тау» в качестве площадки для этого ключевого для сети логистического центра не случаен. «В пересчете затрат на

складское хранение на стоимость паллетоместа аренда склада класса А обходится на 40% дешевле, чем площадки низкого уровня, а «Биек Тау» оказался самым оптимальным для сотрудничества». Как отметил коммерческий директор ООО «Евразия логистик» (управляющая компания комплекса «Биек Тау») Сергей Верещагин, весь мир работает на складских площадках класса А, что обусловлено не модой или «духом времени», а прежде всего экономикой. «Естественно, вход в проект — это финансово затратное мероприятие,

так как компании необходимо закупить стеллажи, технику, сделать обеспечительные платежи, но в среднесрочной перспективе затраты окупаются, а увеличение эффективности работы склада и рост конкурентоспособности бизнеса клиент получает уже в начале его использования», — рассказал господин Верещагин.

Впрочем, по словам директора УК «Ринго» Сергея Коксанова, учитывая сегодняшнюю насыщенность рынка складскими комплексами класса А, владельцы их вынуждены снижать цену на аренду. «Насколько точно, я затрудняюсь сказать — у каждой компании своя ценовая политика, но не менее 20%», — рассказал «где Деньги» господин Коксанов.

По словам ведущего PR менеджера ГК ДОМО Алмаза Курмаева, перемещение оптового склада компании было связано с новой стратегией оптимизации расходов. С этой же стратегией, по его словам, связано и недавнее выделение ООО «ДОМО «Техника»» из груп-

пы компаний ДОМО. Согласно официальному сообщению компании, 11 сентября ОАО «ДОМО» вышло из состава участников ООО «ДОМО «Техника»». Вероятно, компания была продана, однако официальных комментариев о сделке «где Деньги» получить не удалось.

Как сообщил господин Курмаев, компания являлась звеном оптово-логистической цепи ГК ДОМО, а в целях оптимизации организационной структуры и сокращения расходов было принято решение объединить оптовые и розничные мощности. «Предполагается, что имеющая развернутую сеть поставщиков, компания «ДОМО «Техника»» сохранит партнерские отношения с ГК ДОМО», — добавил господин Курмаев. Он также отметил, что ранее поставщик работал только с сетью ДОМО, а после продажи компания сможет выйти на рынок на общих основаниях как самостоятельный игрок.

Опрошенные «где Деньги» аналитики и участники

рынка затруднились прокомментировать, каким образом ГК ДОМО намерена снизить расходы, продав своего оптового дистрибутора, который аккумулировал у себя заказы на поставку товаров со всей сети, покупая их у производителя с максимальными скидками. Что касается экономии на логистике, то здесь ситуация понятнее. По словам директора Логистической ассоциации Татарстана Михаила Давыдова, было время, когда все на рынке решили, что собственный транспорт дешевле наемного и перешли на него. «В первое время расходы действительно уменьшились, однако когда транспорт изнашивается и потребовал ремонта и дополнительных вложений, все столкнулись с немалыми убытками. На мой взгляд, наемный транспорт дешевле, кроме того, я считаю, что каждый должен заниматься своим делом — это действительно оптимизирует расходы», — заключил господин Давыдов. ■

Бизнес под защитой

Каждый собственник бизнеса заинтересован в его сохранности. Однако десятки факторов, от форс-мажора до жестких методов конкурентной борьбы, ежедневно создают угрозу существованию и успеху собственного дела. Пожар, грабёж или авария водопровода могут надолго парализовать работу компании. Надежная страховая защита помогает предпринимателю обрести уверенность в завтрашнем дне, повышает финансовую устойчивость его бизнеса. Именно на это ориентирована страховая программа РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО». В чем ее особенности, преимущества, и чем она отличается от других страховых продуктов, рассказывает директор управления продаж корпоративным клиентам ООО «Росгосстрах-Татарстан» Василий Титов.

На кого рассчитана страховая программа РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО»?

Программа была специально разработана для предприятий малого и среднего бизнеса, которые в большей степени, чем крупные компании, нуждаются

в надежной страховой защите своих рисков. Прежде всего, полис РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» будет интересен владельцам магазинов, торговых точек, ресторанов, собственникам складских и офисных помещений, индивидуальным предпринимателям. Благодаря этой универсальной программе страхования, каждый сможет выбрать в зависимости от уровня дохода и потребностей приемлемый для своей фирмы вариант страхового покрытия и оптимизировать цену договора.

Что можно застраховать по этой программе?

Объекты недвижимости, оборудование, товары, отделку помещений, мебель, инвентарь и т.д. Мы принимаем такие риски, как нанесение ущерба застрахованному имуществу в результате пожара, стихийных бедствий, кражи и грабежа, разбоя, аварии водопроводных, канализационных, отопительных и противопожарных систем, взрывов, злоумышленных действий третьих лиц и т.д. Максимальная сумма одного страхового договора может составить до 25 млн. рублей.

Какие дополнительные риски принимаются по данному страховому продукту?

В любой выбранный вариант страхования можно включить дополнительную услугу: застраховать гражданскую ответственность предприятия перед третьими лицами или убытки от перерыва в производстве, либо коммерческой деятельности компании. Для примера, у клиента сгорела торговая точка, и пожар распространился на соседнее здание. При страховании дополнительного риска в виде гражданской ответственности наряду с урегулированием убытков по основному договору страхования, компанией «Росгосстрах» возмещаются убытки третьему лицу, также пострадавшему от пожара. При этом компания может вынужденно остановить работу, что, однако, не освобождает ее от текущих расходов. Страховой продукт РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» позволяет застраховать подобные риски. Расходы, возникшие за период вынужденного простоя, компенсирует Росгосстрах. Таким образом, клиент сам решает, какое имущество он будет страховать, на какую сумму и по какому пакету рисков.

Насколько сложная процедура оформления подобного

страхового договора, и сколько времени она занимает?

Расчет страхового взноса по программе РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» занимает всего 15 минут. Полис представляет собой конструктор, позволяющий составить собственный оптимальный договор страхования, ответив на два основных вопроса: какое у предпринимателя имущество и от чего его надо застраховать.

Страховой случай наступил, каковы действия страхователя?

При подтверждении страхового случая компетентными органами: милицией, пожарной охраной, эксплуатационными службами и т.д., Росгосстрах принимает представленные документы, составляет расчет, и выплачивает страховое возмещение. Потом компания может предъявить регрессные требования к правонарушителям, но страхователя это уже не будет касаться.

