

ТАХИР ТУХТАРОВ,  
коммерческий директор  
ООО «Веб-студия Казань»  
«Казань — это один из  
немногих городов, где  
техсервис является  
настоящей проблемой»



...11

## Полномочия в обмен на инвестиции

«Татарстан Почтасы» ушло, сохранив имя



Премьер-министр РТ Рустам Минниханов доволен условиями, на которых «Татарстан Почтасы» переходит в федеральное подчинение

Имущество ФГУП «Татарстан почтасы» передано «Почте России». Соответствующее распоряжение подписал на прошлой неделе премьер-министр РТ Рустам Минниханов. Взамен федеральная компания пообещала сохранить «Татарстан почтасы» в названии своего регионального филиала и инвестировать в него порядка 1 млрд руб. Таким образом, подходит к концу 7-летняя

борьба между властями республики и федеральным правительством за контроль над почтовой отраслью Татарстана.

На прошлой неделе в Казани состоялась церемония подписания «Соглашения о взаимодействии в сфере совершенствования и развития федеральной почтовой связи на территории РТ» между

Кабинетом министров РТ и ФГУП «Почта России». Документ подписали глава правительства РТ Рустам Минниханов и глава ФГУП «Почта России» Александр Киселев. За день до этого господин Минниханов подписал распоряжение о передаче «Почте России» всего имущества ФГУП «Татарстан почтасы». Таким образом, подходит к концу 7-летняя борьба между властями республики и федеральным правительством

за контроль над почтовой отраслью Татарстана.

Как сообщили в пресс-службе правительства Татарстана, соглашение устанавливает основные направления взаимодействия «Почты России» с республиканскими властями. По данным пресс-службы, до 2011 года ФГУП «Почта России» инвестирует в модернизацию инфраструктуры почтовой связи Татарстана не менее 1,2 млрд рублей. ...08

## Рынокотрясение

Предложение ФАС может развязать демпинговые войны на рынке ОСАГО

7 апреля Федеральная антимонопольная служба (ФАС) РФ направила на утверждение в Министерство финансов проект постановления, по которому предлагается изменить тарифную сетку ОСАГО. По замыслу чиновников, ныне действующие ставки автогражданки станут максимально возможными, а компании смогут снижать стоимость страховки в пределах 20% от страховой премии. Предложения антимонопольной службы могут оказать на рынок эффект земле-

трясения, уверены татарстанские страховщики.

Опрошенные «где Деньги» участники казанского страхового рынка единодушно выступают против инициативы антимонопольной службы. По их мнению, предложения ФАС могут навредить как продавцам, так и покупателям ОСАГО. Сейчас скидку на ОСАГО страховщики могут сделать только за безаварийную езду по системе «бонус-малус» — 5% в год и не более 50% по истечении 10 безаварийных

лет. Новые же поправки в закон разрешат страховым агентам неограниченно снижать стоимость автогражданки, считают они. «Как показывает практика 2003-2008 годов, многие страховые компании, активно использовавшие демпинг, пришли к банкротству. Если предоставить выбор цен самим участникам рынка, страховая система станет неустойчивой», — объясняет директор казанского филиала страховой компании «РК-Гарант» Ольга Бердникова. — Игроки, руководимые желанием завлечь как можно больше

клиентов, будут понижать цены до такой степени, что страховой рынок зашатается».

По словам генерального директора «Росгосстрах-Татарстан» Фариды Хамадеева, Страховой надзор обеспокоен позицией ФАС — в условиях жесткой конкуренции узаконенные скидки на полис «приведут к хаосу, или как минимум нестабильности на рынке». Господин Хамадеев пояснил, что комиссия страхового агента составляет 10% от суммы сделки, и если удешевить ОСАГО на 20%, это существенно скажется на его прибыли. ...09

### В номере:

Считаете ли вы обоснованными претензии ФАС к татарстанским продуктовым ритейлам? (Блиц-опрос) ...02

Rockwool нашла в Татарстане целевой рынок

Компания намерена запустить свой завод к началу строительства объектов Универсиады-2013 ...03

Сибиряки идут за долгами

Собирать просроченные платежи в Казани будет коллектор из Омска ...05

«ЧудоДом» сменил имя и владельца

Липецкая компания «ПланетаСтрой» намерена закрепиться на татарстанском рынке товаров для дома ...06

Оправдались ли ваши ожидания продаж зимнего спортивного инвентаря? (Блиц-опрос) ...06

ДОМО пошел на рокировку

Компания намерена повысить эффективность бизнеса, разменивая массу небольших магазинов на несколько крупных гипермаркетов ...07

Не пережил второго кризиса

Ликвидация торговой сети «Элекам» почти завершена, однако в компании надеются, что не все еще потеряно ...07

Бизнес-консультант (вопросы и ответы на тему финансов и инвестиций) ...10

реклама

Доход зависит только от Вас!

**СЕМИНАР ГУРУ**  
ФЬЮЧЕРНОЙ ТОРГОВЛИ

Андрея Беритца

ПРИЗЕР КОНКУРСА РТС  
«ЛУЧШИЙ ЧАСТНЫЙ  
ИНВЕСТИР 2003 ГОДА».

Проведет операции на реальном счете, раскрывая тайны своего успеха.

Запись на семинар:

на сайте: www.dereх.ru  
по телефону 8-800-200-30-32  
звонок по России бесплатный  
электронная почта: pr@dereх.ru

ПОБЕДИТЕЛЬ В НОМИНАЦИИ  
«ЛУЧШИЙ ТРЕЙДЕР  
МИЛЛИОНЕР 2007 ГОДА».

Мероприятие состоится 24 апреля, начало в 17:00, в «АМАКС Сафар отеле», по адресу: ул. Односторонка Гривки, д. 1.

DerEX  
Derivative Expert

RTS БИРЖА



УРАЛСИБ | КЭПИТАЛ

ООО «УРАЛСИБ Кэпитал» - Финансовые услуги

## ДЕНЫГИ

Учредитель и издатель:  
ООО «Регион Инфо»

Генеральный директор:  
Александр Петров

Главный редактор:  
Александр Андреев

Редакция:  
Светлана Аликаева,  
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 republicации  
и цитировании материалов ссылка на  
деловой еженедельник «Где Деньги»  
обязательна.

Редакция справочной информации не дает.

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

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

Дизайн-макет: postmeridian  
Тираж 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

Считаете ли вы обоснованными претензии ФАС к татарстанским продуктовым ритейлерам?

21 апреля Президиум Высшего Арбитражного суда РФ рассмотрит иск Федеральной антимонопольной службы РФ (ФАС) в отношении ООО «Ак Барс Торг», краснодарского ЗАО «Тандер» (сеть магазинов «Магнит»), московских ЗАО ТД «Перекресток» и ООО «Фирма «Омега-97» («Патэрсон»). По мнению ФАС,

эти компании согласованно навязывали поставщикам невыгодные «однотипные по содержанию ценовые и неценовые условия». По мнению аналитиков финансовой компании «Открытие» если Президиум Высшего Арбитражного суда РФ поддержит иск Федеральной антимонопольной службы, это создаст

прецедент в отношении продуктового ритейлера, что в краткосрочном плане это может негативно сказаться на показателях рентабельности и котировки ценных бумаг продуктового ритейлера. Запрет на взимание сборов с поставщиков вынудит ритейлеров корректировать структуру ценообра-

зования и компенсировать утраченную часть выручки за счет повышенной доходности по ряду продуктов. Деловой еженедельник «Где Деньги» опросил поставщиков и ритейлеров насколько обоснованы эти обвинения и влияет ли взимание платежей на наценки в сети. Оказалось, что это очень болезненная

тема для участников рынка, так как большинство опрошенных поставщиков давали комментарии на условиях анонимности или вообще отказывались комментировать тему, ссылаясь на возможные проблемы с торговыми сетями. Что дает повод сделать вывод об обоснованности обвинений ФАС. ■



Игорь Шевелев

директор по маркетингу сети «Бахетле»

Я сомневаюсь в возможности сговора между сетевиками. На рынке дикая конкуренция, а сговор возможен лишь, когда в городе 2-3 игрока, но не десятков, как сегодня. К тому же все находится далеко не в дружественных отношениях. Я уверен, что сегодня никто из сетевиков не повысил наценку на аналогичные конкурентам позиции, это просто не возможно. Другое дело, что многие производители из-за удорожания кредитов и импортного сырья, закладывают издержки в себестоимость.

В «Бахетле» нет системы платежей для поставщиков на выход в сеть, вместо этого мы проводим тендер, ориентируясь на лучшие условия, предоставленные поставщиком — стабильность, цена и качество. Цена в таком случае в большей мере зависит от качества продукции, а не от издержек поставщиков и ритейлеров, связанных с кризисом. Повышение цен шло и идет, но это основывается на двух моментах. Во-первых на удорожании импорта из-за снижения курса рубля по отношению к доллару и

евро, покрывать разницу с чего-то необходимо. А государство, в свою очередь, ищет виноватых, хотя виноватым в этой ситуации никто быть не может.

Второй момент — многие производители завязаны на кредитах, а они резко подорожали. Поставщик живет за счет разницы между закупочной ценой и ценой при продаже, причем цена зависит от категории поставок — опт, розница, сетевой ритейл, hogesa. Наценка сетевика — это разница между ценой, за которую сеть получила продукт, и ценой, по которой продала.

Аноним 1

руководитель татарстанской компании-производителя продуктов питания

Конечно, обвинения ФАС обоснованы. К тому же речь идет не только об индивидуальной для конкретного ритейлера наценке со стороны поставщика, чтобы покрыть издержки, связанные с его продажами в сети, но и дополнительной наценке сетевика. Чтобы не говорили о добровольности заключения договоров между поставщиками и сетевиками, мы постоянно сталкиваемся с невыгодными условиями, что относится к многочисленным платежам, ретробонусам, и к огромным наценкам, из-за которых наш товар никто не берет, и он уходит в просрочку. Но, к сожалению, даже крупные поставщики не могут отказаться от заведомо невыгодных условий сетевиков, и последние этим пользуются.

Татьяна Рыбакова

заместитель генерального директора по маркетингу и продажам «Казанского жирового комбината»

Безусловно, разнообразные платежи, которые взимают с поставщиков сетевиками, влияют на уровень цен. Более того, сегодня ситуация такова, что ритейлеры стараются заложить все свои риски и затраты в платежи со стороны поставщиков. Это нездоровая и несправедливая ситуация, потому что фактически сетевиками за счет производителей компенсируют свою неэффективность. Эффективность же предпола-

гает, что ритейлеры должны зарабатывать исключительно на торговой наценке. Например, за рубежом многие сети устанавливают наценку в 8-15%, и хорошо «живут» на нее.

Галина Минуллина

начальник отдела продаж ООО «Сырная компания «Визир»

Я не хотела бы комментировать действия продуктового ритейлера в регионе.

Однако следует отметить, что наиболее явные к своим партнерам-поставщикам компании «Бахетле» и «Перекресток». Это продуктовые ритейлеры всегда идут на переговоры по ассортименту, решают вопросы с ликвидной и неликвидной продукцией, с умом подходят к установлению цены и не требуют постоянных платежей со своих партнеров.

Аноним 2

руководитель татарстанской компании-производителя продуктов питания

Складывается впечатление, что большинство продуктового ритейлера не понимают, из чего складывается их прибыль, и диктуют своим партнерам невыгодные и подчас убыточные условия. Причем как для поставщиков, так и для самих ритейлеров. Например, на основе собственного исследования по спросу на нашу продукцию, проведенного в других продуктовых сетях, мы предложили одной из федеральных сетей сделать акцент на определенной продукции. Но они отказались делать это бесплатно, хотя к тому моменту мы уже заплатили им много денег. В результате продаж по оставленным позициям практически не было. Это просто возмутительно! Другая сеть ставит невыносимые наценки — доходящие до 50%, что влияет и на продажи, и на репутацию бренда.

Аноним 3

Источник в руководстве ООО «Ак Барс Торг»

Мы считаем обвинения ФАС необоснованными, но не будем комментировать ситуацию до решения суда. Тем более что подобные дела уже были выиграны нами ранее.

## СЛОВО В СЛОВО



Фарид Мухаметшин  
Председатель Госсовета РТ

История знает немало примеров, когда некоторые из статей хорошей программы оставались нерезализованными из-за несогласованности при принятии исполнительными и управленческими органами власти.

8 апреля 2009 года на заседании Политсовета ТРО «Единая Россия»



Сергей Миронов  
Спикер Совета Федерации РФ

Мне известно, впрочем, как известно и жителям Татарстана, что официально зафиксированные руководством Татарстана результаты не соответствуют реальному волеизъявлению жителей. Уверен, что во время подсчета там наверняка происходили чудеса. Но фактов, кроме некой интуиции и понимания, что так не бывает, у меня нет.

10 апреля 2009 года в интервью «Газета.Ру»



Рустам Минниханов  
глава правительства РТ

Мы отработали первый квартал, есть итоги — в абсолютных цифрах неплохие. Но в этих цифрах значительная доля прошлогоднего остатка, и успокаивать себя не надо.

10 апреля 2009 года на совещании, посвященном вводу жилья в республике



Марат Хуснуллин  
Глава Минстроя РТ

У компаний-застройщиков в современных условиях нет финансовой возможности даже для окончания работ по домам высокой степени готовности.

