

КАМАЗ начал пахать

Камский автозавод выходит на рынок тракторной техники

Айрат Рустамов



Сергей Когогин не испытывает беспокойства по поводу конкуренции с другими производителями тракторов // Фото: В. Александров

В прошлую среду в сдачном корпусе автомобильного завода «КАМАЗ» состоялось открытие сборочного производства колесных тракторов общего назначения третьего тягового класса KAMAZ T-215. Предполагается, что до конца года будет собрано не менее 450 тракторов из комплектов, предоставленных ARGO Tractors S.p.A (Италия). Участники рынка полагают, что КАМАЗу удастся закрепиться

на тракторном рынке, в том числе за счет существующей разветвленной сети сервисных центров. Однако выйти новичку на запланированную продажу 4000 тракторов в год будет очень трудно.

Напомним, что в конце 2007 года ОАО «КАМАЗ» приобрел в Англии завод по производству тракторов марки McCormick, принадлежащий AGRO group (Италия). Часть технологического обо-

рудования этого завода позднее была перевезена в Набережные Челны. «Нам повезло, что завод McCormick стал экономически нецелесообразным. Итальянцы вынуждены были принять решение о расширении мощностей у себя на родине и закрытии в Англии. Так случилось, что мы оказались рядом в нужный момент», — пояснил генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин. Ранее он озвучил планы выйти к 2012 году на сборку в Набережных Челнах 4000 тракто-

ров в год. Позднее поступило разъяснение, что это пессимистичный вариант развития продаж. Потребности рынка достаточно высоки, и с большой долей вероятности через пять лет «КАМАЗ» достигнет планки 8000 тракторов в год (10-15% российского рынка).

Как сообщили в пресс-службе Кабинета РТ, инвестиционные затраты ОАО «КАМАЗ» в производство тракторов, по предварительной оценке, составят от 11 до 15 млн евро.

>>09

В номере:

Не потерять юрлицо

«Татарстан почтасы» стало федеральной собственностью, но сохранило фирменное наименование

>>02

Семейные ценности

Стартовал конкурс для предпринимателей Казани «Семейный бизнес - 2008»

>>02

Греф жаловаться

Глава Сбербанка считает, что победив в Татарстане, банк победит во всем ПФО

>>05

«Бомбилы» и другие

Завоевать лидирующую позицию на казанском рынке таксомоторных услуг нелегко, еще труднее — удержать ее

>>06

Бизнес без спроса

Что думают предприниматели Казани об уменьшении участия государства в частном бизнесе

>>08

Восточное гостеприимство

>>10

Повышаем качество, экономим ресурсы

Татарстан присматривается к рынку аутсорсинга

>>11

Загородная система

Инвестиции в город-спутник Казани «Зеленый Дол» составят 141 млрд. руб.

Министерство строительства, архитектуры и ЖКХ РТ активно ведет переговоры с потенциальными инвесторами проекта «Зеленый Дол», города-спутника Казани площадью 3,64 тыс. га, который строится в рамках реализации нацпроекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Общий объем вложений в него составит 141 млрд. рублей.

Министерство строительства, архитектуры и ЖКХ Татарстана продолжает работу по привлечению инвесторов в строительство первого в России города-

спутника «Зеленый Дол». На прошлой неделе в очередной раз состоялась его презентация для членов правительственной делегации Азербайджанской Республики. Инвестиции составят 141 млрд. руб., из которых 19 млрд. руб. составят прямые и косвенные бюджетные средства, остальное — привлеченные инвестиции. Планируется, что в нем будут проживать около 100 тыс. жителей, на что отведена площадь в 4,140 млн. кв.м. В Минстрое «где Деньги» сообщили, что предполагается привлечь Государственный жилищный фонд при Президенте РТ в рамках соципотеки. Общая площадь города-спутника — 3,64 тыс. га.

Проект будет реализован до 2030 г. Первая очередь строительства уже запущена — это коттеджный поселок «Загородный клуб». И пока это единственный проект, у которого есть застройщик — Ипотечное агентство РТ. Предполагается привлечь большое количество компаний, так как проект большой и имеет разные направления, однако, конкретные договоры пока не подписаны. По той же причине невозможно назвать срок окупаемости проекта. Также пресс-служба Кабинета РТ сообщила, что на застраиваемой территории планируется создать около 30 тыс. рабочих мест.

Значительные средства по всем новым проектам (не менее 30% их стоимости) требуется на стро-

ительство инфраструктуры. Так, для строительства автомобильных дорог проекта «Зеленый Дол» требуется 16 млрд. руб., на строительство инженерных сетей — 15,3 млрд. руб., на строительство объектов соцкультбыта — 13,25 млрд. рублей.

Существующая концепция проекта «Зеленый Дол» разработана ГУП «Татинвестгражданпроект». Как рассказала «где Деньги» пресс-секретарь Минстроя Елена Самохина, специалисты министерства ведут переговоры о привлечении иностранных компаний для доработки концепции «Зеленого Дола». Однако на сегодняшний день каких-либо договоренностей ни с одной из них не достигнуто. ■

RRT откроет в Казани автосалон

Компания инвестировала 300 млн. руб. в салон популярных марок GM

В начале июля в Казани откроется первый автосалон питерской компании RRT — официального дилера автомобильных марок Subaru, Opel и Chevrolet. По мнению игроков автомобильного рынка Казани, новый автосалон, в который инвестировано 300 млн. рублей, не составит серьезной конкуренции уже существующим компаниям.