Какие преимущества характеризуют программу РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО»?

С полисом РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» собственник бизнеса может быть уверен в том, что при утрате или порче имущества, времен-

ном перерыве в производстве, возникновении претензий со стороны третьих лиц он сможет компенсировать свои потери или, в крайнем случае, начать новое дело. Данная программа позволяет не только экономить расходы, связанные с бесперебойным финансированием бизнеса, но и освобождает предпринимателя от необходимости создания собственных резервов на случай непредвиденных событий. К тому же страховой взнос по программе РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» уменьшает налоговую базу фирмы. В соответствии со статьей 263 главы 25 части II Налогового кодекса РФ сумма средств, израсходованных на страхование имущества предприятиями, которые осуществляют предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации, относится на себестоимость продукции (работ, услуг). Немаловажным преимуществом является тот факт, что подобный полис можно приобрести в любом филиале Росгосстраха, и быть уверенным в гарантированной выплате возмещения при наступлении страхового случая.

Патриотичная сделка

Топ-менеджмент «Акибанка» увеличил уставной капитал банка своим имуществом

Продолжение. Начало на стр. 1
Елена Иванова

Список акционеров, участвовавших в допэмиссии опубликован лишь частично: среди них названы ООО «Связьинвест», ООО «Дорожные машины» и Ильдар Галаутдинов (Председатель правления и акционер банка). ООО «Связьинвест» приобрело акции на сумму 347,57 млн руб., ООО «Дорожные машины» — на сумму 171,42 млн руб., а господин Галаутдинов приобрел около 8 млн акций и таким образом стал владельцем доли в уставном капитале банка в 14,2%.

Как пояснила «где Деньги» пресс-секретарь «Акибанка» Галина Копылова, полный список акционеров будет опубликован лишь после завершения процедуры регистрации сделки в Центробанке, которая по правилам протекает в течение месяца с момента завершения допэмиссии. Тогда же, по ее словам, можно будет получить и официальные комментарии банка.

Примечательной особенностью данной сделки стала оплата 34% допэмиссии недвижимостью — ООО «Связьинвест» (принадлежит топ-менеджменту «Акибанка») увеличило свою долю

в уставном капитале банка, передав ему на баланс два банковских здания. Согласно отчету банка за второй квартал 2009 года, одно из них расположено в Набережных Челнах по адресу Московский проспект, д.140А (оцененное в 256,075 млн руб.), второе — в поселке ВНИИССОК (Одинцовский район Московской области) по адресу улица Береговая, д.3 (оцененное в 91,5 млн руб.). По данным «где Деньги», оба здания уже используются «Акибанком» — в них он разместил свои офисы. Согласно официальной информации банка, во втором квартале 2009

года он заплатил 26020 руб. за аренду основных средств и другое имущество. Известно, сколько из этой суммы составляет плата за аренду зданий, принадлежащих «Связьинвесту».

Как разъяснила «где Деньги» руководитель службы маркетинга ЗАО «Финнам» Ольга Вдовина, сейчас законом предусмотрено ограничение доли недвижимости в уставном капитале банков не более 20%. «Акибанк» не вышел за эту цифру (13,36%). «По сути, в данном случае акционеры использовали один свой актив для увеличения объема принадлежащих им акций

другого. Можно даже сказать, что таким образом акционеры поддержали свой банк. Государственные регулирующие структуры достаточно лояльно относятся к тому, что часть капитала банка может быть обеспечена объектами недвижимости. Если акционеры при увеличении капитала оплачивают часть эмиссии имуществом, то такой взнос в числе прочих учитывается при получении субординированных кредитов от ВЭБа», — сказала она «где Деньги». Однако, по словам госпожи Вдовиной, сделки по оплате допэмиссии, подобные заклю-

ченной между «Связьинвестом» и «Акибанком», на рынке носят единичный характер. Как пояснили аналитики, в условиях кризиса недвижимость перестала быть ликвидным активом, который в любой момент может быть конвертируем в денежные средства. Более того, банк обязан платить налог на недвижимость. Впрочем, по всей видимости, в случае с «Акибанком» сделка по обмену недвижимости на акции носила взаимовыгодный характер, поскольку таким образом банк сокращает расходы на аренду используемых помещений. ■

Страхование жизни скоропостижно завершилось

«ING Страхование Жизни» ушла из Казани, продержавшись на рынке несколько месяцев

Алиса Розанова

В Казани закрылся работавший с весны 2009 года филиал голландской компании «ING Страхование Жизни» (входит в ING Group). Ликвидация казанского офиса стала следствием сворачивания бизнеса компании на территории России. Мнения участников казанского страхового рынка разделились — по мнению одних, столь ранний уход можно было прогнозировать исходя из кризисной ситуации, по оценке других, следовало немного задержаться, чтобы «отработать» хоть часть вложений в открытие.



подтвердила директор по развитию компании Анна Баруэн. По ее словам, начиная с 16 сентября ЗАО «Страхование жизни «ИНГ Лайф» закрывает офисы продаж в Тюмени, Екатеринбурге, Уфе, Перми, Казани, Волгограде, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Петербурге, Нижнем Новгороде и Самаре, почти все из которых были открыты в этом году. «Развитие бизнеса страхования жизни через построение собственной агентской сети оказалось более сложной задачей, чем предполагалось», — объ-

яснил «где Деньги» причину решения управляющий директор «ING Страхование Жизни» Йетсе де Врис. Количество договоров, заключенных в Казани со времени открытия, в компании не комментируют, сославшись на коммерческую тайну, однако господин де Врис отметил, что ING продолжит выполнение обязательств по отношению к существующим клиентам и будет информировать их о своих дальнейших шагах.

Напомним, что ранее в интервью «где Деньги» (№128 от

03.03.2009г.), приуроченном к открытию казанского офиса, директор по продажам «ING Страхование Жизни» Даниэль Амадео сообщил, что к концу 2009 года сеть компании будет состоять из 800 собственных подразделений, в которые планировалось инвестировать 220 млн евро в течение восьми лет. Позднее инвестиционный план был сокращен до 130 млн евро за пять лет, 50 млн евро из которых было потрачено уже к июню 2009 года.