10 апреля 2009 года в Кабмине РТ



Ильсур Метшин  
Мэр Казани

Одиннадцать тысяч безработных — это не мало, но и не много. Средств бюджета достаточно для выполнения всех муниципальных обязательств. Казань по показателю инвестиций на душу населения лидирует в России, а по количеству торговых площадей на одного жителя не то что Москву — Лондон превышает.

9 апреля 2009 года, в Ратуше, обращаясь к российским и иностранным журналистам

# Rockwool нашла в Татарстане целевой рынок

Компания намерена запустить свой завод к началу строительства объектов Универсиады-2013

Светлана Аликаева

**Компания Rockwool пообещала достроить завод по производству теплоизоляционных материалов в ОЭЗ «Алабуга» и одновременно выразила заинтересованность в поставке производимой продукции для строительства объектов Универсиады 2013 года. Эксперты сомневаются, что решение компании связано с получением от правительства Татарстана гарантий на размещение заказа, так как потребности региона в продукции завода в разы превышают его запланированную мощность.**

На прошлой неделе президент датской компании Rockwool Элко ван Хил подтвердил намерения достроить завод по произ-

водству теплоизоляционных материалов на территории ОЭЗ «Алабуга», который должен стать самым большим в Европе. Об этом он заявил после встречи с главой правительства РТ Рустамом Миннихановым. По словам господина ван Хила, работы по проекту будут продолжаться даже в условиях мирового экономического кризиса и запуск нового завода произойдет одновременно с восстановлением рынка. «Когда произойдет восстановление рынка, компания Rockwool намерена иметь завод, готовый работать на полную мощность», — сказал президент компании. При этом он выразил заинтересованность в поставке производимой продукции для строительства объектов Универсиады 2013 года (спортивные сооружения).

Напомним, что о строительстве завода Rockwool

мощностью 100 тыс. т продукции в год на территории ОЭЗ «Алабуга» было объявлено осенью 2007 года. Тогда сообщалось, что компания намерена инвестировать в новый завод 125 млн евро, выпустив первую продукцию в 2010 году. В июне 2008 года состоялась закладка первого камня. Завод должен стать третьим российским предприятием концерна, производящим теплоизоляционные материалы из каменной ваты для тепло- и звукоизоляции, огнезащиты зданий, изоляции трубопроводов, воздуховодов и промышленного оборудования. В дальнейшем предполагается смонтировать вторую производственную линию, которая увеличит мощность как минимум вдвое.

В компании Rockwool не смогли подтвердить «где Деньги» первоначально

заявленные сроки окончания строительства и объемы производства завода. «Нестабильная экономическая ситуация в будущем может немного отодвинуть сроки строительства, — пояснила специалист пресс-службы компании Надежда Выборова, — хотя сейчас реализация проекта идет своим чередом, и задержек никаких пока не было». По ее словам, сейчас продолжают финальные работы в инженерной части проекта, а также идет получение необходимых разрешительных документов, в том числе и экологических.

Опрошенные «где Деньги» эксперты уверены, что для компании Rockwool не составит труда в течение 1,5-2 лет достроить завод в ОЭЗ «Алабуга». При этом они выразили сомнение, что решение о дострой-

ке завода связано с получением от правительства Татарстана гарантий на размещение заказа. Так, по словам ведущего эксперта УК «Финам менеджмент» Дмитрия Баранова, «завод будет ориентироваться не только на Татарстан, но и на все Поволжье. Через 2 года потребность региона в минераловатных теплоизоляционных материалах может составить порядка 4-5 млн т в год. «Так что вне зависимости от участия в строительстве объектов Универсиады-2013 и кризиса продукция завода все равно будет востребована», — считает эксперт. По его мнению, в ускорении строительства завода больше заинтересованы власти Татарстана, так как это создаст дополнительные рабочие места и увеличит поступления в бюджет республики. ■

## НОВОСТИ

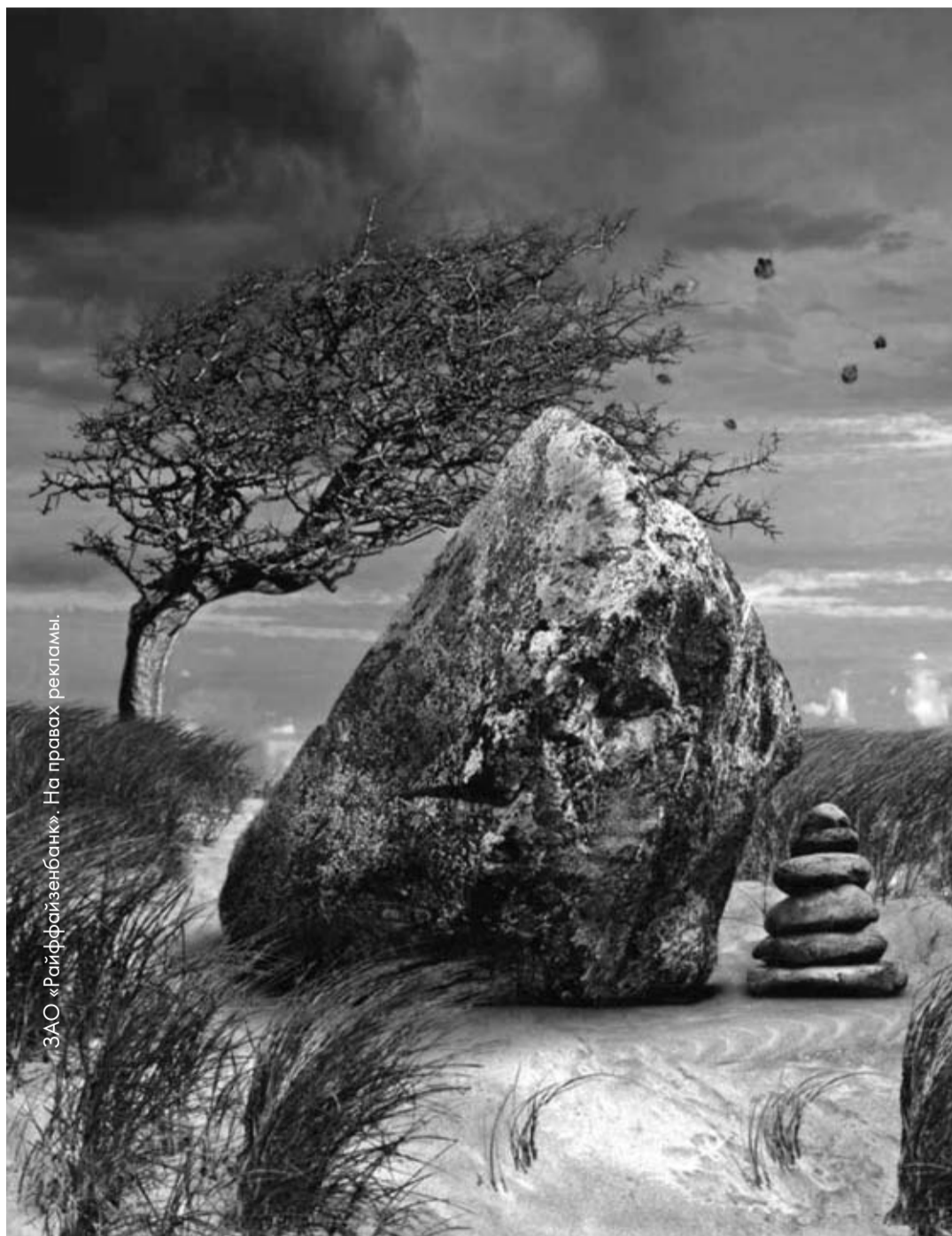
### ЮНЭКС расширяет бизнес

В связи с существенным ростом споров в сфере хозяйственных и коммерческих отношений, юридическое агентство ЮНЭКС (г. Казань) выделило департамент гражданской практики в отдельную компанию «ЮНЭКС – гражданская практика». Цель данного шага — оптимизация управления проектами и повышение качества услуг.

### «Интерфакс»

### Программа капремонта в Татарстане профинансирована на 56%

Татарстан в срок выполнил все свои обязательства по софинансированию первого транша Фонда содействия реформированию ЖКХ, предназначенного на реализацию «Республиканской адресной программы по проведению капремонта многоквартирных домов на 2009 г.» Об этом сообщил замминистра строительства, архитектуры и ЖКХ Татарстана Евгений Волков. По его словам, первый транш Фонда в размере 3,3 млрд руб. получен в конце февраля. «Мы выполнили свои обязательства по софинансированию, и в Москве уже подписаны платежные документы по второму, последнему траншу в размере 1,4 млрд руб. Мы ожидаем средства в конце апреля», — сообщил господин Волков. «Надеемся, что никаких нарушений у нас не будет, все выплаты будут произведены в срок», — заверил замминистра.



ЗАО «Райффайзенбанк». На правах рекламы.

## Вклады.

Стихию лучше переждать за тем, кто крепко стоит.



**Райффайзен  
БАНК**

Разница в отношении

Когда ветер грозит обернуться бурей, защитит тот, кто уверенно стоит на ногах. Тот, кого не сдвинуть с места неожиданным порывом. Откройте вклад в Райффайзенбанке - доверьте свои сбережения тому, чье непоколебимое спокойствие дает уверенность в завтрашнем дне, независимо от причуд стихии.

Адрес: Казань, ул. Ершова, 35А  
Бесплатная линия для звонков по России:  
**8 800 700 28 25**  
[www.raiffeisen.ru](http://www.raiffeisen.ru)

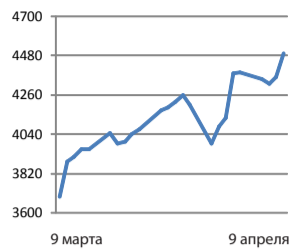
## ИНДЕКС ММВБ



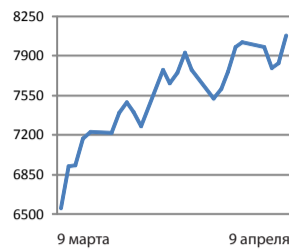
## ИНДЕКС РТС



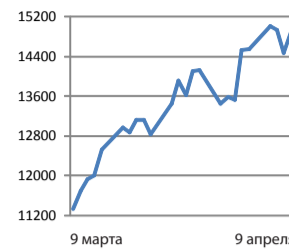
## Germany DAX



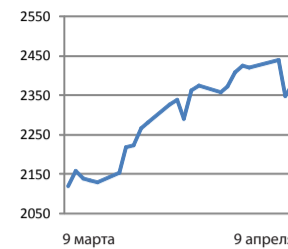
## Dow Jones 30 Industrials



## Hong Kong Hang Seng



## China Shanghai Comp



РЫНОК FOREX с 06.04.2009 по 10.04.2009

## Американская экономика поддержала свою валюту

Неделя началась довольно оптимистично для американской валюты, которая к концу понедельника значительно укрепила позиции по отношению к европейским конкурентам. Помимо падения фондовых индексов, давление на европейские валюты оказали слабые экономические показатели по Евроне, а также снижение котировок на сырьевых рынках, в частности, падение цен на нефть и драгоценные металлы.

Во вторник курс единой валюты по отношению к американскому доллару упал до отметки 1.3225. Причиной этого стали уточненные данные, согласно которым ВВП Евроне в четвертом квартале сократилось на 1.6% — больше, чем ожидали эксперты. Результаты очередного заседания Управляющего совета Резервного Банка Австралии также оказались несколько неожиданными. Основная процентная ставка была уменьшена на 0.25% до уровня 3.00%. После выхода этих данных курс австралийского доллара резко упал до уровня 0.7042, но, тем не менее, впоследствии сумел скорректироваться и вырос до отметки 0.7165. В то же время, Банк Японии, как того и ожидали аналитики, не стал изменять свою процентную ставку и оставил ее на уровне 0.10%.

С началом торгов в среду доллар продолжил укрепляться по отношению к евровалютам. Основной причиной этому стало нежелание инвесторов рисковать на фоне неопределенности в мировой экономике. Тем не менее, впоследствии евровалюты смогли отыграть часть утраченных позиций. Что касается пары доллар/иена, то она опустилась ниже отметки 100 иен за доллар поскольку снижающиеся азиатские фондовые индексы побуждали инвесторов покупать иену в качестве валюты-убежища. В течение оставшейся части торгов доллар США снизился по отношению к иене еще боль-

ше, продемонстрировав минимальное с начала недели значение — 99,30.

На торгах в четверг доллар США возобновил свой рост, когда стало известно, что изменение объема промышленного производства в Германии составило -2,9%. Кроме того, поддержка американской валюте оказали данные по сальдо баланса внешней торговли, где вместо ожидаемых -\$36 млрд, показатель составил -\$26 млрд. На этом фоне евро/доллар достиг нового недельного минимума 1.3089. Положительным фактором для курса доллара также являлось сообщение о том, что прибыль четвертого по величине банка США Wells Fargo в первом квартале окажется гораздо выше ожидаемого уровня.

Окончание же недели основные курсы валют провели, торгуясь в достаточно небольших диапазонах, что было связано с низкой активностью инвесторов в преддверии пасхальных праздников и длинных выходных.

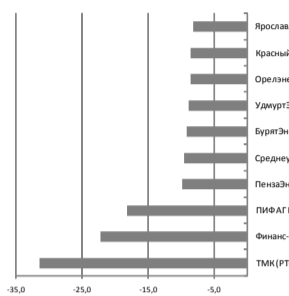
На данный момент на рынке преобладает настроения покупать американский доллар, который выступает в качестве валюты убежища. В отношении фундаментальных данных, которые могут представлять интерес для участников рынка на следующей неделе, можно выделить достаточно большой блок новостей по Соединенным Штатам. Особое внимание будет уделено публикации данных по инфляции потребительских цен и объемам покупок иностранными инвесторами американских ценных бумаг, а также выступлению председателя ФРС США Бена Бернанке. По европейскому региону интерес у инвесторов также вызовут данные по индексу цен потребителей, внешнеторговому балансу и промышленному производству.