Зарегистрированный в Санкт-Петербурге автохолдинг RRT работает на автомобильном рынке с 1992 года. На сегодняшний день компания имеет три многопрофильных центра по торговле и сервисному обслуживанию марок концерна General Motors (GM): один в Санкт-Петербурге и два в Вологде. Объем инвестиций в казанский автосалон составил около 300 млн. рублей (\$12,5 млн.). Компания планирует захватить 40-50% рынка продаж авто марок Chevrolet и Opel в Казани. В казанском салоне компании будет представлено 7 наиболее популярных моделей Opel и 8 — Chevrolet. Продажи авто марки Subaru начнутся несколько позже. >>03

ГДЕ ДЕНЬГИ

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

Генеральный директор:
Александр Андреев

Главный редактор:
Сергей Коцеев

Коммерческий директор:
Александр Петров

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

Дизайн/Верстка:
Эдуард Байрамян

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

Телефон редакции:
(843) 511-49-67

**Телефоны
коммерческой службы:**

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

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

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

Редакция справочной информации
не дает.

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

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

Дизайн-макет: postmeridian

Тираж 30 000 экз.

Статьи, помеченные значком ®,
публикуются на правах рекламы

Цена договорная.

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

©Еженедельник «где Деньги»,
2005 — 2008

Не потерять юрлицо

«Татарстан почтасы» стало федеральной собственностью,
но сохранило фирменное наименование

Светлана Аликаева

На прошлой неделе Минземимущество РТ отказалось от заявленных ранее требований признать недействительной перерегистрацию ГУП «УПС «Татарстан почтасы» в федеральную собственность. Тем временем, у почтового оператора сменился руководитель. Назначенная Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом Регина Кузнецова ранее возглавляла татарстанский филиал «Почты России».

Арбитражный суд РТ в прошлый четверг, 19 июня, вынес решение о закрытии дела и признании действительной перерегистрацию «УПС «Татарстан почтасы» в статус Федерального ГУП. Причины отказа от своих требований юристы Минземимущества не раскрывают.

Напомним, конфликт вокруг возвращения «Татарстан почтасы» в собственность «Почты России» разгорелся в 2005 году, когда (26 июля 2005 года) Министерство земельных и имущественных отношений Республики Татарстан приняло постановление о приватизации государственного унитарного предприятия «Управление почтовой связи «Татарстан почтасы». Согласно постановлению, госпредприятие преобразовано в ОАО «Татарстан почтасы». Постановлением также был утвержден акт о передаче имущества, прав и обяза-

тельств ГУП УПС «Татарстан почтасы» открытому акционерному обществу «Татарстан почтасы», устав ОАО «Татарстан почтасы» и план приватизации предприятия. «Эти нормативные акты противоречат действующему федеральному законодательству», — говорил руководитель правового департамента Мининформсвязи РФ Михаил Якушев. — В соответствии с 71-й статьей Конституции РФ информация и связь находятся в ведении Российской Федерации наряду с федеральными энергосистемами и ядерной энергетикой. Это подтверждено решением Арбитражного суда Татарстана от 16 мая 2006 г., Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 7 апреля 2006 г., а также апелляционной инстанцией.

По мнению одного из участников дела, основное решение арбитражным судом РТ было

принято еще в 2006 году, а то, что рассматривалось после этого, было лишь процессуальной борьбой. Тогда решением Арбитражного суда Татарстана от 16 мая 2006 г. было подтверждено, что нормативные акты Минземимущества о передаче имущества, прав и обязательств ГУП УПС «Татарстан почтасы» открытому акционерному обществу «Татарстан почтасы», устав ОАО «Татарстан почтасы» и план приватизации предприятия противоречат действующему федеральному законодательству.

«Татарстан почтасы» осталось самостоятельным юридическим лицом. И на сегодняшний день вопрос об объединении двух почтовых компаний остается открытым. С 16 июня 2008 года к исполнению должностных обязанностей в ФГУП УПС «Татарстан почтасы» приступил новый руководитель — Регина Кузнецова, назначен-

ная Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом. До этого она возглавляла УФС «Почта России» — филиал ФГУП «Почта России» в Татарстане. Бывший руководитель «Татарстан почтасы» Ольга Кузнецова назначена заместителем министра информатизации и связи РТ. Является ли смена руководства «Татарстан почтасы» первым шагом к объединению с «Почтой России» Регина Кузнецова комментировать отказалась. «Я думаю, все

точки на i расставит время», — сказала она «где Деньги».

В Федеральном агентстве связи (Россвязи) в январе текущего года отмечали, что объединение «Почты России» и «Татарстан Почтасы» произойдет согласно закону «О почтовой связи», по букве которого предприятия почтовой связи являются федеральной собственностью и поэтому не могут принадлежать регионам. Объединения ожидали уже в этом 2008 году. ■

i ГУП «Управление почтовой связи «Татарстан почтасы» в первом квартале 2008 года получило выручку в размере 416,6 млн. рублей, что на 13,1% больше аналогичного периода прошлого года. Доходы предприятия составили 345,8 млн. рублей (рост на 16,1%). «Татарстан почтасы» обслуживает более 3,5 млн. человек. Количество отделений почтовой связи в Республике Татарстан составляет 1058, из них 846 — в сельской местности и 212 в городской. ФГУП УПС «Татарстан почтасы» планирует в 2008 г. получить выручку в сумме 1,663 млрд. руб.