Информация об уходе в рынка ING Страхование жизни была воспринята участниками казанского рынка неоднозначно. По словам директора казанского филиала СК «РК-Гарант» Ольги Бердниковой, несмотря на снижение объемов долгосрочных, сберегательных программ, к которым относится страхование жизни, решение ING стало неожиданным, особенно учитывая, что и открывались они уже в кризис. «Затраты вхождения на рынок немаленькие, и было бы логичнее остаться на рынке, чтобы хоть немного их окупить, но, видимо, компания считает этот бизнес совсем нерентабельным», — заключила госпожа Бердникова.

В свою очередь начальник отдела страхования СК «Макс» Резеда Шигапова считает, что это (имеется в виду прекращение деятельности ING Страхование Жизни) было ожидаемо — в последнее время многие компании вышли на рынок страхования жизни, открывая подразделения или отделяясь от головной страховой компании, но этот продукт в России не самый популярный. «Причины непопулярности в менталитете россиян — либо традиционный «авось», либо недоверие — в советское вре-

мя многие были застрахованы, но в 90-е страховка «сторева», — рассказала госпожа Шигапова. С этим мнением согласна и руководитель департамента страхования СК «Талисман» Елена Соловьева, отметившая, что выход на рынок в кризис новой, неизвестной населению компании является крайне рискованным. «При выборе страховщика люди все больше ориентируются на репутацию компании, сопоставляя ее с надежностью», — считает госпожа Соловьева.

Впрочем, по мнению руководителя отдела дополнительного медицинского страхования СК «АльфаСтрахование» в Казани Родиона Булашова, многие компании более стабильно работают в этом сегменте. «Возможно, у компании появились проблемы с инвестиционным портфелем», — предположил господин Булашов. ■

БыстроБанк

Большому кредиту каждый рад!

Залоговый кредит «На текущие нужды»
до 2 000 000 рублей!*

г. Казань, ул. Рихарда Зорге, 57/29, тел.: 261-52-30.

* Кредит предоставляется физическим лицам. Максимальная сумма кредита 2 000 000 рублей — при оформлении кредита под залог недвижимого имущества, 500 000 рублей — под залог автомобиля.
Открытое Акционерное Общество «БыстроБанк» Лицензия ЦБ РФ № 1745 от 27.05.2008г. Реклама

реклама

НАША КОМПАНИЯ ПРЕДЛАГАЕТ ВАМ ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ:

- Регистрация ООО, ЗАО и ИП
- Перерегистрация, ликвидация фирм
- Юридические услуги
- Арбитраж, взыскание долгов
- Все виды оценки
- Строительно-техническая экспертиза

Выезд к клиенту по Республике Татарстан.

тел.: (843)2-666-777, 214-82-83, 272-97-83, а также отправить свои вопросы по электронной почте: e-mail: 2666777@mail.ru
г. Казань, ул. Волочаевская, дом 8 офис 5

Контрольный вес: 478 г.
Норма: 465 г.
Вес пустого: 355 г.
Толщина: 123 г.

Картридж HP LJ 1010 (Q2612A)

Обязательный весовой контроль и контроль в тестовом принтере всех картриджей

ЛИФТАГОР

ЗАПРАВЬТЕ КАРТРИДЖ БЕСПЛАТНО*
с бесплатной доставкой

реклама

* АБСОЛЮТНО ЛЮБОЙ • ВСЕМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

Подробности у консультантов по телефону
555-00-99 (многоканальный)

г. Казань, ул. Гоголя, 25 www.ZAPRAVKA.org

ИНТЕРВЬЮ

АНДРЕЙ КОРКУНОВ, Председатель Совета директоров ОАО «Анкор Банк»

«Радует, что все-таки купил небольшой банк»



Бизнес-сообщество Татарстана давно интересуется дальнейшая судьба бывшего «Татэкобанка», а с недавних пор «Анкор Банка», контрольный пакет акций которого в прошлом году приобрел известный российский предприниматель Андрей Коркунов. В своем интервью журналисту делового еженедельника «Где Деньги» Елене Ивановой господин Коркунов приоткрыл завесу тайны над тем, как им было принято решение о покупке банка, почему произошла смена его названия и какова будет стратегия развития.

— Андрей Николаевич, почему Вы решили приобрести банк именно в Татарстане?

— Исторически так сложилось, что свой бизнес я веду именно в регионах. Кондитерская фабрика находится, как вы знаете, в Одинцово (Московская область), многие из моих компаний, мелких и средних, также расположены за пределами столицы. Так случилось, что когда мы искали банк для покупки, нам был предложен «Татэкобанк». Я встретил-

ся с бывшими владельцами банка — достойными и уважаемыми в республике людьми — и принял положительное решение. Кроме того, я считаю, что Татарстан, по сравнению с другими регионами, обладает достаточно большим экономическим потенциалом. Ни для кого не секрет, что опора экономики — это развитый малый и средний бизнес. В этом направлении Татарстан идет впереди всей России, создавая достойные условия для развития предпринимательства — например, была создана особая экономическая зона «Алабуга», идет работа над созданием различных промышленных парков и технопарков, что, в свою очередь, способствует развитию таких банков, как наш.

— Означает ли это, что «Анкор Банк» будет ориентироваться на малый и средний бизнес?

— Команда «Анкор Банка» полностью состоит из людей, имеющих большой опыт в сфере предпринимательства. Лично у меня есть большой опыт работы с малыми и средними компаниями из разных секторов экономики. Кроме того, я являюсь вице-президентом «Опоры России» по промышленной политике и международной связям — общественной организации, которая имеет широкие связи в бизнес-сообществе страны. Логично, что бизнесменам-профессионалам легче работать в своей среде, поэтому неудивительно, что банк будет ориентирован на малый и средний бизнес.

— Как Вы себя чувствуете

те в новой для Вас банковской сфере?

— Интересно ощущать себя «по ту сторону баррикад» — если раньше мне доводилось быть только клиентом банка, теперь же выступаю и в роли кредитора. Впервые я нахожусь в обеих ипостасях. Однако банковским делом должны заниматься, конечно же, профессионалы — этот вид бизнеса довольно сильно отличается от уже знакомых мне. В связи с этим, я в значительной степени полагаюсь на нынешнее руководство банка. Моим же основным вкладом в работу банка является мой опыт в сфере малого и среднего бизнеса, например, правильная оценка рисков, внедрение инновационных продуктов. Надеюсь, что для клиентов «Анкор Банка» будет иметь значение факт наличия бизнес-профессионалов в руководстве и, возможно, это станет особым родом рекомендацией.