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

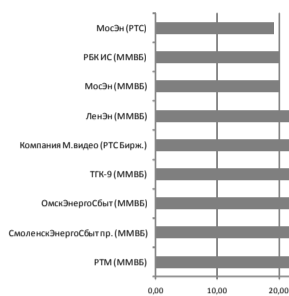
## ИЗМЕНЕНИЯ КУРСОВ ВАЛЮТ НА РЫНКЕ FOREX

Валютная пара	Курс на 10.04.09	Изм. за неделю, %	Изм. за месяц, %	Изм. за 3 месяца, %	Изм. за 12 месяцев, %
EUR/USD	1,3186	-2,21	3,98	-1,81	-16,23
GBP/USD	1,4673	-1,14	6,71	-3,24	-25,54
USD/CHF	1,1545	2,09	-0,53	3,66	14,52
USD/JPY	100,22	-0,07	1,59	11,08	-1,67
AUD/USD	0,7192	0,62	11,40	2,39	-22,82
NZD/USD	0,5833	-0,41	15,96	-1,19	-26,97
USD/CAD	1,2256	-0,31	-4,17	2,95	20,23
EUR/GBP	0,8983	-1,09	-2,58	1,47	12,48

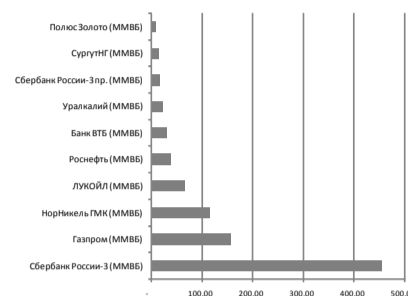
## ЛИДЕРЫ Понижения ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



## ЛИДЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



## ЛИДЕРЫ ПО АКТИВНОСТИ НА БИРЖЕ, \$МЛН



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

## КОТИРОВКИ ФЬЮЧЕРСОВ (09/04), \$

Товар	Цена	Изм. за неделю, %
Хлопок NYBOT	48.41	-0.64%
Сахар NYBOT	12.74	2.91%
Пшеница LIFFE	108	-0.46%
ICE — Brent Crude Oil	54.06	4.02%
Crude Light NYMEX	52.24	5.79%
Heating Oil NYMEX	1.4288	2.19%
Газ NYMEX	3.6100	-0.55%
Золото NYMEX	882.20	0.12%
Палладий NYMEX	231.10	-1.95%
Сахар LIFFE	403	2.18%

## КУРС ЦЕНТРОБАНКА ПО ОСНОВНЫМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ (11/04), руб.

Валюта	Курс	Изм. за неделю, %
USD ЦБ РФ	Доллар США	33.63 0.29%
EUR ЦБ РФ	ЕВРО	44.16 -0.95%
GBP ЦБ РФ	Фунт стерлинг. С. Корол-ва	49.28 -0.23%
CHF ЦБ РФ	Швейцарский франк	29.00 -0.90%
JPY ЦБ РФ	Японская иена	33.50 0.05%
AUD ЦБ РФ	Австралийский доллар	24.21 1.38%
BYR ЦБ РФ	Белорусский рубль	11.92 0.65%
DKK ЦБ РФ	Датская крона	59.28 -0.94%
ISK ЦБ РФ	Исландская крона	26.36 -0.91%
KZT ЦБ РФ	Казахский тенге	22.28 0.11%
CAD ЦБ РФ	Канадский доллар	27.43 0.95%
NOK ЦБ РФ	Норвежская крона	50.40 -0.14%
XDR ЦБ РФ	СДР	50.20 0.33%
SGD ЦБ РФ	Сингапурский доллар	22.15 0.05%
TRY ЦБ РФ	Новая турецкая лира	21.44 0.88%
UAH ЦБ РФ	Украинская гривна	41.73 0.17%
SEK ЦБ РФ	Шведская крона	40.57 -0.31%

## КОТИРОВКИ АКЦИЙ ФБ ММВБ

Эмитент	Цена, руб.	Изм. за неделю, %	Изм. за месяц, %	Изм. за 3 месяца, %	Изм. за 12 месяцев, %
Аэрофлот	36,21	-2,69	20,70	30,06	-63,87
ЛУКОЙЛ	1669,37	22,08	26,32	64,20	-18,62
Ростел -ао	321,22	1,54	9,99	16,74	11,57
Сбербанк	26,87	17,18	57,32	16,83	-65,25
Татнфт Зао	99,08	14,19	15,32	77,53	-34,24
УралСви-ао	0,396	10,92	27,74	32,00	нет данных
АВТОВАЗ ао	11,06	0,66	73,63	56,17	-75,27
ВТБ ао	0,0319	6,69	24,12	-6,45	-64,67
Газпрнефть	93,01	6,69	8,20	44,97	-31,66
МТС-ао	170,63	6,29	22,49	42,56	-43,16
НЛМК ао	47,73	8,33	9,77	34,83	-56,21
ПолусЗолот	1431,89	0,58	23,51	83,05	19,58
Роснефть	183,94	8,03	22,72	61,39	-18,89
Таттел. ао	0,059	1,72	1,72	7,27	-78,93
ГАЗПРОМ ао	147,96	7,16	19,03	32,60	-52,51
КАМАЗ	23,36	20,35	36,61	15,64	нет данных
НКНХ ао	5,8	1,75	5,47	11,54	-79,50
Сургнфгз	23,605	4,65	-7,51	48,38	1,14

## ТОП-30 ПИФ ПО ДОХОДНОСТИ ЗА 6 МЕСЯЦЕВ по данным quote.ru

Наименование ПИФа	Стоимость ЧА, тыс. руб.	Стоимость пая, руб.	Доходность, %	Тип ПИФа	Мин. инв., тыс. руб.
1 Агора – фонд сбережений	12 360,28	1 292,94	10,69	о	15
2 ГЛОБЭКС – Сбалансированный	18 509,74	1 025,97	9,83	о	0
3 Открытие – Облигации	325 213,26	1 764,10	7,14	о	5
4 БКС – Фонд Национальных Облигаций	33 960,56	1 526,09	6,94	о	5
5 Финанс. Депозитный	10 268,36	1 169,05	6,78	о	0
6 Газпромбанк – Казначейский	123 655,17	1 175,09	6,52	о	0
7 Альфа-Капитал Резерв	25 816,09	1 472,40	6,49	о	5
8 КИТ Фортис – Фонд денежного рынка	94 049,52	1 322	5,38	о	50
9 РЕГИОН Фонд Облигаций	40 397,91	1 522,27	4,67	о	10
10 Дивидендные акции и корп. облигации	32 585,89	2 278,66	4,57	-	10
11 Топаз	12 336,26	1 077,94	3,72	о	0
12 Агана-Депозит	20 706,40	103,25	3,33	о	100
13 Велес Капитал-Облигации	17 277,05	1 020,59	2,31	о	0
14 Капиталь-Облигации	97 316,01	1 453,51	1,99	о	10
15 Северо-западный – Фонд облигаций	192 476,67	1 945,57	1,15	о	30
16 Особый	2 426	2 987,27	0,97	о	2
17 КИТ Фортис – Фонд облигаций	142 757,71	2 059,90	-0,17	о	50
18 ВТБ – Фонд Казначейский	52 960,43	17,04	-0,35	о	5
19 Атон – фонд облигаций	4 820,64	1 077,01	-0,66	о	0
20 Газпромбанк – Облигации	173 413,98	1 091,77	-2,55	о	0
21 РЕГИОН Фонд Сбалансированный	46 934	1 275,44	-2,74	о	10
22 Финансист	298 406,37	1 582,95	-3,4	о	10
23 Сапфир	43 022,06	1 445,65	-3,46	о	0
24 Паллада – облигации	2 625	78,59	-4,09	о	10
25 ВТБ – Фонд Облигации плюс	302 258,84	9,18	-6,33	о	5
26 Доходь-Фонд облигаций	134,95	1 104,82	-6,45	о	5
27 Русь-Капитал – Облигации	57 088,08	1 045,36	-6,57	о	3
28 ЛУКОЙЛ Фонд Первый	7 073 847,75	8 050,46	-6,69	о	30
29 ТрансФинГруп – Магистральный	7 212,75	104,03	-7,15	о	5
30 ОПТИМ Институциональный	3 458,52	864,72	-7,42	-	0

# Сибиряки идут за долгами

Собирать просроченные платежи в Казани будет коллектор из Омска

Елена Иванова

ООО «ИнБГ-Право» (входит в ЗАО «Инновационная бизнес группа», Омск) открывает в Казани филиал под брендом «Сибирское правовое агентство». По планам компании, он станет 34-м филиалом, а к концу 2009 года количество региональных представительств вырастет до 43. Руководство «ИнБГ-Право» не скрывает грандиозных планов: компания, еще малоизвестная российским аналитикам, стремится попасть в топ-10 крупнейших коллекторов страны.

Как сообщил «где Деньги» директор по развитию направления «ИнБГ-Право» Константин Аверин, «Сибирское правовое агентство» будет оказывать полный спектр коллекторских услуг: soft-collection, hard-collection, legal-collection. По его словам, общий объем инвестиций в развитие региональной сети в 2009 году составит \$2 млн. На эти средства

компания рассчитывает открыть 10 новых филиалов в городах России. Таким образом, можно предположить, что инвестиции в казанское агентство составят порядка \$200 тыс. В компании уверены, что эти инвестиции окупятся менее чем за год.

Господин Аверин сообщил, что компания приходит в регион «со своими объемами» — в Татарстане она сотрудничает с двумя банками из топ-30, названия которых не раскрываются. При этом Константин Аверин отметил, что «ИнБГ-Право» готово рассматривать варианты сотрудничества с местными банками, в частности с «Ак Барс» Банком.

Опрошенные «где Деньги» аналитики финансового рынка считают, что на татарстанском рынке омским коллекторам будет чем «пожиться». По данным агентства Bloomberg, опубликованным 9 апреля 2009 года, к концу те-

кущего года количество «плохих» кредитов в российских банках может увеличиться в четыре раза и достигнуть отметки \$70 млрд (2,35 трлн руб.). По официальным данным, для Татарстана на данный момент эта цифра составляет около 900 млн рублей.

Рост долгов по кредитам и относительно свободный рынок обусловили бурное развитие коллекторского рынка. Если в 2007 году количество агентств по сбору долгов в стране не превышало 80, в середине 2008 года — 180, то на сегодняшний день насчитывается уже 500 коллекторских компаний. По словам господина Аверина, с сентября 2008 года рост рынка коллекторских услуг составил 40%, и «такие темпы роста явно не собираются падать».

«Работы очень много», — подтвердил «где Деньги» директор Волжско-Камского коллекторского агентства Денис Семе-

нов. По его словам, сейчас в республике действует порядка 12 агентств, львиная доля которых — федералы, и хотя конкуренция на рынке присутствует, «коллеги между собой не пересекаются». С этой оценкой согласилась начальник отдела рисков АКБ «БТА-Казань» Алла Гамер. Она пояснила, что «из-за разделения общего объема просрочки по кредитам среди множества должников, работа с каждым из которых ведется индивидуально».

Впрочем, растущий спрос на услуги коллекторов не гарантирует прибыльности этого бизнеса. «Количество долгов увеличивается, а их качество, наоборот, уменьшается», — объясняет директор по связям с общественностью Ассоциации по развитию коллекторского бизнеса (АРКБ) Алла Давыдова. — Все труднее становится взыскать долги с обедневших людей. Поэтому коллекторы стараются работать толь-

ко с «хорошими» долгами — обеспеченными залоговым имуществом».

По словам местных коллекторов, банки все более охотно обращаются к ним за помощью. «Во-первых, коллекторский бизнес перестал быть в новинку, а во-вторых, многие банки сократили персонал, оставив самые необходимые должности, и им некогда заниматься должниками», — объясняет благожелательное отношение банков к коллекторам Алла Давыдова.

Впрочем, немало татарстанских банков намерено справляться с должниками своими силами. «Мы не сотрудничаем с коллекторскими агентствами. Изъятием задолженности в случае просрочки банк занимается самостоятельно», — сказала госпожа Гамер. — В нынешних условиях «БТА-Казань» придерживается консервативной политики кредитования: все кредиты обеспечены ликвидным залогом».

## НОВОСТИ

**Банк «БТА-Казань» и международная система «MIGOM» стали партнерами**  
АКБ «БТА-Казань» заключил партнерское соглашение с международной системой денежных экспресс переводов «MIGOM». Как сообщили в пресс-службе банка, теперь всем клиентам доступна возможность за 1 минуту перевести деньги в любую точку России, СНГ, стран ближнего и дальнего зарубежья. Комиссия за перевод составит 2-3% от суммы вне зависимости от направления. Экспресс переводы «MIGOM» удобны тем клиентам, кому необходимо срочно перевести или получить денежные средства: сезонным рабочим, студентам, туристам, людям, отправляющим деньги родным и близким, — говорит начальник управления развития розничного бизнеса «БТА-Казань» Руслан Идрисов. — Партнерское соглашение с международной системой денежных экспресс переводов «MIGOM» позволит расширить спектр полезных и выгодных услуг для наших клиентов».