Семейные ценности

Стартовал конкурс для предпринимателей Казани «Семейный бизнес — 2008»

Лилия Мухаметгалеева

На прошлой неделе было официально положено начало республиканскому конкурсу для предпринимателей «Семейный бизнес — 2008». Победители получают возможность взять в «Банке Казани» льготный кредит по ставке 10% годовых на сумму до 10 млн. руб.

На прошлой неделе, 19 июня 2008, официально стартовал конкурс «Семейный бизнес — 2008», организованный «Банком Казани» при поддержке мэрии города. Цель конкурса — возрождение и укрепление традиций семейного предпринимательства в столице Татарстана, выявление лучших представителей семейного бизнеса и распространение их успешного опыта. В России семейная форма

предпринимательства была широко распространена до революции. Сейчас ее процент очень мал в стране. В Европе же 68% малых предприятий составляют семейные предприятия.

Конкурс проводится в трех номинациях: «Лучшее семейное дело» (до 15 человек сотрудников), «Лучшее семейное предприятие» (до 100 человек), «Лучшая идея для семейного бизнеса». В каждой номинации выделяют победителя и двоих лауреатов. Последняя номинация создана для участия семей, которые только планируют начать свое дело. Главное — это востребованность идеи в экономическом обороте и малая форма предпринимательства, то есть до 100 сотрудников. К слову, семейный бизнес подразумевает, что собственники и ключевые сотрудники пред-

10 млн. руб. под 10% годовых получают в «Банке Казани» победители конкурса «Семейный бизнес — 2008»

приятия — родственники, хотя, может быть, и дальние.

Победители конкурса получают возможность взять льготный кредит по ставке 10% годовых (ниже ставки рефинансирования Центробанка — прим. ред.) на сумму до 10 млн. руб. Специальный приз для автора лучшей идеи семейного бизнеса — 50 тыс. руб. Также финалисты смогут встретиться и обсудить актуальные проблемы с руководством Казани.

Жюри конкурса состоит из 10 человек. Председателем яв-

ляется Председатель Правления «Банка Казани» Айдар Хамидуллин. В члены жюри вошли: генеральный директор и основатель сети супермаркетов «Бахетле» Муслима Латыпова, генеральный директор группы компаний «Фон» Анатолий Ливада, генеральный директор компании «ICL-КПО ВС» и консультант Президента РТ по вопросам информатизации Виктор Дьячков, генеральный директор группы компаний «ДОМО» Антон Сайфутдинов, Председатель Административного совета Торгово-промышленной палаты РТ, депутат Государственного Совета РТ Александр Таркаев, генеральный директор технопарка «Идея» Сергей Юшко, основатель медиа-холдинга «Эфир» и депутат Государственного Совета РТ Андрей Григорьев, Председатель Комитета по развитию малого и среднего предприни-

мательства РТ Тимур Шагиवालеев, генеральный директор АИМК «Парадигма-консалтинг» Рашид Галиямов.

Заявки на участие в конкурсе принимаются до 31 октября 2008 года на сайте www.kazanbank.ru или в центральном офисе «Банка Казани». Айдар Хамидуллин отметил, что все участники, подавшие заявки, будут внесены в базу данных, которая будет использоваться при реализации городских программ поддержки малого бизнеса.

Миссия делового еженедельника «где Деньги» — содействие развитию малого и среднего бизнеса в Татарстане. Поэтому наше издание всецело поддерживает инициативу «Банка Казани». Еженедельник «где Деньги» — официальная газета конкурса «Семейный бизнес — 2008» ■

RRT откроет в Казани автосалон

Компания инвестировала 300 млн. руб. в салон популярных марок GM Продолжение. Начало на стр. 1

По словам генерального директора ООО «RPT-Казань» Олега Андреева, Татарстан является одним из самых динамично развивающихся регионов, поэтому одним автоцентром в столице республики RRT не ограничится. В планах компании открыть еще несколько магазинов в Казани, и затем выйти на рынки и других городов Татарстана. «Филиал RRT в Казани будет принципиально отличаться от уже имеющегося в Вологде: здесь использована новая архитектура здания, новые технологии», — рассказал «где Деньги» г-н Андреев.

По словам участников рынка, месторасположение нового автосалона может неблагоприятно сказаться на продажах расположенной невдалеке от него крупнейшей торговой точки компании «Дэлфо-Авто». Напомним также, что в настоящее время единственным официальным дилером марки Subaru в Казани является компания «Триал-Авто».

Начальник отдела продаж Opel автосалона «Барс Авто» Руслан Халиков считает, что новый игрок не составит существенной конкуренции, по крайней мере, до конца текущего года, уже существующим автосалонам Казани. «Доля рынка, которую займет новый автосалон, не будет велика — это связано с неизвестностью фирмы казанским потребителям», — считает г-н Халиков. — Тенденции на рынке продаж марок Opel и Chevrolet таковы: рынок постоянно растет. По сравнению с прошлым годом за период январь-июнь продажи

117 135

автомобилей составил общий объем продаж марок GM в России за 4 месяца 2008 года

выросли более чем на 50%. По его словам, с начала 2008 года «Барс Авто» продала 650 автомобилей марки Opel и более 1300 единиц марки Chevrolet. Однако, несмотря на скептическое отношение к новому конкуренту, «Барс Авто», по словам г-на Халикова, скорректирует маркетинговую политику для удержания своих клиентов.