— Каким Вы видите дальнейшее развитие банка?

— На мой взгляд, лучше обсуждать итоги, чем планы. К «Анкор Банку» в настоящий момент и так приковано большое внимание, и дополнительно вызывать волну обсуждений и слухов не хочется. Спустя определенное время мы сможем озвучить более конкретную информацию. Могу лишь подтвердить, что у нас есть планы по развитию федеральной сети банка. Филиал в Москве был открыт в марте этого года, следующим, по видимому, будет запуск филиала в Санкт-Петербурге.

— Будет ли увеличен

уставной капитал «Анкор Банка»?

— Да, мы уже увеличили уставной капитал до 430 млн руб. и до конца 2009 года либо максимум в начале следующего планируем увеличить еще. Все будет зависеть от наших «аппетитов» и возможностей. Банк без денег не делается — мы это прекрасно понимаем.

— По поводу ребрендинга: правда ли, что он был проведен с целью убрать «тат» из названия банка для лучшего восприятия бренда другими регионами России?

— Это действительно было одной из причин ребрендинга. Как человек, имеющий опыт раскрутки брендов, могу сказать, что территориальная привязка в названии не всегда играет положительную роль, особенно если бренд представлен на федеральном уровне.

— Кстати, насчет ассоциаций. Название «Анкор» было сразу воспринято участниками рынка как аббревиатура Вашего собственного имени. Вы лично придумали это название?

— Я вам расскажу одну историю. Спустя три месяца после того, как появилась марка «А.Коркунов», мои друзья увидели рекламу производителя консервов «А.П.Коркунов» — это марка в дореволюционной России! — и спросили, являюсь ли я наследником этого предпринимателя. На самом деле, это было чистым совпадением. Так же получилось и с названием «Анкор», который кто-то стал воспринимать как аббревиатуру моего имени.

Честно говоря, довольно

сложно придумать звучное и еще не запатентованное название. После того как мы перебрали десятки названий, остановились на этом варианте. Для меня было очень важно, чтобы имя бренда начиналось на букву «А». Это как символ удачи — если имя начинается с первой буквы алфавита, значит, и в бизнесе бренд будет всегда впереди.

«Анкор» у нас ассоциировался с якорем — нас привлекла морская тематика, а когда кто-то сообразил, что название еще и удачно ложится в имя «Андрей Коркунов», сомнений не осталось. Ничего плохого я в этом совпадении не вижу. Однако поверьте, задачи увековечить свое имя еще и в банковском бизнесе не стояло.

— Вы приобрели «Татэкобанк» в июле прошлого года, как раз накануне начала кризиса. Положа руку на сердце, не жалеете о покупке? Ведь банковская сфера очень сильно пострадала за прошедший год.

— В моей предпринимательской жизни это уже третий кризис. Я начал заниматься бизнесом в 90-е, и все удивлялись, почему я выбрал такое тяжелое время для старта. Тем не менее, все пошло удачно. Поэтому для меня ничего страшного в этом кризисе нет — это как раз то время, когда можно поймать удачу за хвост. Радует, что все-таки купил небольшой банк. На мой взгляд, крупным игрокам в кризис приходится сложнее, а вот средние предприятия имеют шанс преуспеть.

Не скажу, конечно, что нам легко — переживаем кризис вместе со всей бан-

ковской системой. Однако прошел год, мы успешно пережили ряд проверок Центрального банка РФ и сейчас готовы приступить к реализации новых идей.

— Почему на пост Председателя правления банка был выбран Сергей Ярмолинский? Вы пересекались с ним ранее в столичных бизнес-кругах?

— Как я уже говорил, в команду «Анкор Банка» подбирались люди с большим предпринимательским опытом. У С.Ярмолинского, с одной стороны, большой опыт работы в банковской системе (в том числе, в «Гутабанке», где он управлял развитием федеральной сети), с другой стороны, работа в «Норникеле», которая принесла ему опыт в иных деловых сферах. Немаловажным фактором стали рекомендации моих друзей и коллег, которые хорошо знают Сергея Владимировича. До недавнего времени наши пути не пересекались, но у нас всегда был общий круг знакомых, которые и помогли нам объединиться в команду.

— Что бы Вы хотели сказать нашим читателям?

— Мне очень нравится Казань, обожаю национальную татарскую кухню. Я рад, что в России развиваются не только Москва, но и другие прекрасные города и регионы. В Казани колоссальный людской потенциал! Очень надеюсь, что Татарстан быстро выйдет из кризиса, в том числе благодаря успешному развитию малого и среднего бизнеса, и что «Анкор Банк» этому поспособствует.