**Росфинком «Ак барс» банк погасил синдицированный кредит в размере \$200 млн**  
ОАО «Ак барс» банк своевременно и в полном объеме погасил синдицированный кредит в сумме \$200 млн, привлеченный год назад и организованный банками Banco Finantia, S.A., Commerzbank AG, ICI Bank UK PLC, Landesbank Berlin AG, WestLB AG (Лондонский филиал), говорится в сообщении банка.

реклама

**ИЦ**  
Инженерный центр

**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

реклама

**ВАША НАДЕЖНАЯ ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА**

У нас антикризисные цены!

**Предлагаем юридические услуги:**

- зарегистрировать фирму;
- внести изменения в учредительные документы (смена адреса, названия и др.);
- правильно подготовить и заключить договор;
- грамотно подготовить претензию и исковое заявление в суд;
- защитить ваши интересы в суде;
- законно взыскать задолженность;
- и другие услуги.

Тел.: 8 905 377 17 47 | 8 908 332 23 76

Юридический центр «Адигамов и партнеры»  
г. Казань, Сибирский тракт, 34, корп.4, офис 466

реклама

**ВРОСО**  
БРОКЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

**ЛУЧШИЙ ОНЛАЙН БРОКЕР**  
в России и странах СНГ\*

\*по итогам голосования Forex Expo Awards 2008

Почувствовали кризис?

Кредит стал обременительным?

Снизилась доходность?

Бойтесь дефолта?

**Запишитесь на бесплатный семинар:**

Адрес офиса:  
Казань, ул. Н. Ершова, д. 29-Б  
БЦ «Татария», 5-й этаж

тел.: +7 (843) 519-46-19  
www.brocompany.ru

**Сохраняйте деньги грамотно!**

Лицензия ФСС Категория 1 Global Business № CI08005033

реклама

**Реклама онлайн РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ**

свыше **600** РАДИОСТАНЦИЙ

свыше **5000** ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЙ

свыше **800** ТВ-КАНАЛОВ

**ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД** (383) 227-64-64 (495) 737-54-64

[www.reklama-online.ru](http://www.reklama-online.ru)

## НОВОСТИ

## «ЧудоДом» сменил имя и владельца

Липецкая компания «ПланетаСтрой» намерена закрепиться на татарстанском рынке товаров для дома

Алиса Розанова

**Последний оставшийся в Татарстане нижнекамский гипермаркет «ЧудоДом» будет переименован в «Уютерру». Новый владелец магазина — липецкая компания «ПланетаСтрой» — ожидает увеличения продаж в 2-3 раза. При этом компания подыскивает место для открытия гипермаркетов сети в Казани и Набережных Челнах, ведя переговоры с местными арендодателями о снижении арендной ставки. Участники рынка сомневаются в реальности планов компании, указывая на негибкую ценовую политику татарстанских арендодателей и существенное снижение спроса.**

Как стало известно в «где Деньги», в июне в Нижнекамске прекратит работу последний в Татарстане гипермаркет новосибирской сети «ЧудоДом», (ООО «Компоненты бизнеса»). Он расположен в ТЦ

«Сити-Центр» и занимает 1000 кв. м. Напомним, что в прошлом году были закрыты два казанских гипермаркета «ЧудоДом», а в марте 2009 года — единственный набережночелнинский. На базе нижнекамского «ЧудоДома» с сохранением персонала, товара и торгового оборудования будет открыт гипермаркет товаров для дома сети «Уютерра».

Как сообщили «где Деньги» в липецкой компании «ПланетаСтрой» (управляет сетью «Уютерра»), фактически речь идет о ребрендинге «ЧудоДома». По словам заместителя генерального директора ООО «ПланетаСтрой» Александра Селиверстова, в феврале 2009 года компания завершила процесс поглощения ООО «Компоненты бизнеса» и намерена развивать объединенную сеть гипермаркетов под торговой маркой «Уютерра». «Формат «ЧудоДома» и «Уютерры» схож, однако магазин изменится принципиально. Мы планируем сменить оформление магазина,

увеличить в 2 раза его ассортиментный ряд и приблизительно на 10% снизить цены по сравнению с «ЧудоДомом», — сказал «где Деньги» господин Селиверстов. По его словам, на ребрендинг нижнекамского гипермаркета будет затрачено около 1 млн рублей. В результате компания намерена увеличить продажи товаров для дома в Нижнекамске в 2-3 раза. Он не стал называть запланированный объем продаж в гипермаркете, сказав лишь, что расчет идет о ежедневном обслуживании 700-800 покупателей.

Как пояснил господин Селиверстов, оборот сети «Уютерра» выше в 4 раза, чем у «ЧудоДома», и решение развивать «Уютерру» в таких условиях было очевидно. «Уже полгода мы живем в кризисных условиях, но выручки «Уютерры» не падают, и мы готовы открывать новые магазины в регионах», — заявил он. По словам заместителя генерального директора ООО «ПланетаСтрой», крупная сеть обеспечивает

более низкие закупочные цены, что влияет на конечную стоимость товара и конкурентоспособность.

Как сообщил представитель «ПланетаСтрой», в настоящее время отдел развития липецкого ритейлера подбирает новые торговые площадки для открытия магазинов «Уютерра» в Казани и Набережных Челнах, и велика вероятность, что магазины откроются уже в 2009 году. По всей видимости, речь не идет о площадях, которые ранее занимал «ЧудоДом». «В Казани магазин закрылся до того, как компания стала владеть сетью «ЧудоДом», а в Набережных Челнах нас не устраивает площадка, на которой располагался магазин», — отметил господин Селиверстов. Он пояснил, что при подборе мест компания ориентируется на помещения площадью не менее 1000 кв. м и высокую проходимость. При этом компания намерена добиться снижения арендной ставки в разы по сравнению с докризисными ценами.

Опрошенные «где Деньги» участники рынка сомневаются в реальности планов липецкой компании, указывая на негибкую ценовую политику татарстанских арендодателей и существенное снижение потока посетителей в торговых центрах. В качестве примера они приводят недавнее решение питерской компании «Лавента» (управляет сетью гипермаркетов товаров для дома «СантаХаус») уйти из Татарстана (см. «где Деньги» № 12 от 06.04.2009 г.).

В конце 2008 года было подписано соглашение о слиянии ООО «ПланетаСтрой» («Уютерра») и ООО «Компоненты бизнеса» («ЧудоДом») в единую компанию под брендом «Уютерра». На сегодняшний день в объединенную сеть входит 55 магазинов в 35 регионах РФ. Суммарный объем продаж двух компаний в 2008 году составил \$200 млн, увеличившись по отношению к 2007 году на 50%.

## БЛИЦ-ОПРОС

Оправдались ли ваши ожидания продаж зимнего спортивного инвентаря?

Казанские магазины спортивного инвентаря подводят итоги первого после начала кризиса зимнего сезона. Деловой еженедельник «где Деньги» опросил участников рынка и узнал, оправдались ли их ожидания продаж.

**Гузель Шамсутдинова**  
директор магазина сети «Чемпион» в Казани

Нам удалось реализовать весь свой зимний ассортимент. Возможно, это связано с большими скидками на спортивный инвентарь. Мы также не планируем уменьшать летний ассортимент. Конечно, предпочтем более доступные модели по инвентарю и, возможно, что-то заменим аналогичными товарами в более низком ценовом сегменте, но в целом ассортиментный ряд не пострадает. К тому же надеемся, что наша дисконтная система позволит людям с небольшими доходами приобрести более дорогие вещи по сниженным ценам.

**Юрий Бируля**  
директор магазина «Триал-Спорт»

На продажи в зимний сезон больше влияет наличие или отсутствие снега, нежели кризис. Однако можно заметить, что люди стали более взвешенно подходить к покупке, более рационально. В результате увеличился спрос на дорогие модели спортивного инвентаря среднего и высокого профессионального уровня. Думаю, что в летнем сезоне произойдет то же самое.

**Александр Воронцов**  
генеральный директор сети «Спортивный мир»

Кризис не мог не отразиться на рынке спортивных товаров. Курс доллара вырос, что повлияло на цены импортных товаров, а покупательская способность кардинально снизилась. Погода этой зимой также подкачала, из-за чего продажи начались на 1,5 месяца позже. Но, несмотря на позднюю зиму, в целом сезон закончился для многих участников рынка не так плохо, как можно было бы ожидать. В нашей компании был небольшой прирост продаж, правда, мы очень отстали от первоначальных планов продаж и прибыли. Впрочем, сегодня вся спортивная розница занята не получением прибыли, а выживанием. Спортивные товары не

являются продукцией первоочередной необходимости. Акции и распродажи не компенсируют рост курса доллара, а рублей в обороте стало меньше. Повышение курса доллара заставит спортивные магазины изменить ассортимент в сторону недорогих товаров. Что касается летнего сезона, то, по нашим прогнозам, в самом лучшем случае продажи будут аналогичны прошлому году в рублевом эквиваленте, и то при удачном теплом лете.

**Гульнара Шарифеева**  
директор магазина сети «Спортмастер» в ТЦ «Тандем»

Зимний сезон закончился достаточно успешно, что неудивительно. Сегодня в России и Татарстане пропагандируется спорт и здоровый образ жизни, чему и посвящен 2009 год, и в это

вкладываются огромные средства. Открываются ледовые центры, распространены ледовые коробки во дворах и любительские лыжные дорожки, как в Казани, так и в ее окрестностях. Эта тенденция из года в год нарастает и, конечно, порождает спрос на любительские и профессиональные коньки и лыжи. Это касается и дорогих видов зимнего инвентаря, например, горных лыж и сноуборда. Ситуация мало изменилась по сравнению с прошлым годом: кто интересуется, покупает инвентарь впервые или же меняет с любительского на более профессиональный уровень.

Сложно делать прогнозы на летний сезон — многое зависит от погоды и курса доллара, к которому привязана часть товаров. Но в любом случае мы не будем уменьшать свой ассортиментный ряд.

## Комментарий аналитика



Эмиль Усманов  
рейтинговое агентство Veritas Statistic

Нас удивляют результаты опроса, поскольку даже отчеты продуктовых ритейлеров говорят о снижении их оборотов из-за сокращения располагаемого дохода населения. При этом следует учесть, что эластичность спроса по доходу на спортивные товары намного превышает аналогичный показатель для продуктов питания. На наш взгляд, кризис повлияет на рынок в отношении снижения потребительского спроса и смещение предпочтений в пользу более дешевых марок, расходов торговых сетей, связанных с персоналом и рекламой. Однозначно, продавцы сузят свои программы развития в 2009-2010 годах, а в относительно более выигрышной ситуации по сравнению с монобрендовыми продавцами окажутся мультибрендовые ритейлеры за счет диверсификации и большей гибкости ассортиментной политики. А пропаганда спорта на государственном уровне существенного влияния на ситуацию в отрасли не окажет.

Advis.ru

Федеральная сеть «Вестер» открыла третий объект в Казани

Федеральная торговая сеть «Вестер» запустила третий объект в Казани — супермаркет в торговом-развлекательном комплексе «Корстон». Общая площадь объекта — 1800 кв. м. Планируется, что в супермаркете «Вестер» ежедневно будут совершаться покупки 1450 человек, а показатель среднего чека составит более 210 руб.

Активы Татфондбанка превысили 54,5 млрд рублей

АИКБ «Татфондбанк» опубликовал первые предварительные итоги своей работы в I квартале 2009 года. Активы банка увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9,4% и превысили 54,5 млрд руб. По сравнению с началом года активы выросли на 11,21%. Чистая прибыль банка по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась на 23% и составила 75,6 млн руб.

«Существенный рост активов по итогам квартала связан с укреплением ресурсной базы банка. Свою роль здесь сыграло и успешное размещение облигационного займа на 2 млрд руб., и уверенный прирост вкладов населения, и ряд других факторов», — комментирует результаты работы банка Председатель правления АИКБ «Татфондбанк» Камилль Юсупов. — Прибыль банка оказалась больше чем в первом квартале прошлого года, но меньше, чем в четвертом. Это связано с тем, что мы продолжаем укреплять устойчивость банка, создавая резервы на возможные потери».

ОАО «КМПО» выиграло тендер на поставку газоперекачивающих агрегатов

ОАО «КМПО» получило заказ от ООО «Газкомплекс-пэкс» (дочернее предприятие ОАО «Газпром») на 7 агрегатов ГПА-16 «Волга», которые будут поставляться в 2010 году для компрессорных станций (КС) «Вязниковская» и «Ярославская» (обслуживает ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород»). Тендер проходил на этапе проектирования, и в ближайшее время будет заключен предварительный договор на поставку оборудования.

В 2008 году ОАО «КМПО» поставило 6 новых ГПА-16 Волга для КС «Новоарзамаская» газопровода «Починки-Изобильное» (ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород»), а так же провело реконструкцию 8 ГПА-Ц-16 на объектах ООО «Газпром трансгаз Югорск» — по четыре ГПА на КС «Приозерная» и КС «Октябрьская». В 2009 году КМПО должно изготовить 11 ГПА для КС «Лукояновская» и «Ивановская» (ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород»). Кроме того, в этом году планируется реконструировать 4 ГПА-Ц-16 (ООО «Газпром трансгаз Югорск») и поставить три комплекта установки приводной газотурбинной (УПГ) ГЦ-66 по заказу ОАО «Казань-компрессормаш» для ОАО «СибурТюменьГаз».