По прогнозам российского подразделения General Motors, в 2008 году ожидается сохранение темпов роста продаж на прежнем уровне. С января по апрель текущего года общий уровень продаж автомобилей марок GM вырос почти в 1,7 раза по сравнению с аналогичным периодом 2007 года и составил 117 135 автомобилей. По суммарному количеству реализованных машин лидирует Chevrolet — продажи выросли в 1,5 раза и составили 82 206 автомобилей. Темп роста продаж марки Opel составил 128% или 33 749 автомобилей.



Центральный офис автомобильной корпорации General Motors расположен в Детройте, США



Приблизительно так будет выглядеть первый в Казани автосалон RRT

«Татфондбанк» впервые за 5 лет выплатит дивиденды

Акционеры «Татфондбанка» на годовом собрании решили направить на выплату дивидендов 50,1% чистой прибыли банка за 2007 год и часть нераспределенной прибыли банка за 2006 год, выплатить дивиденды в срок до 4 августа 2008 года в размере 12 копеек на одну акцию. Также на собрании избраны Совет директоров, счетная и ревизионная комиссии банка. Совет директоров сформирован из 11 человек количественный состав не изменился. Внесены изменения в Устав банка и Положение об Общем Собрании акционеров, о Совете директоров, об исполнительных органах, о вознаграждении членов Совета директоров — обновление данных документов направлено на совершенствование сложившейся в банке практики корпоративного управления.

Минэкономики РТ и компании «Ай-Теко» обсудили варианты сотрудничества

Совещание с участием представителей компании «Ай-Теко» и руководителей крупных предприятий республики, на котором были рассмотрены вопросы инвестиционного сотрудничества и начала организации работ по подготовке высококвалифицированных специалистов в области информационно-коммуникационных технологий, провел министр экономики Марат Сафиуллин. Открывая совещание, Марат Сафиуллин отметил, что встреча проводится по поручению Премьер-министра Татарстана Рустама Минниханова, и это продолжение обсуждения предложений компании «Ай-Теко» по ее участию в формировании ИТ индустрии нашей республики.



Наши идеи — Ваши возможности!

III Казанская венчурная ярмарка

Время проведения: 3- 4 июля 2008 года | Место проведения: ГТРК «Корстон»

Организаторы: Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования, государственная некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» при участии Всемирного банка и поддержке Кабинета Министров Республики Татарстан и Федерального Агентства по науке и инновациям.

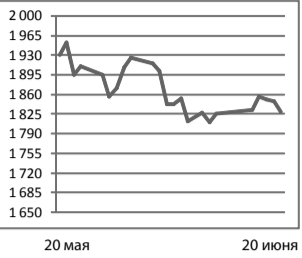
В работе Ярмарки планируется участие представителей российских и зарубежных венчурных фондов и фондов прямых инвестиций, стратегических и частных инвесторов, "бизнес-ангелов", крупных корпораций, специалистов инвестиционных компаний и банков, юридических и консалтинговых организаций, сотрудников заинтересованных министерств и ведомств федерального и регионального уровней.

Информация по телефонам:

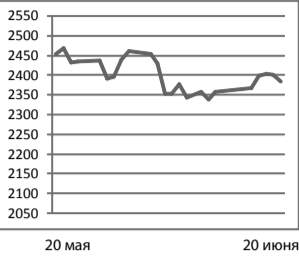
(843) 570-39-27, 570-39-28, 570-40-17

ivf.tatar.ru

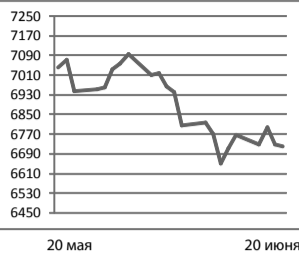
ИНДЕКС ММВБ



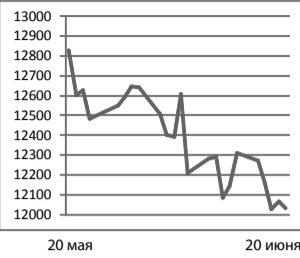
ИНДЕКС РТС



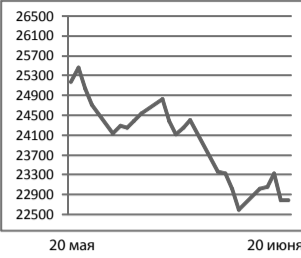
Germany DAX



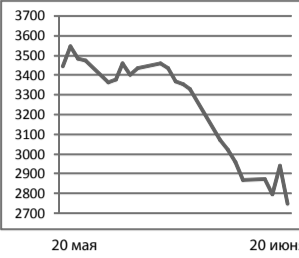
Dow Jones 30 Industrials



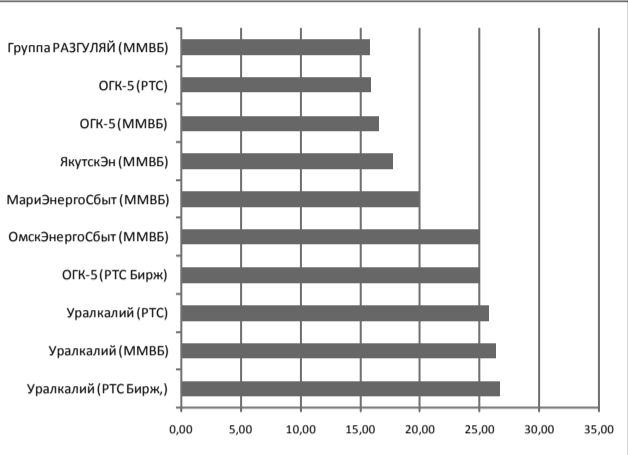
Hong Kong Hang Seng



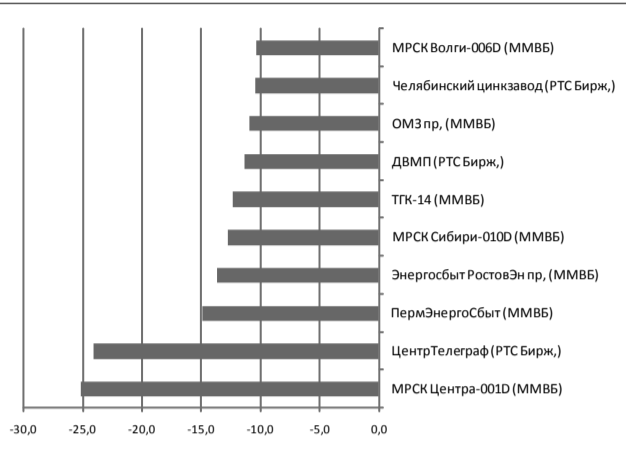
China Shanghai Comp



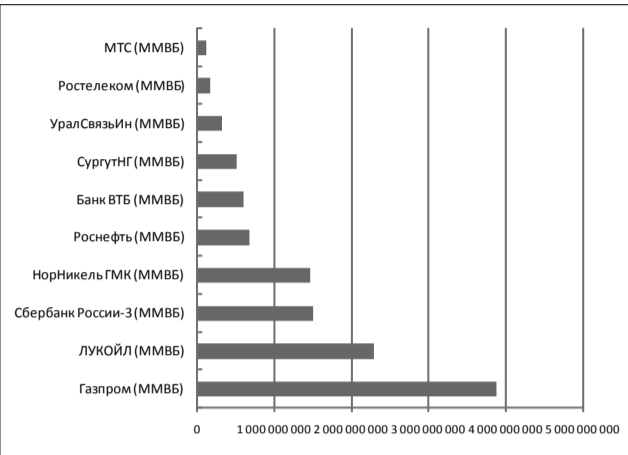
ЛИДЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



ЛИДЕРЫ Понижения ЦЕНЫ АКЦИЙ ЗА НЕДЕЛЮ, %



ЛИДЕРЫ ПО АКТИВНОСТИ НА БИРЖЕ, \$МЛН



АКЦИИ ФБ ММВБ

Эмитент	Цена, руб.	Изм. за неделю, %	Изм. за месяц, %	Изм. за 3 месяца, %	Изм. за 12 месяцев, %
Аэрофлот	92,53	0,55	-7,32	-4,34	21,45
ЛУКОЙЛ	2421,46	-3,10	-6,90	27,63	14,55
Ростел -ао	270,66	-1,67	-0,38	-3,24	8,37
Сбербанк	78,93	0,38	-10,62	6,80	нет
Татнфт Зао	181,91	-1,52	-3,23	19,91	31,14
УралСви-ао	1,342	-1,71	5,59	1,34	-22,58
АВТОВАЗ ао	38,855	-2,97	-5,58	-9,78	нет
ВТБ ао	0,0853	0,47	-17,82	3,17	нет
Газпрнефть	190,96	1,65	13,93	31,12	45,24
МТС-ао	296,52	0,49	-1,97	-0,10	12,22
НЛМК ао	129,26	9,86	2,44	25,82	38,58
ПолюсЗолот	1433,01	-4,02	-27,24	14,03	22,06
Роснефть	278	-0,37	4,37	32,35	25,06
ГАЗПРОМ ао	346,82	1,34	-4,18	16,98	22,73
КАМАЗ	138,5	-0,36	-1,49	0,30	24,96
Сургнфз	27,671	-0,18	-4,59	23,40	-8,60
Таттел. ао	0,262	-12,60	3,44	2,67	-38,55

КОТИРОВКИ ФЬЮЧЕРСОВ НА (19/06), \$

Хлопок NYBOT	71,44	-3.22%
Сахар NYBOT	11,58	-0.17%
Пшеница LIFFE	153,00	-1.29%
ICE — Brent Crude Oil	135,52	2.67%
Crude Light NYMEX	131,93	-3.48%
Heating Oil NYMEX	3,71	-2.08%
Газ NYMEX	12,86	-2.64%
Золото NYMEX	901,70	1.10%
Палладий NYMEX	476,50	0.92%
Сахар LIFFE	379,10	-1.12%