Крупнейшие розничные компании России по итогам 2008 года

Место	Компания	Формат магазинов	Выручка, млн руб.	Число магазинов	Владельцы	География бизнеса
1	X5 Retail Group	Дискаунтеры «Пятерочка», супермаркеты «Перекресток», «Зеленый перекресток», гипермаркеты «Карусель»	219020	1101	Альфа-групп (47,9%), основатели Пятерочки (23,1%)	Российская Федерация, Украина
2	Магнит	Дискаунтеры, гипермаркеты «Магнит»	131717	2582	Сергей Галицкий (49,3%), Алексей Богачев (5%)	Российская Федерация
3	Ашан	Гипермаркеты «Ашан»	128100	33	Auchan Group	Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Новосибирск, Краснодар, Ростов-на-Дону, Самара
4	Евросет	Салоны связи «Евросет»	115120**	4245	Александр Мамут (50,1%), Вымпелком (49,9%)	Российская Федерация, Украина, Белоруссия, Казахстан, Киргизия
5	Рольф	Автосалоны «Рольф»	113470	30	Сергей Петров	Москва, Санкт-Петербург, Оренбург, Казахстан
6	Метро Кэш энд Керри	Гипермаркеты Metro Cash & Carry	111234	50	Metro Group	35 городов России
7	Эльдорадо	Гипермаркеты и супермаркеты «Эльдорадо»	96057	356	Игорь Яковлев, PPF Group	Российская Федерация
9	М.Видео	Гипермаркеты «М.Видео»	71486	162	Павел Бреев, Александр и Михаил Тынкованы	Российская Федерация
11	Связной	Салоны связи «Связной», «Связной 3»	59338**	1772	Максим Ноготков	Российская Федерация, Белоруссия
13	Лента	Гипермаркеты «Лента»	50245**	36	Олег Жеребцов (35%), Август Мейер (36%), ЕБРР (11%)	Северо-Западный, Уральский, Южно-Приволжский ФО
18	Техносила	Гипермаркеты «Техносила»	42183	122	Вячеслав и Виктор Зайцевы	Российская Федерация
19	Седьмой континент	Гипермаркеты «Наш гипермаркет», «Простор», супермаркеты «Седьмой континент»	39900	140	Александр Занадворов (74,8%), Владимир Груздев (10%)	Москва и Московская область, Калининградская область, Санкт-Петербург, Рязань, Челябинск, Пермь, Ярославль, Белоруссия
22	Независимость	Автосалоны «Независимость»	34482	14	Роман Чайковский (50,05%), Альфа-групп (49,95%)	Москва
24	ИКЕА Дом**	Гипермаркеты IKEA	30992	12	IKEA Group	Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Краснодар, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань, Новосибирск, Омск
25	Инком-авто	Автосалоны «Инком-авто»	29000	43	Дмитрий Козловский (90,1%)	Украина, 11 городов России
27	Аптечная сеть 36,6	Аптеки «36,6»	25891	1100	Артем Бектемиров, Сергей Кривошеев	23 региона России
28	ОВИ	Гипермаркеты OVI	24301	14	Tengelmann (51%), Игорь Сосин (49%)	Москва, Санкт-Петербург, Татарстан, Нижегородская, Свердловская, Омская области
32	Муса Моторс	Автосалоны MUSA Motors	20566	-	Борис Тетерев, InChcape	Москва, Московская область
33	Группа Транстексервис	Автосалоны «Транстексервис»	20323	39	Вячеслав Зубарев	Татарстан, Башкортостан, Удмуртия, Чувашия, Марий Эл, Кировская область
35	Детский мир	Гипермаркеты и супермаркеты «Детский мир»	19750	130	АФК Система	49 регионов России, Украина
36	Группа Мир	Гипермаркеты «Мир»	19482	72	Александр и Евгений Кабановы	35 городов России
38	HT Компьютер	Супермаркеты Polaris, гипермаркеты «Электрощок»	18098	50	Сергей Бестужев	14 городов России
40	Вестер**	Гипермаркеты «Вестер гипер», супермаркеты «Вестер», магазины у дома «Сосед»	16840	54	Олег Болычев, Сбербанк Капитал	12 регионов России, Казахстан, Беларусь
43	Реал гипермаркет	Гипермаркеты Real	14700	12	Metro Group	Москва, Тольятти, Казань, Липецк, Волгоград, Ярославль, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Саратов, Иваново, Тамбов
45	Омега-97	Супермаркеты «Патэрсон»	13982	79	Алексей и Константин Мауергаузы	17 городов России
48	Медиамакт	Гипермаркеты «Медиамакт»	13640	15	Metro Group	Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Самара, Краснодар
49	Максидом	Гипермаркеты «Максидом»	13400	8	Текком (50%), Александр Евневич (35%), Лариса Черепанова (15%)	Санкт-Петербург, Нижний Новгород
51	Мосмарт	Гипермаркеты, супермаркеты «Мосмарт»	13130	29	Сбербанк Капитал (50%), Евгений Новицкий (10%), Андрей Шелухин, Михаил Безелянский	11 регионов России
59	РРТ	Автосалоны RRT	11010	11	Олег Варabanov (51%), Александр Плохий (26%), Сергей Пушкин (23%)	Санкт-Петербург, Вологда, Ярославль, Казань, Мурманск, Воронеж
64	Старин Хоттабыч	Супермаркеты «Старин Хоттабыч»	10101	20	Игорь Сосин, Григорий Кожемякин	21 город России
65	Городской супермаркет	Супермаркеты «Азбука вкуса»	10071	25	Максим Кошеенко (27,5%), Олег Лыткин (27,5%), Олег Трыкин (10%), Сергей Верещагин (10%)	Москва
71	Белый Ветер цифровой	Супермаркеты «Белый ветер цифровой»	9400	87	Юрий Дубовицкий	19 регионов России
74	Трест СКМ	Гипермаркеты «Стройарсенал», супермаркеты «Суперстрой»	9201	41	Николай Лантух, Григорий Кориц	Уральский и Сибирский ФО
76	К-Раута	Гипермаркеты «К-Раута»	8300	10	Kesko	Санкт-Петербург, Ярославль
93	Бахетле-1	Гипермаркеты и супермаркеты «Бахетле»	6322	15	Муслима Латыпова	Татарстан, Москва
98	Оптовик	Гипермаркеты «Эссен»	5501	11	Леонид Барышев, Вадим Махеев	Татарстан, Кировская область
102	Эркафарм	Аптеки «Доктор Столетов»	5190	463	банк Российский капитал	18 регионов России
109	Вита	Аптеки «Вита»	4390	321	Менеджмент сети	Самарская, Пензенская, Ульяновская, Саратовская области, Татарстан
111	Казанский торговый дом	Дискаунтеры «Здельвейс»	4354	64	Айрат Хайруллин	Татарстан
118	Натурпродукт ритейл	Аптеки «Здоровые люди»	3210	227	Ренова Капитал	12 регионов России
129	Ак Барс Торг	Франчайзи дискаунтеров «Пятерочка»	3096	66	Ак Барс	Татарстан

**Выручка высчитана из данных по обороту за 2008 год. По данным журнала «Финансы»

ИНТЕРВЬЮ

ВАДИМ МАХЕЕВ, совладелец ООО «Оптовик» (сеть гипермаркетов Essen)

«Я четко разделяю свою фамилию и бренд»



Согласно данным аналитического издания «Финанс», татарстанская сеть гипермаркетов Essen вошла в первую сотню крупнейших розничных сетей России. О том, как развивалась сеть, планах ее развитии и о вечном конфликте сетевиков с производителями главному редактору делового еженедельника «где Деньги» Александру Андрееву рассказал совладелец ООО «Оптовик» Вадим Махеев.

— Вадим Евгеньевич, расскажите, как Вы пришли к идее выйти на рынок продуктового ритейла?