# ДОМО пошел на рокировку

Ритейлер намерен повысить эффективность бизнеса, разменивая массу небольших магазинов на несколько крупных гипермаркетов

Алиса Розанова

Компания DOMO открыла третий по счету и самый крупный в своей сети гипермаркет с интерактивным сервисом. Одновременно с этим компания в массовом порядке закрывает небольшие магазины. По словам генерального директора ГК DOMO Антона Сайфутдинова, крупные гипермаркеты с интерактивным форматом позволяют более чем на 20% увеличить эффективность магазина.



ФОТО: ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВ

Сеть бытовой техники и электроники DOMO объявила об открытии своего крупнейшего гипермаркета. Он разместится в казанском торговом центре «Бахетле» на площади 5,7 тыс. кв. м. По оценке представителей компании, это самый крупный гипермаркет бытовой техники и электроники в России с интерактивным сервисом. Инвестиции в его открытие оставили около \$3 млн без учета товарного наполнения.

На пресс-конференции, приуроченной к открытию нового гипермаркета генеральный директор ГК DOMO Антон Сайфутдинов пояснил причину, по которой в 2008 году компания закры-

ла 37 магазинов сети (в том числе в Казани 2 магазина совокупной площадью более 2 тыс. кв.м). По его словам, компания большие надежды связывает с открытием крупных гипермаркетов с интерактивным сервисом, где помимо привычных витрин и стеллажей имеются специальные интерактивные зоны и демонстрационные комнаты, где технику можно проверить в действии. Он пояснил, что интерактивный формат позволяет более чем

на 20% увеличить эффективность магазина, как с одного квадратного места, так и от одного сотрудника.

По словам директора по PR и стратегическому маркетингу ГК DOMO Максима Ульянова, «появление подобных гипермаркетов продиктовано временем. Сегодня покупатель подходит к выбору техники более требовательно. Для людей важно не только услышать рассказ консультанта о технике, но и увидеть в работе разные

модели». Господин Ульянов сообщил, что стратегия развития компании предусматривает открытие таких гипермаркетов во всех крупных городах, где представлена сеть DOMO.

Антон Сайфутдинов считает оптимальным выбранное место для открытия гипермаркета место в ТЦ «Бахетле». ««Бахетле» находится вблизи от центра и двух крупнейших спальных районов, где проживает порядка 35-40% населения Казани. Более того, я считаю, что лучшего партнера, чем «Бахетле» нам не найти — компания лидер на продуктовом рынке Татарстана, и, по сути, мы помогаем друг другу создавать и консолидировать нашу целевую аудиторию», — пояснил «где Деньги» господин Сайфутдинов.

Напомним, что сотрудничество между крупнейшими татарстанскими ритейлерами с федеральными амбициями, длится уже не первый год. Так, с помощью «Бахетле» DOMO смог обойти условия эксклюзивного договора М.Видео с арендодателем ТЦ «Мега» — компанией IKEA (DOMO открыла торговый отдел внутри продуктового гипермаркета «Бахетле», расположенного в ТЦ «Мега» — прим. ред.).

По мнению Антона Сайфутдинова, в 2009 году спрос на бытовую технику и электронику в целом снизится, а средний ценовой сегмент перестанет существовать вовсе. «Будет превалировать низкий ценовой сегмент, и несколько сократится, но не исчезнет высокий — так как люди с достатком по-прежнему будут приобретать более качественные и дорогие вещи» — считает он. В этих условиях инвестиции в новой гипермаркет окупятся не ранее 3,5-4 лет, хотя до кризиса магазины аналогичного формата окупались в среднем за 2,5-3 года.

Несмотря на такой прогноз, руководитель службы общественных связей Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники РАТЭК Антон Гуськов считает оправданным открытие нового гипермаркета DOMO, так как основные расходы в проект были сделаны еще до начала кризиса. «Конечно, в условиях непредсказуемого потребительского спроса, сложно прогнозировать рентабельность этих проектов, но гораздо сложнее и рискованней в это время начинать совсем новые проекты», — отметил господин Гуськов. ■

## Не пережил второго кризиса

Ликвидация торговой сети «Элекам» почти завершена, однако в компании надеются, что не все еще потеряно

Алиса Розанова, Александр Андреев

В ближайшее время завершится ликвидация одной из старейших в Татарстане сети магазинов бытовой техники и электроники ТСЦ «Элекам» (Набережные Челны). Несмотря на это, в руководстве компании не теряют надежды в последний момент найти инвесторов, которые помогут сохранить хотя бы самые прибыльные магазины. По мнению аналитиков, в условиях кризиса региональным ритейлерам очень сложно конкурировать с федеральными. Они уверены, что «Элекам» не последняя региональная сеть, заявившая о прекращении работы на рынке электроники.

Завершается ликвидация складских запасов в одной из старейших татарстанских сетей бытовой техники и электроники ООО «ТСЦ «Элекам» (входит в холдинг «Элекам», Набережные Чел-

ны. Владелец — экс-депутат Госсовета РТ Валерий Емельянов). По мере распродажи товаров закрываются магазины «Элекама». По данным «где Деньги», из 15 магазинов в десяти городах Татарстана и Чувашии сейчас работают не более 3-4. Как сообщил «где Деньги» источник в альметьевском магазине «Элекам», магазины сети были закрыты в Чебоксарах и во всех городах Татарстана, кроме Набережных Челнов и Альметьевска. Когда будут ликвидированы оставшиеся магазины, источник не знает. По данным «где Деньги», нижекамский магазин «Элекам» был продан новым собственникам и продолжает работу уже под новой вывеской.

По оценке аналитиков, до 2005 года, когда на челнинский рынок бытовой техники и электроники стали выходить федеральные компании «Эльдорадо», «М.Видео», «Техносила» и казанская сеть «ДОМО», доля «Элекама» составляла более 80%. К концу 2008 года она упала до 30%.

По словам источника «где Деньги» в руководстве компании, проблемы, связанные с ликвидностью, начались в компании полгода назад, практически одновременно с аналогичными затруднениями ОАО «КАМАЗ». По оценкам опрошенных «где Деньги» местных экспертов, объем рынка бытовой техники и электроники до кризиса оценивался в Набережных Челнах приблизительно в \$70 млн. Снижение доходов большей части населения города, связанное с проблемами на градообразующем предприятии, привело к резкому падению спроса, который эксперты оценивают в 40-50%. Эту информацию подтверждают и другие набережночелнинские участники рынка. Так, по словам вице-президента по стратегии компании «Техносила» Леонида Тюкавкина, в конце прошлого года им пришлось оптимизировать расходы, сократив ассортимент на 15-20% за счет не самого ходового товара.

Официально участники рынка бытовой техники и электроники в Татарстане отказались комментировать «где Деньги» проблемы ТСЦ «Элекам», однако в неофициальной беседе сообщили, что к концу 2008 года компания имела большие задолженности перед своими поставщиками. По их мнению, ТСЦ «Элекам» делал слишком большую ставку на кредитные средства, что было обременено в условиях быстрого растущего рынка, но в условиях кризиса это привело к коллапсу компании.

Это предположение подтвердил источник в «Элекам». По его словам, в конце 2008 года банки перестали продлевать старые кредиты и выдавать новые. Источник сообщил, что «Элекам» пытался продлить кредит Сбербанка, но получил отказ «в неофициальной форме».

По словам руководителя службы общественных связей Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютер-

ной техники РАТЭК Антона Гуськова, региональным ритейлерам в текущих условиях сложно конкурировать с федеральными. Он пояснил, что невозможность получить кредиты для местных ритейлеров означает перебои в работе с поставщиками, дополнительные наценки, уменьшение ассортимента ряда и сокращение персонала. «Я уверен, что «Элекам» не последняя региональная сеть, заявившая о прекращении работы на рынке электроники», — подчеркнул Антон Гуськов.

Решение о ликвидации торговой сети ТСЦ «Элекам» руководство холдинга приняло 19 марта. Несмотря на фактически завершённый процесс ликвидации, в руководстве компании, по словам источника «где Деньги», не теряют надежды в последний момент найти инвесторов, которые помогут сохранить хотя бы самые прибыльные магазины сети. Однако источник в компании затруднился пояснить, с чем связана такая надежда. ■

### НОВОСТИ

«Ведомости»

#### КАМАЗ просит у ВЭБа 12,8 млрд рублей

ОАО КАМАЗ хочет попросить у ВЭБа 12,8 млрд руб. Об этом сообщил гендиректор компании Сергей Когогин. По его словам, завод уже согласовывает заявку в ведомства. Деньги предприятию нужны для финансирования четырех инвестпроектов в 2009-2011 гг. При этом компания уже вложила в них 4,86 млрд руб. и готов инвестировать еще 3 млрд руб. КАМАЗ рассчитывает привлечь средства на срок не менее пяти лет не дороже 13% годовых (сейчас банки готовы давать деньги КАМАЗу только под 18-20%). Самый дорогой проект — грузовой автомобиль нового поколения. Машина создается с нуля — с новыми мостами и кабиной. Проект стоит 11,9 млрд руб, КАМАЗ профинансировал его на 18%, осталось вложить 9,8 млрд руб. Начать выпуск новой машины предприятие хочет в 2010 г, а к 2015 г выпускать уже 42500 штук в год. Кроме этого КАМАЗ просит денег на создание полного цикла производства двигателя Cummins (1,26 млрд руб.), расширение производства коробок передач на СП ZF-Кама (1,5 млрд руб.) и создание полноприводного автомобиля для Минобороны РФ (3,2 млрд руб.).

«Российская газета»

#### Минфин РФ предложил скорректировать налоговую политику

Минфин РФ направил в правительство свои предложения по антикризисной корректировке налоговой политики. Среди них — переход крупнейших экспортеров на заявительный порядок возмещения налога на добавленную стоимость под банковские гарантии в течение 30 дней со дня обращения. «Этот налог заметно упрощает взаимоотношения экспортеров с налоговыми органами», — подчеркнул замминистра финансов Сергей Шаталов. Если законопроект будет принят в весеннюю сессию, уточнил Шаталов, то с 1 июля 2009 года новый порядок возмещения НДС вступит в силу. Правда, то, что распространять этот порядок будет только на экспортеров. Также господин Шаталов сообщил, что минфин намерен подготовить для введения в действие так называемого гибкого налога на сверхприбыль (дополнительные доходы). Благодаря этому нагрузка на предприятие будет перераспределяться и достигать максимума, когда оно ведет наибольшую добычу нефти, пояснил Шаталов.

Вторая важная новация, по его словам, — это расширение количества оснований, по которым предприятия-должники в условиях кризиса смогут получать отсрочки и рассрочки по уплате налогов. «Решение о том, нуждается ли в отсрочке или рассрочке компания, должен принимать налоговый орган, который способен оценить, насколько велика для предприятия угроза банкротства», — пояснил замминистра. Сегодня же, по словам Шаталова, компании сами должны доказывать налоговикам, что находятся на грани дефолта.

## НОВОСТИ

# Полномочия в обмен на инвестиции

«Татарстан почтасы» ушло, сохранив имя

«Татар-информ»

**Налоговые поступления в бюджет Казани уменьшились на 30%**

По словам главы Казани Илсура Метшина, кризис, безусловно, повлиял на бюджет Казани, но запас прочности «серьезный». «В налогах мы потеряли порядка 30%. Это не так сложно, просто нет бюджета развития, но на функционирование, на выполнение всех муниципальных функций денег достаточно. Мы имеем серьезный запас прочности», — сказал мэр. Говоря о безработице, мэр отметил, что она составляет в целом по республике порядка 1,5-2%. В Казани безработных зарегистрировано более 11 тысяч.

«Коммерсант»

**«Ак барс Капитал» расторг соглашение с «Элемтэ Гарант»**

Управляющая компания «Ак барс Капитал» расторгла соглашение о принятии в доверительное управление четырех ПИФов «Элемтэ Гарант», лицензию которой аннулировала ФСФР — открытые ПИФы «Элемтэ - Индекс ММВБ» (стоимость чистых активов — 1,9 млн руб.), «Элемтэ - Нефтегаз» (2,1 млн руб.), «Элемтэ - Фонд телекоммуникаций» (3,1 млн руб.) и интервальный ПИФ «Элемтэ Капитал» (2,3 млн руб.). Согласно законодательству, деньги будут выплачены пайщикам в течение полугодия, а фонды — ликвидированы. Эксперты считают, что клиенты «Элемтэ Гарант» могут потерять от 58 до 85% своих первоначальных инвестиций. Как пояснил генеральный директор «Ак барс Капитал» Алексей Дорогов, поскольку ФСФР России 27 марта аннулировала лицензию «Элемтэ Гарант», в соответствии с законодательством, ЗАО «Первый специализированный депозитарий» начинает процедуры прекращения открытых и интервальных фондов «Элемтэ Гарант».

Продолжение. Начало на стр. 1

Светлана Аликаева

Генеральный директор ФГУП «Почта России» Александр Киселев был более осторожен в прогнозах объемов инвестирования, ссылаясь на мировой финансовый кризис. «Но один млрд рублей инвестиций в модернизацию почты республики до 2011 года — это вполне реалистичная цифра, даже с учетом кризиса», — сказал господин Киселев. В свою очередь руководитель Федерального агентства связи Валерий Бугаенко рассчитывает, что интеграция позволит на 20-30% удешевить почтовые услуги для жителей Татарстана. «Мы нацелены на коммерциализацию почты, — заявил господин Киселев, — это даст дополнительные доходы, в том числе филиалу в Татарстане, и это будет дополнительный источник собственных инвестиций в развитие сети».