ТОП-50 ФИФ ПО ЛУЧШЕЙ ДОХОДНОСТИ ЗА 1 МЕСЯЦ

Наименование УК/ПИФа	Стоимость ЧА, тыс. руб.	Стоимость пая, руб.	Доходность, %			Тип ПИФа	Мин. инв., тыс. руб.
			1 мес.	3 мес.	1 год		
1 Фонд 2025	105 992,21	11,11	8,63	16,86	0	0	
2 Оптим Привилегированный	35 487,09	559,97	5,04	9,96	22,93	10	
3 Открытие - Облигации	2 512,34	2 354,54	4,95	9,88	14,36	5	
4 НИТ-Триумф	332 347,99	1 784,40	4,06	13,16	9,58	10	
5 Останкино-Российская связь	8 743,37	1 086,18	3,88	2,15	-9,05	1	
6 Наследие — Фонд потребительского сектора	481 220,61	1 510,43	3,68			0	
7 Лаурит — Нефть и Газ	9 429,50	4 650,92	3,08	9,06		20	
8 ВТБ — Фонд Телекоммуникаций	10 529,99	100 796,68	2,99	1,41		5	
9 Финанс Нефтегаз	29 597,32	7,92	2,72	23,75		0	
10 ВТБ — Фонд Потребительского сектора	15 559,04	3 544,80	2,46	1,67		5	
11 Лаурит — Телекоммуникации	13 346,78	9,15	2,43	-0,59		20	
12 Альфа-Капитал Телекоммуникации	9 994,12	98 712,85	1,8	1,29	-9,75	100	
13 Максвелл Телеком	127 594,76	905,06	1,63	-4,28	-9,19	1	
14 Ингострах облигации	95 327,95	1 282,57	1,53	5,91	15,78	20	
15 Альянс РОСНО - Сбалансированный	37 148,67	1 547,84	1,26	7,49	6,34	50	
16 КИТ Фортис — Российские телекоммуникации	207 831,89	146,51	1,24	-0,63	-12,69	50	
17 Ренессанс-Облигации	674 472,24	2 159,80	1,23	3,33	10,86	3 000	
18 Тройка Диалог - Илья Муромец	1 115 065,48	1 399,70	1,22	3,91	8,35	30	
19 Ермак-фонд облигаций	2 399 089,84	14 562,49	1,21	4,47	11,15	2	
20 ЛУКОЙЛ Фонд Консервативный	6 275,69	663,4	1,17	3,73	12,46	10	
21 Тройка Диалог - Садко	2 741 384,44	2 741,45	1,13	3,48	8,92	30	
22 Максвелл Энерго	434 493,79	15 780,17	1,13	-6,15	-24,71	1	
23 РОСТ КАПИТАЛА фонд акций и облигаций	281 832,88	897,02	1,12	1,31	9,98	30	
24 Капитал-Облигации	5 692,21	111,02	1,06	3,7	6,16	10	
25 ВТБ — Фонд Перспективных инвестиций	110 261,82	1 465,98	1,06	5,21		5	
26 АВК — Регион	71 760,62	10,5	1,02	4,46	-2,92	5	
27 Агро Стандарт-Фонд смешанных инвестиций	5 404,71	1 932,97	1	13,35		1	
28 Финанс Облигационный	56 662,18	1 055,86	1	2,94	9,24	20	
29 ПИОНЕР — Фонд Облигаций	30 716,81	1 280,59	0,99	2,7		25	
30 Паллада — облигации	189 224,91	10 242,57	0,99	4,8	11,61	10	
31 Сапфир	4 593,16	83,8	0,96	3,93	8,48	0	
32 Альянс РОСНО - Облигации	326 409,41	1 538,24	0,95	3,26	7,6	50	
33 Коммерческая недвижимость	239 143,67	75,16	0,95	8,66	4,85	5 800	
34 Фонд долгосрочных инвестиций Солид	4 527 202,50	340,39	0,95	3,62	3,53	100	
35 Русь-Капитал - Рантие	129 233,43	1 835,10	0,92	3,18	12	0	
36 Альфа-Капитал Облигации Плюс	45 757,53	1 147,70	0,9	2,92	5,71	5	
37 РЕГИОН Фонд Облигаций	1 219 913,70	1 807,98	0,88	4,25	16,24	10	
38 Атон — фонд облигаций	141 538,50	1 501,61	0,86	2,62	7,17	0	
39 Тройка Диалог - Электроэнергетика	14 458,83	1 110,78	0,85	-7,4	-17,32	30	
40 БИЗОН плюс - Облигации	1 018 492,14	1 445,31	0,82	1,73	2,79	150	
41 Газовая промышленность-Облигации	3 208,65	106,95	0,81	2,78	6,98	5	
42 Ренессанс - Казначей	86 496,66	6 676,25	0,8	2,55	9,45	25 000	
43 Финансист	10 990,41	1 099,04	0,79	2,54	7,22	10	
44 КИТ Фортис — Фонд облигаций	1 108 962,53	1 671,26	0,78	2,69	6,76	50	
45 Агора — фонд сбережений	428 907,15	2 107,48	0,77	2,56	12,87	15	
46 Ингострах денежный рынок	15 050,17	1 192,43	0,74			0	
47 Энергокапитал - Сберегательный	14 376,12	3 033,10	0,73	2,77	7,15	1	
48 БКС- Фонд Национальных Облигаций	13 493,80	116,57	0,72	2,41	7,33	5	
49 АК БАРС- Консервативный	88 457,81	1 454,41	0,7	2,01	4,96	3	
50 Райффайзен-Облигации	49 162,87	1 136,58	0,7	2,47	5,67	15	

КУРС ЦЕНТРОБАНКА ПО ОСНОВНЫМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ (НА 21/06), руб.