— В 2004 году Леонид (Леонид Барышев, партнер Вадима Махеева по бизнесу — прим. ред.) был в гостях у тещи в Санкт-Петербурге и увидел, насколько популярны гипермаркеты «Лента». Это, наверное, стало для нас озарением — мы убедились в успешности такой модели бизнеса. В это время розничных сетей в Татарстане существовало считанные единицы — «Ак Барс», «Эдельвейс» и все. Мы попробовали в Елабуге в уменьшенном масштабе — буквально на 800 кв.м. Понравилось, пристроили еще несколько тысяч квадратных метров.

— И во что это вылилось на данный момент?

— В 12 гипермаркетов общей площадью порядка 40 тыс. кв. м (от 3 до 11 тыс. кв.м каждый). И 33 тыс. покупателей, обслуживаемых нашей сетью в среднем каждый день.

— Как вы оцениваете положение торговой сети Essen на рынке Татарстана?

— Совокупный оборот гипермаркетов Essen в 2008 году составил 5,5 млрд руб. Essen — один из лидеров среди татарстанских торговых сетей, мы лишь немного отстаем по показателям от сети «Бэхетле». Конечно, трудно сравнить нас с такими крупными федеральными сетями, как «Перекресток», «Метро» или «Реал». Мы пока являемся региональной сетью — за исключением одного магазина в Кировской области (г.Вятские поляны), все наши торговые точки расположены в закамской зоне Татарстана.

— Как вы позиционируете свою сеть?

— Я не люблю слово «дискаунтер», мне больше по душе «гипермаркет низких цен». Наш девиз — низкие цены, большой ассортимент, качественный товар. У нас целый отдел — 30 человек — работают только над тем, как снизить цены, как сделать товар более доступным.

— Почему вы сделали ставку на низкие цены? Ведь чем меньше рентабельность, тем меньше средств на развитие сети?

— Здесь другая логика — чем меньше цена, тем больше клиентов, тем больше лояльность к нашему магазину, тем больше увеличивается товарооборот. Большое количество клиентов компенсирует более низкий, по сравнению с другими сетями, доход от каждого из них.

— Но действует ли эта логика сейчас, в условиях кризиса?

— В октябре 2008 года мы вновь стали наблюдать покупателей, которые приходят в наши магазины с листочками бумаги, на которых записано, что надо купить. Более того, там были записаны и цены конкурентов. Человек сидит без работы, получает какое-то пособие. У него есть время обойти все магазины, сравнить цены, приехать в Essen и купить там товар дешевле. За время кризиса у нас увеличилось количество покупателей, но при этом уменьшился средний чек. То есть люди стали делать более обдуманные покупки, без которых они действительно обойтись не могут. В итоге мы не только не потеряли в продажах, но и немного увеличили свой товарооборот, даже без учета открытого в марте 2009 года магазина в Вятских полянах.

— Кстати, какие у вас планы по развитию сети?

— Сейчас мы ведем переговоры с администрацией Ижевска (Удмуртия) по заходу нашей сети в этот город. Возможно, будет и Киров, но до него достаточно далеко.

— А в Татарстане сеть Essen расширяться не намерена?

— В 2010 году мы наконец-то выйдем из закамской зоны в так называемую казанскую зону. В октябре следующего года мы планируем открыть гипермаркет в Зеленодольске. Проект полностью готов, забиты даже сваи, но мы пока приостановили строительство — хотим все-таки увидеть дно кризиса.

— А как же Казань?

— До последнего времени я считал, что цена на землю

в Казани беспрецедентно высокая. Сейчас она упала в 2-3 раза, поэтому мы начинаем изучать возможность покупки земельного участка в Казани. Если будет благосклонность администрации города на появление магазина нашего формата, мы когда-нибудь построим здесь свой гипермаркет. Но пока конкретных планов на Казань у нас нет.

— И когда же, по Вашему мнению, будет достигнуто дно кризиса?

— По моим ощущениям, подкрепленным некоторым анализом ситуации на рынке, в октябре-ноябре этого года будет гораздо печальнее, чем в последние несколько месяцев. По мнению нашего аналитического отдела, платежеспособность населения, которая и так была низкой, еще больше упала. По всей видимости, население подыело все запасы, опустошило заначки, отложенные на черный день. И потом, я не вижу какого-то улучшения ситуации с «КАМАЗом» — есть только одни разговоры об объединении с «АвтоВАЗом». Для меня, как и для любого бизнесмена, ведущего дела в Набережных Челнах, это очень значащий фактор.

— Кстати, Ваши ощущения совпадают с прогнозом, который дало министерство экономики РТ. По их данным, в первом полугодии оборот розничной торговли в республике остался на уровне 2008 года. Однако во втором полугодии в министерстве ожидают падения товарооборота на 2-3%.

— Министерство экономики оперирует данными, предоставленными сетевыми торговыми компаниями. Что происходит на оптовых розничных рынках, министерству неизвестно, их никто не оценивает. По моим данным, обороты на рынках уже в первом полугодии упали очень сильно. Еще один тревожный момент — многие компании до октября 2008 года успели перекредитоваться на год. В октябре 2009 года эти кредиты надо будет отдавать. Вопрос — чем отдавать?

— А как у вас обстоит дело с кредитной задолженностью?

— Она низкая, и до конца этого года я намерен полностью закрыть ее. До определенного периода мы в основном развивались на деньги, заработанные на производстве майонеза. В данный момент мы уверенно стоим на ногах и можем развиваться полностью на средства, полученные от ритейла.

— То есть вы отвязались

от майонезной пуповины? Теперь это два самостоятельных вида бизнеса?

— Да.

— Почему торговая марка называется «Махеев»?

— Мы с Леонидом где-то месяц думали над названием своей торговой марки. Ничего в голову не приходило. Пришло только одно — «Довгань», которая на тот момент была самой успешной торговой маркой в России.

— Посчитали, что «Махеев» будет более благозвучным названием для майонеза, чем «Барышев»?

— Наверное, да. Но при этом я постоянно говорю, что четко разделяю свою фамилию и бренд и отношусь к этому нормально.

— В какой стадии сейчас находится реализация проекта «ритейл-парка» в Набережных Челнах?