В руководстве «Почты России» расценивают подписанное соглашение как «восстановление единого почтового пространства на всей территории Российской Федерации». «Подписанное соглашение — результат долгой и упорной работы по согласованию позиций федерального центра и республиканских властей», — сказал господин Киселев. Он сообщил, что стоимость передаваемого Татарстаном имущества пока не определена, но юридически процесс интеграции будет завершён к концу года. Премьер-министр РТ Ру-



стам Минниханов подтвердил, что у сторон «были некоторые разногласия в части развития компании «Татарстан почтасы», но сейчас все они преодолены».

Напомним, что в июне 2008 года Татарстан со-

гласился передать «Татарстан почтасы» в федеральную собственность, правда, республика хотела, чтобы служба сохранила статус самостоятельного юридического лица. Но добиться этого так и не удалось.

Впрочем, отказав властям республики в контроле над почтовой отраслью, федеральное ведомство подслатило пилюлю, решив сохранить бренд «Татарстан почтасы» в названии татарстанского филиала «Почты России».

По словам директора казанского представительства ОАО «Брокерский дом «Открытие» Наталья Алентьевой, судьба ГУП «Татарстан почтасы» давно перешла из ряда имущественных споров в политический. «Хорошо, что конфликт разрешен, так как от него в конечном итоге пострадали рядовые потребители» — считает она.

По мнению экспертов, Татарстан от передачи своей почтовой структуры ниче-

го не потерял, но и не приобрел. «Находясь в составе крупной российской компании, «Татарстан почтасы» может рассчитывать на дополнительные инвестиции в развитие, — прокомментировал «где Деньги» аналитик ИК «Финам» Владислав Кочетков. — «Почта России» в свою очередь приобретает ценный актив — одну из крупнейших почтовых структур в стране — и расширяет свое присутствие». «Не стоит исключать того, что «Почта России» на руководящие должности филиала может поставить людей из своей команды, что сделает управление филиалом проще и качественнее», — считает господин Кочетков. Сама «Почта России» от подобных комментариев пока воздерживается. ■

## Как федеральное и татарстанское правительство боролись за контроль над почтой

Борьба за почтовую сеть Татарстана началась в 2002 году, когда российское правительство утвердило «Концепцию реструктуризации организаций федеральной почтовой связи». Концепция предусматривала создание в России единого почтового пространства на базе филиалов ФГУП «Почта России». Татарстан отказался участвовать в реформе, сославшись на договор о разграничении полномочий между центром и регионом, заключенный в 1994 году, который относил почту к ведению Татарстана.

В 2005 году Министерство земельных и имущественных отношений Республики Татарстан приняло постановление о приватизации государственного унитарного предпри-

ятия «Управление почтовой связи «Татарстан почтасы». Согласно постановлению госпредприятие было преобразовано в ОАО «Татарстан почтасы» со 100%-ной долей республики. Росимущество мгновенно отреагировало на это решение, направив иск о признании приватизации незаконным.

Позицию правительства России прокомментировал тогда руководитель правового департамента Мининформсвязи РФ Михаил Якушев. Он сослался на статью 71 Конституции РФ, согласно которой информация и связь находятся в ведении Российской Федерации наряду с федеральными энергосистемами и ядерной энергетикой.

В апреле 2006 года Высший арбитражный суд РФ удовлетворил иск Росимущества, и Кабмину РТ пришлось отменить приватизацию. В 2008 году Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом инициировало процесс перерегистрации ГУП «Татарстан почтасы» в ФГУП. Министерство земельных и имущественных отношений республики пыталось оспорить решение в суде, но позже отказалось от заявленных требований.

В феврале 2009 года глава «Почты России» Александр Киселев сообщил, что в планах ФГУП провести акционирование компании. Однако это, по его словам, произойдет не ранее 2011 года.

## ВКЛАДЫ ЗАСТРАХОВАНЫ • СРОЧНЫЙ НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД

### «МУЛЬТИВАЛЮТНАЯ КОРЗИНА»

**БТА-Казань**  
АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК



**Перекладывайте валюту без потери по специальному выгодному курсу!**

Сумма	Процентные ставки (годовых)		
	93 дня	186 дней	372 дня
рубли	11.5%	13.5%	14%
доллары США	7%	9%	10%
евро	6%	8%	9%

Минимальный размер вклада - эквивалент 30 000 рублей по курсу Банка, действующему на момент совершения операции. Одновременно открываются 3 счета: в рублях, в долларах США и ЕВРО. Вы можете определить, в каком соотношении распределяются денежные средства по счетам срочных депозитов в трех видах валют. Первоначальный взнос средств может производиться либо на один счет, два, либо сразу на три срочных счета. Дополнительные взносы принимаются в размере, эквивалентной сумме не менее чем 5 000 рублей по курсу Банка, действующему на момент совершения операции. Срок окончания приема дополнительных взносов по вкладу сроком 93 дня не ограничен по сроку. Срок окончания приема дополнительных взносов по вкладам сроком 186 дней, 372 дня: за 31 день до окончания срока вклада, не включая день окончания срока вклада.

Банк причисляет проценты во вклады по окончании срока вклада и при досрочном возврате вклада.

По Вашему желанию внутри срока вклада денежные средства могут переводиться с одного счета на другой с соответствующей конвертацией по специальному выгодному курсу Банка, действующему на момент совершения операции. Количество конвертаций не ограничено.

По истечении первоначального срока вклад пролонгируется в соответствии с Общим Положением Банка о порядке приема и выдачи вкладов. При досрочном расторжении договора вклада банк причисляет по вкладу проценты за фактический срок нахождения денежных средств на вкладе, начисленные по ставке вклада категории до востребования.

Возврат вклада клиенту осуществляется с каждого из открытых счетов с проведением в случае необходимости конвертации по специальному выгодному курсу Банка, действующему на момент совершения операции.

**АДРЕСА**  
офисов банка «БТА-Казань»  
**ГОЛОВНОЙ ОФИС**  
г.КАЗАНЬ, пр.Ибрагимова, 58  
тел: (843) 557-81-51, 525-74-74

**Дополнительные офисы в Казани**  
№1 ул.Татарстан, 18 тел.(843) 293-01-01  
№2 ул.Чуйкова, 9 тел.(843) 522-91-65  
№3 пр.Ибрагимова, 45 тел.(843) 519-86-88  
№4 ул.Гвардейская, 16В тел.(843) 295-83-25  
№5 ул.Зорге, 82 тел.(843) 261-38-75

№6 ул. Минская, 12 тел.(843) 261-01-66  
№7 ул. Кулашметова, 25/2 тел.(843) 555-70-76  
№9 ул. Пушкина, 12 тел.(843) 557-81-60  
№10 ул.Симонова, 14/41 тел.(843) 524-19-52  
№11 ул.Оренбургский Тр., 22а тел.(843) 557-81-61

Подробности во всех офисах банка



АКБ «БТА-Казань» (ОАО) Лицензия ЦБ РФ №1581. Республика

# Рынокотрясение

Предложение ФАС может развязать демпинговые войны на рынке ОСАГО

Продолжение. Начало на стр. 1

Елена Иванова

В свою очередь, директор страхования автотранспорта и ОСАГО ОАО «НАСКО» Камилль Газеев отметил, что предлагаемые поправки в закон не учитывают роста стоимости запасных частей на автомобилях, что существенно влияет на уровень выплат по договорам ОСАГО. «Если Минфин примет условия ФАС, то это можно будет назвать кризисной болезнью государства, направленной на снижение своих расходов, но никак не на защиту интересов потерпевших», — сказал он.

По мнению опрошенных «где Деньги» страховщиков, среди небольших компаний найдется немало охотников начать демпинговые войны. В то же время, по их словам, ни один серьезный страховщик в условиях высокой убыточности договоров ОСАГО не станет снижать тарифы. «Таким способом могут воспользоваться компании с плохой финансовой устойчивостью, которые решат уйти с рынка «не попрощавшись», — уверен Камилль Газеев. Руководитель страхового консультанта ООО «Финанс Страхование» Михаил Кухтарь назвал эту проблему самой серьезной в свете планов УФАС: «Если уж пускать ОСАГО в рыночное плавание, надо предусмотреть систему, при которой страховщики не смогут обмануть клиента, исчезнув с его деньгами! Сейчас же,



по существующим законам, ни собственники, ни управленцы страховщика не несут никакой ответственности перед клиентом в случае банкротства». Аналитик уверен, что мерами ФАС будет легализован отток мелких компаний с рынка, что «ни к чему хорошему не приведет».

«Совсем недавно произошла перестройка страховой структуры: введено прямое урегулирование ущерба, оформление ДТП по европротоколу. Нужно оставить страховой рынок в покое как минимум на два года и посмотреть, как он будет себя чувствовать», — считает госпожа Бердникова.

Впрочем, некоторые участники татарстанско-

го рынка предлагают свои варианты изменений, например, зафиксировать нижнюю ценовую границу ОСАГО, но не ограничивать верхнюю — дабы избежать убытков страховых агентов. По мнению господина Газеева, можно устано-

вить фиксированную страховую сумму за причинение вреда жизни и здоровью граждан, а выбор страховой суммы за причинение вреда имуществу потерпевших оставить за страхователями. Михаил Кухтарь предлагает страховщикам конкури-

ровать друг с другом с помощью сервиса, например, вводить бонусные услуги.

Разброс предложений и трудность прогнозирования рентабельности бизнеса татарстанские страховщики объясняют недостатком толковых актуариев (специалист в области страховой математической статистики, занимающийся исчислением страховых тарифов, ставок, резервов по долгосрочному страхованию. — Прим. ред.). «Из-за нехватки специалистов страховой рынок фактически работает вслепую», — считают они.

Как сообщили «где Деньги» в УФАС РТ, проект постановления будет рассмотрен Минфином РФ в течение недели. Впрочем, при положительном решении изменения тарифов произойдут не скоро. В последний раз коэффициенты ОСАГО корректировались 17 марта, а по закону нельзя менять тарифы чаще, чем через полгода. За это время чиновники могут еще не раз вмешаться в дела страховщиков, говорят эксперты. □

Тарифы ОСАГО жестко регламентированы постановлением правительства РФ: базовый тариф для физических лиц составляет 1980 руб., а для юридических — 2375 руб. С 25 марта вступили в силу новые коэффициенты к базовым тарифам (ОСАГО), которые привели к серьезному увеличению страховых премий. Например, если в Казани раньше был коэффициент 1,3, то теперь — 1,6. Коэффициент для районов республики вырос с 0,5 до 0,8. Для Набережных Челнов коэффициент 1,3 не поменяется. Кроме этого, существенно выросли тарифы для молодых неопытных водителей — с 1,3 до 1,7. По данным Федеральной службы страхового надзора, в 2008 году в Татарстане было собрано страховых премий обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) на 1,831 млрд руб., что на 6,7% больше, чем в 2007 году. При этом выплаты составили 1,572 млрд руб. (+9,3%).

## НОВОСТИ

«Интерфакс»

**Бюджет Универсиады-2013 оценивается в \$5-6 млрд**

Все объекты XXVII Всемирной летней Универсиады будут максимально востребованы населением, сообщил директор МУП «Дирекция Универсиады-2013» Владимир Леонов. По его словам, бюджет Универсиады-2013 в Казани ориентировочно оценивается в \$5-6 млрд. «Несмотря на сложные экономические условия в мире, руководство нашей страны заявило, что объемы строительства объектов таких крупных международных проектов как Олимпиада 2014 года в Сочи и Универсиада 2013 в Казани не будут сокращаться», — сообщил господин Леонов на встрече с журналистами европейских и российских СМИ. В конечном итоге, подчеркнул он, казанская Универсиада рассматривается как полигон для отработки мероприятий и функционирования всех служб перед сочинской Олимпиадой.

По его словам, для проведения соревнований Универсиады по 25 видам спорта (13 обязательных и 12 — по желанию принимающей стороны) будет задействовано 64 спортивных сооружения, из которых 28 уже существует и 36 необходимо построить с учетом максимальной востребованности после Игр.

Господин Леонов сообщил, что бюджет Универсиады предусматривает 25 млрд руб. на строительство спортивных объектов, 11 млрд — на деревню, 80 млрд — на дороги и транспортную инфраструктуру, 40 млрд — на строительство 6 станций метрополитена, 10 млрд — на реконструкцию аэропорта «Казань», 3,5 млрд — на строительство телецентра, 10 млрд — на церемонию открытия и закрытия игр, встречи гостей и другие мероприятия.

Федеральная составляющая бюджета Универсиады составляет порядка 70%.

В России Универсиада за всю ее историю (с 1923 года) проводилась лишь один раз — летом 1973 года в Москве.

реклама

www.yitdom.ru

## Жилой комплекс «Современник»

Г.Казань, ул.Амирхана.  
Срок сдачи первой очереди — декабрь 2009 г.

**Застройщик — финский концерн ЮИТ**  
**Строительство ведется на собственные средства застройщика.**

- Часть квартир с видом на Казанку
- Деревянные окна Fenestra
- Бесшумные лифты OTIS
- Система вентиляции с механической вытяжкой
- Квартиры с полной предремонтной подготовкой по стандарту ЮИТ ДОМ
- Часть квартир с чистовой отделкой

Офисы отдела продаж:  
ул. Волкова д. 59, 1 подъезд, 7 этаж, тел.: (843) 233-03-03  
ул. Амирхана, стройплощадка объекта тел.: (843) 527-71-59  
Проектная декларация опубликована на сайте www.yitdom.ru

Гибкие условия оплаты.

ЮИТ ДОМ

## Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать

Среди рекомендаций, которые дают сегодня юристы будущим дольщикам, первая — посмотреть, как идет ход строительства.