USD ЦБ РФ	Доллар США	23,63	0,13%
EUR ЦБ РФ	ЕВРО	36,70	-0,09%
AUD ЦБ РФ	Австралийский доллар	46,60	0,75%
GBP ЦБ РФ	Фунт стерлинг. С. Корол-ва	22,67	-0,66%
BYR ЦБ РФ	Белорусских рублей	21,90	-0,11%
DKK ЦБ РФ	Датских крон	22,49	0,65%
ISK ЦБ РФ	Исландских крон	11,10	0,16%
KZT ЦБ РФ	Казахских тенге	49,19	-0,11%
CAD ЦБ РФ	Канадский доллар	29,05	1,50%
NOK ЦБ РФ	Норвежских крон	19,57	0,12%
XDR ЦБ РФ	СДР	23,28	0,46%
SGD ЦБ РФ	Сингапурский доллар	45,59	-0,19%
TRY ЦБ РФ	Новая турецкая лира	38,17	0,29%
UAH ЦБ РФ	Украинских гривен	17,27	0,15%
CHF ЦБ РФ	Швейцарский франк	19,30	0,91%
SEK ЦБ РФ	Шведских крон	49,40	0,15%
JPY ЦБ РФ	Японских иен	39,03	-0,22%

КУРСЫ ЦБ ПО ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛАМ, руб.

Золото	20.июн	680,30	0.89%
Серебро	20.июн	12,82	1.42%
Платина	20.июн	1444,77	-0.79%
Палладий	20.июн	330,97	1.64%

реклама

ЧТОБЫ БИЗНЕС БЫЛ ЭФФЕКТИВЕН, НАДО ЗНАТЬ, ГДЕ ДЕНЬГИ

ГДЕ ДЕНЬГИ

деловой еженедельник

Бесплатный экземпляр в Ваш офис

511-49-67

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

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

Источник: расчеты «где Деньги»

Греф жаловаться

Глава Сбербанка считает, что победив в Татарстане, банк победит во всем ПФО

Сергей Кощеев

Герман Греф, президент и председатель совета директоров Сбербанка России, в ходе видеоконференции с журналистами ПФО заявил о своем намерении провести переговоры с руководством Республики Татарстан о партнерстве. «Если мы улучшим свои позиции в Татарстане, мы значительно улучшим их и во всем Приволжском округе», — заявил он.

По словам Германа Грефа, доля Сбербанка на банковском рынке Приволжского федерального округа составляет 29%. При этом она постепенно снижается, по мнению г-на Грефа, из-за низкого проникновения банка в Татарстане. По словам управляющего отделением «Банк Татарстан» Сбербанка России Геннадия Захарова,

доля банка на рынке кредитов малому и среднему бизнесу Татарстана составляет 10%, что связано с жесткой конкуренцией в секторе и на банковском рынке в целом: сейчас в республике работает более 30 банков — как местных, так и федеральных. Для того чтобы активизировать этот вид бизнеса, по мнению г-на Захарова, необходимо выделить его в отдельное структурное подразделение внутри банка — по аналогии с розницей. «Мы отправили соответствующее предложение в головной офис. В настоящее время оно рассматривается», — сказал он.

Однако, по всей видимости, основные надежды на расширение проникновения на татарстанский рынок Сбербанк связывает с заключением соглашения о партнерстве с республикой. «Мы будем вести переговоры о партнерстве с



президентом и председателем правительства Татарстана, с которыми у нас очень хорошие отношения и которых мы уважаем, как сильных и мудрых политиков», — сообщил г-н Греф. — На мой взгляд, лучше развивать региональный бизнес с участием одного, но крупнейшего в стране банка, чем со многими, но мелкими, обладающими ограниченными возможностями».

Это высказывание главы Сбербанка прокомментировал заместитель руководителя Управления ФАС по Республике Татарстан Олег Булгаков. Он сообщил «где Деньги», что слова г-на Грефа нельзя рассматривать как призыв к ограничению конкуренции. «Пока это заявление не повлекло за собой каких-либо действий, реакции антимонопольного ведомства на него не последует», — сказал г-н Булгаков. — Но, если соглашение, о котором говорил глава Сбербанка,

повлечет за собой согласованные действия властей Татарстана и руководства банка по ограничению конкуренции в секторе, вступит в силу действие ст. 16 Федерального Закона 135-ФЗ «О защите конкуренции». В этом случае реакция антимонопольного ведомства последует незамедлительно».

Впрочем, Герман Греф никогда не ассоциировался с таким понятием, как ограничение конкуренции. Наоборот, в бытность главой МЭРТ, он показал себя либералом, выступающим за уход государства из частного бизнеса. Этот тезис г-н Греф подтвердил и в ходе видеоконференции. «Пока перед нами не стоит задача снизить долю государства в Сбербанке. Тем более, она закреплена законом — а это значит, что за выход государства из нашего бизнеса должны проголосовать парламентарии», — сказал он. — Но в целом, я продолжаю

придерживаться мнения, что государство не должно участвовать в частном бизнесе. Это, конечно, не говорит о его полном уходе с рынка — в качестве регулятора государство должно работать в любой, даже самой развитой экономике».

Отвечая на вопрос еженедельника «где Деньги» о кредитовании малого и среднего бизнеса (МСБ), Герман Греф отметил его важность для Сбербанка. «Сегодня 80% наших клиентов — юридических лиц — составляют предприятия МСБ, в том числе сельскохозяйственного сектора», — рассказал он, а также заявил, что Сбербанк «в течение ближайших 5 лет удвоит свое присутствие на рынке кредитов малому бизнесу». По словам г-на Грефа, для малого и среднего бизнеса будет разработана новая линейка продуктов, наняты квалифицированные менеджеры во всех регионах России, в том числе и в Поволжье. ■

Ак Барс Холдинг открыл мегаферму в Арском районе РТ

Президент Республики Татарстан Минтимер Шаймиев и министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев приняли участие в церемонии открытия молочного комплекса ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс» в селе Сикертан Арского муниципального района РТ. Торжественное мероприятие было приурочено к 10-летию юбилею компании. В состав комплекса входят 2 коровника, родильное отделение, телатник, 2 зерносклада, комбикормовый завод, 8 силосных ям и прочие хозяйственно-бытовые объекты. Проектная мощность комплекса, где будут содержаться 1200 коров, составляет 14 тонн молока в сутки, 6 млн. литров в год. Комплекс оснащен современным оборудованием компании «Делаваль». Благодаря полной автоматизации всех процессов, мегаферму обслуживают всего 62 человека.