— Проект «ритейл-парка» предусматривал на площади 12 гектар строительство трех отдельно стоящих торговых и развлекательных центров. До начала кризиса, в августе 2008 года мы успели запустить только торговый центр Essen площадью 11 тыс. кв. м. Часть площадей в нем пока пустует — у нас были договоренности с арендаторами, но по понятным причинам они не стали рисковать и приостановили открытие. Сейчас переговоры с арендаторами возобновились, так что есть надежда полностью заполнить этот торговый центр. Мы также не отказались от планов строительства еще двух корпусов — один для гипермаркета DIY (товаров для дома), другой — для торгово-развлекательного центра, изюминкой которого станет лучшая в Набережных Челнах концертная площадка.

— Это все будет в вашей собственности?

— Мы рассматриваем разные варианты: можем продать землю для строительства собственного магазина, можем сами построить для них и сдать помещения в аренду. Все коммуникации уже на площадке. Просто сейчас неопределенное время, и проект заморожен.

— Если не секрет, с какой сетью формата DIY вы ведете переговоры?

— Могу подтвердить, что такие переговоры ведутся, но пока бы не хотел раскрывать эту информацию. У нас есть печальный опыт — в прошлом году вели успешные переговоры с OBI, но после того, как информация об этом попала в прессу, на них вышла другая компания, которая каким-то образом сумела убедить их раз-

местить свой гипермаркет на другой площадке за городом. В итоге OBI вообще отказалось от планов выйти на рынок Набережных Челнов. Из-за такого казуса мы не хотим раскрывать подробности переговоров до подписания окончательных договоров.

— Сейчас в Госдуме РФ рассматривается закон о торговле. По Вашему мнению, как он отразится на рынке?

— С одной стороны, я в душе остаюсь производителем продовольственных товаров, а с другой стороны, я — чистый сетевик. Поэтому смотрю на этот законопроект с обеих сторон. По моему мнению, самое главное, что новый закон о торговле сделает более прозрачными и честными отношения между производителями и розницей. Сейчас производитель лю-

мый легкий способ конкуренции — выложить товар в магазине на хорошее место на хорошей полке. Этим в магазинах занимаются категорийные менеджеры. Они должны найти хорошо продающийся продукт по низкой цене. Хорошо продающийся продукт означает федеральную рекламу, местную рекламу, «встать на паллету», трансляцию объявлений по радио в магазине... У хорошо продающейся позиции всегда хорошая реклама. Но у местных производителей нет денег на масштабированное продвижение. Что им остается? Дать взятку директору магазина, чтобы встать на хорошую позицию. Я знаю, это происходит сплошь и рядом. Это голая правда. Пока в магазине имеются более или менее хорошие для торговли места, производители сами будут приходить и предлагать от-

ТОРГОВАЯ СЕТЬ ESSEN

Количество гипермаркетов: 12, строится еще 7
 География: Набережные Челны, Бугульма, Елабуга, Нижнекамск, Вятские Поляны, Альметьевск, Нурлат, Чистополь, Азнакаево
 Площади гипермаркетов: от 3 до 11 тыс. кв.м.
 Количество обслуживаемых клиентов: от 33 до 80 тыс. человек в день
 Средний чек: 600 руб. (в Набережных Челнах)
 Оборот сети за 2008 год: 5,5 млрд руб.

бит жаловаться министерству торговли на розницу, какие они мерзавцы — берут деньги за это, это, это... Но скажите тогда, как мне работать, например, с одним видом хлеба семи хлебозаводов? Все хотят присутствовать во всех торговых точках. В Бугульме мне говорят — работай с бугульминским хлебозаводом, в Нижнекамске — нет, работай с нашим. Как это регулируется? Так вот, по моему мнению, закон о торговле сможет четко регламентировать отношения и не даст повода продавцам жаловаться на производителей, а производителей — на продавцов. А со всем остальным будет разбираться антимонопольная служба.

А по поводу бонусов торговым сетям от производителей, могу рассказать следующее. Как-то я разговаривал с директором парижского гипермаркета «Ашан». Я у него спрашиваю: «Вы берете бонус за вхождение в свою сеть?» — «Да что ты, у нас законом это запрещено!» — ответил он, а после недолгого молчания добавил: «Но раз в году чемодан с деньгами все равно приносят!»

Коррупцию в этой сфере никто не отменял, причём порождают ее сами производители. Как известно, са-

каты для того, чтобы получить конкурентное преимущество. Поэтому я считаю, что лучше законные и прозрачные бонусы за лучшее место для своего товара, с которых потом еще платятся налоги, чем взятки. Хочешь встать на лучшее место — заплати за это и получи взамен увеличенный в три раза объем продаж. Все честно.

— Легко ли сейчас быть производителем?

— Конечно, сейчас стать производителем хорошей и качественной продукции гораздо сложнее, чем в свое время нам. Мы успели к августу 98-го года подготовить цех, прошла сертификация продукции. Все майонезные заводы России тогда остановились, потому что не знали, что делать — цена каждый день росла. А мы работали и сделали такие обороты, от которых у самих дух захватывало. Мы планировали в столовой, переоборудованной под цех, еще полжизни просидеть, а через полгода нам уже другие площади понадобились. Нам кризис 98-го года помог встать на ноги.

— Считаете, что вам повезло?

— Конечно. Тогда нам фантастически повезло. Сейчас производителям сложнее. Это точно.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Автор: Коллектив авторов

Рассматривается широкий круг проблем оплаты труда в компаниях. Центральные темы — принципы оплаты труда топ-менеджеров и роль стимулирующих вознаграждений. Особое внимание уделяется связи оплаты труда с результатом и методам стимулирования персонала. Какую опционную программу предпочесть? Как удержать ценных сотрудников? Нужно ли засекречивать информацию об оплате труда? В чем преимущество оценки коллективных результатов? Это далеко не полный список вопросов, обсуждаемых в сборнике.



УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ ОТ А ДО Я

Автор: Ричард Ньютон

Умелое распоряжение ресурсами, гарантированное получение результата, выполнение работы в срок — можно ли этому научиться? Можно и довольно легко, если следовать определенному алгоритму, считает Ричард Ньютон. Просто и доступно, практически не используя профессиональную лексику, автор разъясняет основы управления проектами: как собрать команду проекта, как составить описание и разработать план реализации проекта, как контролировать сроки и бюджет. Книга адресована топ-менеджерам и специалистам в области управления проектами — как начинающим, так и профессионалам — всем, кто ищет простое и ясное введение в управление проектами.