**Как не купить «кота в мешке».**

Ведь только побывав на стройплощадке, можно понять, насколько активно идут работы, какие материалы используются при строительстве, каково качество возведения, соблюдаются ли нормы безопасности и так далее. Однако далеко не все застройщики предоставляют такую возможность, что зачастую вызывает подозрения.

**Отдел продаж на стройплощадке**

В отделе продаж жилого комплекса «Современник» от ЮИТ ДОМ, убеждены, что отношения потенциального покупателя и застройщика должны быть прозрачны. Покупа-

тель может в удобное для него время познакомиться с домом, понять подходит ли ему планировка, прикинуть сколько примерно будет стоить ремонт, оценить ликвидность квартиры. Именно для этого отдел продаж в жилом комплексе «Современник» располагается прямо на входе на стройплощадку (помимо него есть офис в центре на Волкова).

В нем можно получить всю интересующую информацию по комплексу, посмотреть чертежи, ознакомиться с документацией застройщика. Специалисты по продажам проведут инструктаж по технике безопасности, в обязательном порядке выдадут каску и проведут на сам объект.

*Работа отдела продаж организована в удобное для посещения время с 9.00 до 19.00 в рабочие дни и с 10.00 до 15.00 по субботам.*

## ВАШ БАНКИРЪ



На вопросы отвечает  
Заместитель Председателя  
Правления ОАО «ИнтехБанк»

Рафил Хасанов

**Скажите, пожалуйста, если банк, в котором у меня лежит вклад, покупается другим банком, наступает ли страховой случай?**

В случае если банк, в котором у Вас есть вклад, покупается другим банком, обязательство по Вашему вкладу переходит к перекупившему банку.

**Перезаю жить за границу, в одном из банков лежит вклад на крупную сумму. Как мне лучше вывести деньги?**

Перед отъездом Вам нужно оформить доверенность на физическое лицо. После переезда на место Ваше доверенное лицо пришлет Вам эту сумму на счет в Банке, либо по какой-либо денежной системе на Ваше имя. Тарифы за перевод и за сня-

тие наличными зависят от Банка и платежной системы

**Объясните, пожалуйста, преимущество и недостатки плавающих и фиксированных процентных ставок. При каких обстоятельствах происходит изменения плавающей ставки?**

Как правило, плавающая процентная ставка зависит от ставки рефинансирования. С изменением ставки рефинансирования изменится и процентная ставка по договору (в зависимости от условий конкретного договора). Преимущество договоров с плавающей процентной ставкой - рост процентов в случае роста ставки рефинансирования. Однако процентная ставка по вкладу может быть снижена в случае снижения став-

ки рефинансирования.

**В короткие сроки необходимо снять деньги со счета физического лица, но вкладчик находится в другой стране. Как быть в этой ситуации?**

В этом случае нужно предоставить нотариальную доверенность от вкладчика, дающую Вам право распоряжаться вкладом данного лица. Также можно предоставить заверенную нотариусом копию этой доверенности.

**Подскажите, пожалуйста, меняется ли процентная ставка по открытому вкладу при изменении ставки рефинансирования ЦБ?**

В данном случае все зависит от условий вклада. Если по условиям договора

процентная ставка по вкладу не зависит от ставки рефинансирования ЦБ РФ, то до окончания срока договора изменений в процентной ставке не будет.

**Могут ли поступать на мой карточный счет денежные средства из-за границы?**

Да, денежные средства из-за границы могут поступать на пластиковую карту, но будет взиматься комиссия согласно тарифам банка.

**Могу ли я переоформить договор срочного вклада на другое лицо при этом не потеряв проценты по вкладу?**

Вы можете открыть срочный вклад на имя третьего лица, но после закрытия действующего вклада.

В этом случае при досрочном закрытии вклада проценты могут начисляться по условиям договора вклада до востребования, если иное не предусмотрено в договоре.

**Перезаключается ли депозитный договор автоматически и если да, то могу ли я досрочно снять свои деньги?**

Пролонгация вклада на следующий срок происходит автоматически на тех же условиях, с учетом изменений, если такие изменения производились. При досрочном закрытии вклада, согласно условиям договора, проценты причисляются как по вкладу до востребования; за предыдущий срок причисленные проценты выплачиваются полностью.

## ВАШ ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ



На вопросы отвечает  
руководитель Центра Повышения  
Финансовой Грамотности Населе-  
ния, генеральный директор  
ИК «Капитал - Менеджмент»

Дилос Шавалиев

**С рождения нас учат всему, но только не финансовой грамотности, мы не умеем считать свои деньги и не знаем как их приумножить. Этим мы отличаемся от американцев и европейцев, которые считают каждую копейку.**

**Что это финансовая неграмотность или широта русской души?**

**Посоветуйте, пожалуйста, литературу или информационные ресурсы, где можно было бы самостоятельно или под руководством опытных людей получить основы финансовой грамотности.**

Если говорить о том, что нас с рождения не учат финансовой грамотности, нужно иметь в виду, что наши родители жили в эпоху плановой экономики. Понятие рыночной экономики пришло к нам совсем недавно. Нужно пару поколений прожить в рыночной экономике, чтобы впитывать

ее основы, как говорится, с молоком матери.

Сейчас вопрос повышения финансовой грамотности стоит на государственном уровне. Возможностей много. Кроме того, на сайтах многих финансовых компаний указана рекомендуемая литература. Почитайте деловую прессу. Финансовые газеты.

**Насколько эффективна девальвация рубля, когда все страны мира занимаются тем же?**

Девальвацией занимаются страны, у которых валюта не свободно конвертируемая. Девальвация проводится с целью поддержания внутренних товаропроизводителей и поддержки экспортноориентированных предприятий. В результате девальвации конкурентоспособность товаров, производимых внутри страны, повышается и происходит замещение импортных това-

ров. Это благоприятно сказывается на платежном балансе страны.

Девальвация свободно конвертируемых валют происходит рыночным способом путем установления кросс-курсов валют на мировом рынке Форекс. В данный момент некоторые страны ЕС (Италия, Греция и др.) не могут произвести девальвацию своей валюты, так как находятся в зоне евро (у них нет собственной валюты), а значит, у них возникают трудности с поддержкой собственных производителей.

**Экономика начнет выбираться из кризиса, как говорят, при стабильно высоких ценах на нефть. Что еще необходимо нам?**

Необходимо проводить разумную экономическую политику, направленную на диверсификацию экономики, избавление от сырьевой зависимости, укрепление банковской систе-

мы. В краткосрочной перспективе без подъема цен на нефть справиться с кризисной ситуацией будет проблематично.

**Меня интересует вопрос покупки недвижимости за границей. Скажите, есть ли какие-то принципиальные «подводные камни» в этом деле?**

Покупка недвижимости за рубежом имеет множество нюансов, связанных с законодательством той или иной страны. Приобретать недвижимость за рубежом мы бы рекомендовали через специализированные агентства по недвижимости, которые предоставят вам полную информацию как юридического, так и финансового характера, а также сопроводят всю сделку по приобретению данной недвижимости. В принципе можно самому вникнуть и разобраться в законодательстве страны, где вы плани-

руете приобрести недвижимость. Но, скорее всего, это отнимет у вас больше и времени, и средств.

**Как вы оцениваете новые инвестиционные продукты - ноты с защитой капитала (или индексированные депозиты)?**

Любые инвестиционные продукты мы оцениваем позитивно. Это увеличивает инвестиционные возможности человека. Например, сейчас в некоторых банках появился интересный продукт - вклад, индексированный в зависимости от инфляции. Это простой и понятный продукт, и не надо искать какие-то более сложные инструменты защиты собственного капитала. Процентная ставка по таким вкладам привязана к официальной статистике уровня инфляции в стране. Они также защищены гарантиями государства, если банк входит в систему гарантирования вкладов.

## ВАШ ЮРИСТ



На вопросы отвечает  
управляющий партнер  
Казанского юридического центра

Латыпов Джаудат

**В последние годы бум строительства коттеджных поселков. Теперь, как и некоторые стройки в городе, часть строек этих пригородных поселков также остановилась, и соответственно нарушаются сроки сдачи домов. Можно ли обязать строительные компании заплатить пени, применимо ли к ним законодательство о защите прав потребителей?**

В последнее время у нас прибавилось количество обращений с подобного рода вопросами. Чаще всего клиенты недовольны нарушением сроков строительства и передачи готовых коттеджей, а так-

же недоумевают по поводу отсутствия в договорах штрафных пеней к застройщикам за такие нарушения. Мы сталкивались с разными видами таких договоров: кто-то использует схему купли-продажи дома и земельного участка («Светлый», «Загородный клуб»), кто-то - строительного подряда («Обухово»), кто-то - инвестирования («Никольская усадьба»). Причем, если с первыми двумя обычно не возникает вопросов, то по третьей схеме возникает много спорных моментов. Мы заметили интересную деталь: коттеджные поселки, застраиваемые по инвестиционным договорам (та

же «Никольская усадьба»), в своих договорах отдельным пунктом прописывают, что к ним не относится законодательство о защите прав потребителей. Подобное условие включается в текст договора с расчетом на правовую неграмотность граждан, которые не будут изучать законодательство и отстаивать свои права. На самом деле, согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» № 2300-1 от 07.02.1992 г. «закон распространяет свое действие на отношения, возникающие между потребителями и изготовителями, исполнителями, продавцами при продаже товаров (выполнении ра-

бот, оказании услуг); под потребителем понимается гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности». К тому же, согласно закону, условия договоров, ущемляющие права потребителей по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами РФ в области защиты прав потребителей, признаются недействительными. Судебная практика

также встает в таких случаях на сторону граждан.

Таким образом, все, что покупается, заказывается, изготавливается для личных нужд - все подпадает под регулирование закона о защите прав потребителей, за нарушение которых предусмотрена административная ответственность и большие штрафы. Что касается того, что конкретно нужно делать - жаловаться в Роспотребнадзор, требовать в судебном порядке исключения пункта про ЗПП, отстаивать свои права в суде, взыскивать пени. Только последовательность действий может помочь клиенту при решении его проблемы.

Для того чтобы получить ответ на волнующий Вас и Ваших партнеров вопрос, присылайте его на почтовый адрес нашего издания — [post@g9e.ru](mailto:post@g9e.ru), или по телефону в Казани: (843) 511-49-67. Приглашаем к участию в рубрике «Бизнес консультант» компании банковской, страховой, юридической, налоговой, аудиторской сфер деятельности.

## «Казань — это один из немногих городов, где техсервис является настоящей проблемой»

**В кризисное время активно развиваются отрасли бизнеса, призванные сэкономить расходы потребителя. Коммерческий директор ООО «Веб-студия Казань» Тахир Тухтаров рассказал корреспонденту «где Деньги» Елене Ивановой о преимуществах и трудностях развития в Казани бизнеса по техническому обслуживанию сотовых телефонов, компьютеров, ноутбуков и фотоаппаратов.**



— Тахир Рафаэлевич, сколько лет вы работаете на рынке сервисного обслуживания техники?

— Более 5 лет. На самом деле мы работаем во многих направлениях, связанных с продажей и обслуживанием техники, разработкой веб-сайтов. Ремонт телефонов и компьютеров — это лишь одна из ветвей нашей деятельности, на сегодняшний день весьма выгодная.

— Почему вы считаете это направление выгодным?

— Дело в том, что спрос на ремонт техники в последнее время растет. И этому есть две причины. Во-первых, общество подошло к тому, что практически каждый человек имеет достаточный багаж техники: по несколько телефонов, компьютер и ноутбук, цифровой фотоаппарат. Соответственно, все это требует обслуживания. Во-вторых, в связи с финансовой обстановкой в стране потребитель предпочитает починить имеющуюся

технику, нежели покупать новую. Этому способствует постоянный рост цен на электронику и удорожание кредитов.

Спрос на наши услуги начал расти уже в конце 2008 года, и в дальнейшем, по видимому, только возрастет. Например, ремонт цифровых фотоаппаратов стал востребованным раза в 3 больше, чем в прошлом году.

— Как развивается рынок техобслуживания телефонов и компьютеров в нашем городе?

— Казань — это, пожалуй, один из немногих го-

родов, где техсервис является настоящей проблемой. По всему городу найдется лишь 2-3 толковых сервисных центра, где можно получить квалифицированное обслуживание по всем направлениям. Конечно, есть такие центры, как АБАК, ICL, МЭЛТ, но они, по существу, являются узкопрофильными, поскольку обслуживают лишь по гарантийным талонам. А обычному потребителю вход туда заказан. Я слышал, что в городе пытались открыться крупные фирмы по сервису телефонов и компьютеров, но

на нашем рынке они не прижились. Так и получилось, что рынок составляет множество небольших фирм.

Однако рынок неоднороден. К примеру, починить обычный стационарный компьютер или телефон в нашем городе проще простого: такие фирмы на каждом шагу. А вот центров по починке ноутбуков всего 6-10, а для цифровых фотоаппаратов и того меньше — 3-4 точки по всему городу! Дело в том, что ремонт цифровиков еще до недавнего времени был нерентабелен, теперь же ситуация изменилась.

— Вы можете оценить объем рынка?

— Если говорить о ремонте сотовых телефонов и компьютеров, то здесь идут обороты порядка 1,5 млн руб. в день. Что касается фотоаппаратов и ноутбуков, здесь обороты меньше, но уже догоняют показатели по компьютерам и телефонам.

— Увеличился ли спрос на б/у технику?

— Как ни странно, здесь спрос остается на прежнем уровне. По крайней мере, мы не почувствовали значительных изменений.

— С какими проблемами приходится сталкиваться в этом бизнесе?

— Самая большая проблема, с которой сталкивается владелец сервисного центра, это поставка запчастей. В Казани имеется 4-5 складов, где можно купить запчасти, но лишь для самых распространенных моделей. С компьютерами и телефонами дело обстоит проще, а вот запчастей для фотоаппаратов и ноутбуков в городе вооб-

ще не найти. Все это приходится заказывать в Москве и ждать привоза порой по несколько месяцев.

— Как повлиял кризис на стоимость услуг?

— Ни для кого не секрет, что в последнее время техника постоянно дорожает. Из-за повышения курса иностранных валют два месяца назад цены на запчасти взлетели на 30%. Соответственно, возросла и стоимость услуг. Однако мы стараемся максимально удерживать свои цены на минимальном уровне.

— Что вы можете посоветовать начинающему бизнесмену? Какой начальный капитал необходим?

— Начальный капитал владельца сервисного центра — это люди. Ценные специалисты сейчас редкость! Переманить мастера из крупной компании, понятно, достаточно сложно, ведь ему нужно предложить очень хорошую плату, непосильную для начинающей фирмы. Чаще всего приходится набирать новичков и обучать их по 2-3 года.

Начинающей фирме достаточно иметь одного постоянного мастера и консультанта, принимающего заказы. Минимальный размер начального капитала — около 100 тыс. рублей. При успешном ходе дел владелец открывает дополнительные точки. Через полгода раскрученная база, и ее доходы возрастают примерно вчетверо по сравнению с первым месяцем работы. Самое главное не испортить отношение к фирме неосторожным обращением с клиентской техникой.



**Феликс Шагалеев,** директор казанского филиала компании Broco

### Расставьте приоритеты

По мнению аналитиков Goldman Sachs, Россия уже на дне кризиса и по итогам года ВВП страны упадет на 5,5%. Это, конечно же, самый пессимистичный взгляд на текущую ситуацию, но если принять во внимание заявление главы Минфина Алексея Кудрина, обещавшего возобновление экономического роста лишь в конце года, то повода для оптимизма почти не остается.

Что же делать руководителю в этом случае? Главное не паниковать и начать с оптимизации расходов. Для этого нужно провести тщательный анализ с выявлением приоритетных для компании направлений деятельности. Необходима оптимизация должностных и функциональных обязанностей всех сотрудников. Это позволит повысить общую эффективность от деятельности компании. Снижение заработной платы и премиальных негативным образом может сказаться на деятельности организации за счет падения эффективности выполняемой работы. Поэтому данного действия можно избежать, сократив расходы на зарплату частично в сочетании с грамотной мотивацией и поддержанием командного духа.

Сокращая расходы, стоит выбирать не те, что наиболее затратны, а те, что не окажут влияния на производственный процесс. Отказавшись от рекламы вообще, вы рискуете потерять гораздо больше, чем планировали изначально затратить на рекламу. И раз уж кризис нас стороной не обошел, и меры предпринимать все рано придется, то выберите несколько приоритетных направлений и двигайтесь к ним единой командой. Кризис рано или поздно закончится, а доброе, честное имя компании и сплоченный коллектив, переживший кризис, останутся.

реклама

# ГДЕ ДЕНЬГИ

info

По вопросам размещения рекламы в рубрике **Classifieds** обращайтесь к Вере Сеничевой

**(843) 511-49-67**

Контрольный вес Норма: 465 г.  
Вес пусто: 355 г.  
Тонера: 123 г.

**478 г.**

Картридж HP LJ 1010 (Q2612A)

Обязательный весовой контроль и контроль в тестовом принтере всех картриджей

**ЛИФАГОР**

Частным лицам по предъявлению этого купона **СКИДКА 30%**

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

**\*АБСОЛЮТНО ЛЮБОЙ • ВСЕМ ОРГАНИЗАЦИЯМ**

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

г. Казань, ул. Гоголя, 25 [www.ZAPRAVKA.org](http://www.ZAPRAVKA.org)

реклама

## ВЫСТАВКА

### ЭТО ДЕНЬГИ БИЗНЕС

### ОБРАЗОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬ

**ФИНАНСОВЫЙ СУПЕРМАРКЕТ**

**29-30 мая 2009 ГТРК "Корстон"**

Выставка "Финансовый Супермаркет" - территория инвестиционных возможностей, где посетителям будут предложены различные варианты сохранения и приумножения собственных капиталов, согласно возможностям и интересам.

**ВАШ ФИНАНСОВЫЙ УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ ЗДЕСЬ!**

29 мая 2009 года в ГТРК "Корстон" пройдет Инвестиционный Форум Бизнес - Лидеров  
Организатор: МАРЧМОНТ Капитал Партнер  
При поддержке: Лондонской Фондовой Биржи, Института по развитию финансовых рынков

Организаторы:

По всем вопросам просим обращаться к организаторам выставки:  
Выставочная фирма «ТАТЭКСПО» - [www.tatexpo.com](http://www.tatexpo.com)  
Адрес: 420111, ул. Пушкина, д. 18, офис 1, здание ТПП РТ  
Тел./факс: (843) 264-59-15, 264-59-35, 264-62-71, 264-62-91;  
E-mail: [tatexpo3@mail.ru](mailto:tatexpo3@mail.ru), [tatexpo\\_natally@mail.ru](mailto:tatexpo_natally@mail.ru)

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

## Издательство «Альпина Бизнес Букс»

**ЯПОНСКИЕ СВЕЧИ:** МЕТОД АНАЛИЗА АКЦИЙ И ФЬЮЧЕРСОВ, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ

**Автор:** Грегори Моррис

На сегодняшний день японские свечи являются одним из наиболее популярных методов анализа и прогнозирования финансовых и товарных рынков. Эта книга, написанная известным специалистом в области технического анализа Грегори Моррисом, показывает, как графики свечей могут использоваться для нахождения и оценки графических моделей. В ней подробно объясняется, как сочетать японские свечи с другими техническими инструментами для нахождения прибыльных сделок. Книга может использоваться в качестве руководства по практическому применению метода японских свечей и как справочник по свечным моделям.



**КАК РАЗГОВАРИВАТЬ С КЕМ УГОДНО, КОГДА УГОДНО И ГДЕ УГОДНО**

**Автор:** Ларри Кинг

Ларри Кинг — один из известнейших в США людей — ведущий популярного ток-шоу телекомпании CNN, быть гостем которого считают за честь виднейшие деятели политики, бизнеса, спорта и искусства. В своей книге «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно» мастер общения Ларри Кинг делится с читателями своими секретами. Как утверждает мэтр, «разговор — это не пытка, а удовольствие», умение хорошо говорить — залог успеха как в политике, так и в бизнесе.



**ДОГОВОРИТЬСЯ МОЖНО ОБО ВСЕМ! КАК ДОБИВАТЬСЯ МАКСИМУМА В ЛЮБЫХ ПЕРЕГОВОРАХ**

**Автор:** Гэвин Кеннеди

Перед вами — настоящая библия переговорщика, в которой шаг за шагом раскрываются основные принципы переговорного процесса, стратегические подходы и тактические приемы. Автор рассказывает о психологических ловушках и ошибках в расстановке приоритетов, дает примеры катастрофических просчетов и ситуаций, которые еще можно исправить. Работая над заданиями автора, вы не раз поймете себя на том, что поначалу пробуете решить их, руководствуясь привычными, «накатанными» методами — а они-то, как убедительно доказывает автор, чаще всего и ведут к поражению.



**КОРПОРАТИВНЫЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ:** ЭНЦИКЛОПЕДИЯ РЕШЕНИЙ

**Автор:** Глеб Архангельский

Для достижения успеха руководителям организаций необходимо постоянно повышать эффективность - свою и своих подчиненных. Добиться этого можно с помощью управления временем - тайм-менеджмента. Его философия заключается не в том, чтобы работать как можно больше, а в том, чтобы успешно справляться со всеми профессиональными и личными задачами, все успевать и таким образом делать свою жизнь гармоничной. В книге описываются удобные практические инструменты, которые помогут воплотить идеи тайм-менеджмента в жизнь.



## КИНО

12 РАУНДОВ  
12 ROUNDS

**Жанр:** боевик  
**Производство:** США, 2009 год  
**Режиссер:** Ренни Харлин  
**В ролях:** Эшли Скотт, Джон Кена, Стив Хэррис, Брайан Дж. Уайт, Гонсало Менендес, Тейлор Коул

У детектива Дэнни Бакстера настает худший день в его жизни, когда криминальный авторитет из мести похищает его подругу и заставляет его пройти 12 заданий — «12 кругов ада» на улицах Нового Орлеана.

АДРЕНАЛИН 2: ВЫСОКОЕ НАПЯЖЕНИЕ  
CRANK: HIGH VOLTAGE

**Жанр:** боевик, детектив  
**Производство:** США, 2009 год  
**Режиссер:** Марк Нивелдайн, Брайан Тэйлор  
**В ролях:** Джейсон Стэйтэм, Эми Смарт, Гленн Хэуэртон, Кори Хэйм, и др.

Смерти вопреки Чев Челиос выживает после падения с вертолета... только для того, чтобы столкнуться с китайским гангстером. Китаец в буквальном смысле похищает сердце Челиоса, поставив вместо него механизм на батарейках. Теперь, чтобы выжить, главному герою потребуется не адреналин, а регулярные удары тока.

ДЕВУШКА ИЗ МОНАКО  
FILLE DE MONACO, LA

**Жанр:** драма, комедия  
**Производство:** Франция, 2008 год  
**Режиссер:** Энн Фонтейн  
**В ролях:** Фабрис Лючини, Рошди Зем, Луиза Бургуэн, Стефани Одран

Высокооплачиваемый адвокат приезжает в Монако, чтобы вести сложное судебное дело и встречает девушку, которая буквально сводит его с ума. Эта ветреная красотка — просто огонь, а ее жизнь — вечный праздник и карнавал, она во что бы то ни стало решила жениться на себе богача. Чертовка знает о сексе все и соблазнит любого. Но телохранитель строго следит за безопасностью адвоката: любой объект, который мешает работе, должен быть устранен.

СДЕЛАЙ ШАГ  
MAKE IT HAPPEN

**Жанр:** драма  
**Производство:** США, 2008 год  
**Режиссер:** Даррен Грант  
**В ролях:** Мэри Элизабет Уинстед, Тесса Томпсон, Райли Смит, Джон Ригардон, Юлисса Бермудес, Эшли Робертс, Карен Лейбланк, Мэтт Киппен, Эрик Фельдстед

Лорин, молодая девушка из Индианы, отправлялась в Чикаго с мечтой поступить в Чикагскую Школу Музыки и Танца. Но после неудачи на вступительном конкурсе она вынуждена работать в бурлеск-клубе, который оказывается местом, позволяющим Лорин понять: планы могут измениться, а мечты — никогда.



# ВКЛАД «ПРЕМЬЕР-ЛИГА»

Срок вклада 300 дней

Минимальная сумма первоначального взноса  
1000 рублей/200 долларов США(ЕВРО)

Минимальная сумма дополнительного взноса  
1000 рублей/10 долларов США(ЕВРО)

Вид валюты	Периоды/Ставка (% годовых)										
	1-й 10 дней	2-й 10 дней	3-й 10 дней	4-й 10 дней	5-й 10 дней	6-й 10 дней	7-й 10 дней	8-й 10 дней	9-й 10 дней	10-й 10 дней	11-й 200 дней
Российский рубль	8%	12%	13%	13,5%	14%	14,5%	15%	15,5%	16%	16,5%	17%
Евро Доллар США	2,5%	3%	3,5%	4%	4,5%	5%	5,5%	6%	6,5%	7%	8%

**Условия по вкладам:**

- При открытии лицевого счета необходимо представить документ, удостоверяющий личность вкладчика, а также свидетельство о постановке на налоговый учет (ИНН) при наличии.
- Вклады застрахованы Банком в соответствии с Федеральным Законом от 23.12.2003г. №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».
- Проценты выплачиваются Вкладчику за вычетом налогов и сборов, предусмотренных действующим законодательством.
- За зачисление, перевод и снятие денежных средств Банком может быть удержана комиссия согласно утвержденным тарифам.

При открытии вклада – в подарок пластиковая карта VISA Electron или Cirrus Maestro

Вклады от насельника принимаются во всех подразделениях Банка

**(843) 291-99-99, 8-800-100-03-03**

040 «АИК» «ТАТФОНДБАНК» Россия, РТ, г. Казань, ул. Чернышевского, 43/2

Подробности на [www.tfb.ru](http://www.tfb.ru)

**ТАТФОНДБАНК**

Лицензия ЦБ РФ № 3056

реклама



## В ЛУЧШИХ ГОСТИНИЦАХ ГОРОДА:

САФАР ОТЕЛЬ	Односторонняя Гривка, 1
ГОСТИНИЦА ТАТАРСТАН	Пушкина, 4
ШАЛЯПИН PALACE HOTEL	Университетская, 7/80
СУЛЕЙМАН ПАЛАС	Петербургская, 55
ДЖУЗЕППЕ	Кремлевская, 15/25
ГРАНД ОТЕЛЬ	Петербургская, 1
ГОЛЬФСТРИМ	2-ая Азинская, 1Г
КОРСТОН	Ершова, 1

[www.g9e.ru](http://www.g9e.ru) | **ГДЕ ДЕНЬГИ**