ОЗАРЕНИЕ: СИЛА МГНОВЕННЫХ РЕШЕНИЙ

Автор: Малкольм Гладуэлл

Полицейские расстреляли невинного человека. Специалисты за год исследований не смогли установить поддельность статуи. На пост президента США в 1921 году был избран Уоррен Гардинг — посредственный и незадачливый политик. Почему произошли эти роковые ошибки? Можно ли было избежать их? В своей увлекательной книге «Озарение» Малкольм Гладуэлл, автор бестселлера «Гении и аутсайдеры», анализирует процесс принятия решений. На богатом материале из области искусства, науки, дизайна, медицины, политики и бизнеса он раскрывает закономерности бессознательных решений и анализирует факторы, искажающие этот процесс.



ВОЗМОЖНО ВСЁ! ДЕРЗНИ В ЭТО ПОВЕРИТЬ... ДЕЙСТВУЙ, ЧТОБЫ ЭТО ДОКАЗАТЬ!

Автор: Джон Вон Эйкен

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



КИНО

ЛЮБОВЬ СЛУЧАЕТСЯ
LOVE HAPPENS

Жанр: драма, мелодрама
Производство: США, 2009
Режиссер: Брэндон Кэмп
В ролях: Дженнифер Энистон, Джо Андерсон, Аарон Экхарт, Мартин Шин, Джули Грир, Джина Холден, Джон Кэрролл Линч, Мишель Харрисон

Как не влюбиться в хорошенькую женщину, а тем более - героиню Дженнифер Энистон, даже если ты - обреченный вдовец и автор бестселлера о том, как справиться с потерей любимого человека? Все теоретические представления о жизни разбиваются в пух и прах, когда в жизнь приходит любовь.

НЕПРОЩЕННЫЕ



Жанр: драма, боевик, мелодрама
Производство: Россия, 2009
Режиссер: Клим Шипенко
В ролях: Татьяна Васильева, Евгений Пронин, Константин Соловьев, Владимир Симонов, Михаил Бабичев, Борис Хвошнянский, Ольга Ломоносова, Анатолий Лобочкий, Ксения Буравская, Олег Долин, Константин Демидов, Александр Демидов

Их шестеро: Андрей, Лекс, Сильвер, Лис, Дин и Дина — молодые, отчаянные, готовые на любой риск. Алиса — хозяйка злочного заведения — предлагает им хорошие деньги, чтобы отомстить за Владика — несбывшуюся любовь всей её жизни. Но «деньги явно нелегкие» — честно предупреждает Алиса.

ОБСТОЯТЕЛЬСТВА



Жанр: комедия, мелодрама
Производство: Россия, 2009
Режиссер: Павел Руминов
В ролях: Елена Морозова, Илья Любимов, Полина Кутелова, Михаил Крылов, Денис Суханов

Две супружеские пары собираются провести вечер за ужином. Однако в назначенный час в квартире оказываются лишь трое из них. А также незваный гость - проницательный следователь, которому чутье профессионала подсказывает, что эти милые люди что-то недоговаривают. Его подозрения только усиливаются, когда появляется та, которую все заждались с нечеловеческим аппетитом и совершенно человеческой жадностью любви.

ОКИСЬ
POWDER BLUE

Жанр: триллер
Производство: США, 2008
Режиссер: Тимоти Лин Буй
В ролях: Джессика Бил, Патрик Суэйзи, Рэй Лиотта, Форест Уитакер, Лиза Кудроу, Крис Кристоферсон

Главные герои картины — четверо маргиналов - гробовщик, бывший жулик, бывший священник с суицидальными наклонностями и стриптизерша, которых причудливое стечение обстоятельств сводит вместе в сочельник.

Новый срочный вклад
«Живи ярко!»

до 16% годовых

Пластиковая карта — в подарок!

Вид валюты	Минимальная сумма вклада	Минимальная сумма деп. вноса	Срок вклада/ставка % годовых			
			31 день	91 день	184 дня	367 дней
Российский рубль	300	1 000	9	14	15	15,5
	100 000	1 000	9,5	14,5	15,5	16
Доллар США	100	50	3	4,5	6,5	7,5
Евро	10 000	50	3,5	5	7	8

Выплата процентов — ежемесячно. Проценты капитализируются, увеличивая сумму вклада, либо перечисляются на пластиковую карту или счет до востребования по желанию вкладчика.

По истечении срока договор автоматически продлевается на тот же вклад и срок на условиях, действующих на момент переоформления договора.

При досрочном расторжении вклада проценты выплачиваются по ставке вклада «До востребования», ранее выплаченные проценты пересчитываются, и из суммы Вклада удерживается разница между выплаченными процентами и процентами, начисленными по ставке вклада «До востребования» за фактический срок Вклада.

Вклад открывается по предоставлению паспорта или иного документа, удостоверяющего личность, и ИНН при наличии.

Проценты выплачиваются за вычетом налогов и сборов, предусмотренных действующим законодательством. За зачисление, перевод и снятие денежных средств Банком может быть удержана комиссия согласно утвержденным тарифам.

Вклады застрахованы в соответствии с Федеральным Законом от 23.12.2003г. №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» с изменениями и дополнениями.

Открывая вклад, вы получаете в подарок одну из пластиковых карт по тарифу «МДТК для физических лиц» в зависимости от суммы первоначального вноса:

- до 100 тыс. руб. — Visa Electron или Citrus/Maestro;
- от 100 тыс. руб. — Visa Classic или MasterCard Standard;
- от 500 тыс. руб. — Visa Classic или MasterCard Standard с индивидуальным дизайном;
- от 1 млн. руб. — Visa Gold или MasterCard Gold.

Пенсионерам выдается карта по тарифу «МДТК для физических лиц» «Пенсионная».

8-800-100-03-03 (звонок по России бесплатный) www.tfb.ru
ОАО «АКБ «ТАТФОНДБАНК», лицензия ЦБ РФ № 3058 Реклама

ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТАТАРСТАНА

БЕСПЛАТНЫЙ ЭКЗЕМПЛЯР В ВАШ ОФИС

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

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА ВАШЕЙ КОМПАНИИ

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

**НОВОСТИ ВАШЕЙ КОМПАНИИ,
ОБСУЖДЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ТЕМ**

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

www.g9e.ru | **ДЕНЫГИ**