«Хорошо, что татарстанские инвесторы приходят в село. Руководство муниципальных районов должно поддерживать инвесторов, не допуская при этом каких-либо противоречий с населением», — подчеркнул глава республики. По его словам, благодаря инвесторам на селе возводятся современные комплексы и внедряются самые передовые мировые технологии.

Генеральный директор ОАО «Международный аэропорт «Казань» освобожден от должности

Генеральный директор международного аэропорта «Казань» Петр Трубаев освобожден от занимаемой должности по собственному желанию. Об этом сообщил Министр транспорта и дорожного хозяйства РТ Ильдус Фасхутдинов на собрании трудового коллектива ОАО «Международный аэропорт «Казань». Исполняющим обязанности генерального директора аэропорта назначен Алексей Старостин, до этого занимавший должность коммерческого директора казанского аэропорта.

За 4 месяца 2008 года совокупный кредитный портфель Банка увеличился на 380 млрд. рублей и достиг 4484,3 млрд. рублей. Средства на счетах физических лиц в банке увеличились на 148,8 млрд. рублей до 2805,3 млрд. рублей, средства юридических лиц увеличились за 4 месяца 2008 года на 143,1 млрд. рублей до 1470,9 млрд. рублей. Капитал Банка составил 733,1 млрд. рублей. Портфель банка по кредитам среднему и малому бизнесу составил 5,3 млрд. рублей или чуть больше 7% от общего объема выданных кредитов. Прибыль «Банка Татарстан» за первые 6 месяцев 2008 года составила 1,106 млрд. рублей (на 2 млн. руб. выше плана). Подразделения на селе приносят банку лишь 2% общего дохода. По словам г-на Захарова, они в основном убыточны. Инвестиции Сбербанка в экономику республики составили в 2007 году 173 млрд. рублей, из которых 20 млрд. рублей — это кредиты населению и 153 млрд. рублей — кредиты предприятиям региона. Сбербанк финансировал проекты ОАО «КАМАЗ», ОАО «Казаньоргсинтез», ОАО «Татспиртпром», ОАО «Нэфис Косметикс» и ОАО «Казанский жировой комбинат», а также завода холодильного оборудования POZIS.

В Татарстане работает 845 территориальных подразделений Сбербанка, в которых занято 6500 сотрудников (из них 20% — в сельской местности). Объем розничных кредитов в «Банке Татарстан» за первое полугодие составил 22 млрд. рублей. Просрочка по возвратам кредитов физическим лицам достигла 0,7%, юридическим лицам — 0,62%.

Нэфис закрыла ниши

Компания вывела продукцию во все ценовые сегменты рынка стиральных порошков России

Объем продаж товарной продукции группы компаний «Нэфис» (управляет ОАО «Нефис косметикс», ОАО «Казанский жировой комбинат» и ОАО «Казанский маслоэкстракционный завод») составил 4,2 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 21%.

В 2007 году компания сконцентрировала основные усилия на увеличении продаж стиральных порошков. По словам пресс-секретаря «Нэфис» Алексея Бруницына, в 2007 году группа вывела на рынок стиральных порошков новые продуктовые марки, а также

Группа компаний «Нэфис» - производитель товаров массового повседневного спроса: бытовой химии и масложировой продукции. Суммарная выручка группы в 2007 году составила порядка 8,3 миллиарда рублей (\$323 млн.). Валовая выручка группы в 2007 году составила 5,2 млрд. рублей, прибыль от продаж — 392 млн. рублей, чистая прибыль — 292 млн. рублей.

скорректировала ценовую политику таким образом, чтобы закрыть все 4 существующие на рынке ценовые сегменты — нижний («Биолан»), нижнюю часть среднего (Sorti), верхнюю часть среднего (BiMAX) и верхний (AOS). Таким образом, казанская компания составила конкуренцию всем маркам крупнейших игроков рынка стиральных порошков России (P&G и Henkel), увеличив объем собственного производства этой продукции на 40%. По данным AC Nielsen, рыночная доля компании за 9 месяцев с марта по декабрь 2007 г. выросла с 4,5% до 7% в натуральном выражении. ■

Средства на передвижение

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ

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

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

СК БАНК СТРОЙКРЕДИТ - КАЗАНЬ

www.kazan.stroycredit.ru

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

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

«Бомбилы» и другие

Завоевать лидирующую позицию на казанском рынке таксомоторных услуг нелегко, еще труднее — удержать ее

Алиса Розанова

РЫНОК

54

млн. руб. составил в 2007 году объем казанского таксомоторного рынка

Казанский рынок таксомоторных услуг является одним из самых конкурентных. Опрошенные «где Деньги» эксперты утверждают, что он перенасыщен игроками, и даже называют конкуренцию «нездоровой».

В Казани работает около 50 таксомоторных компаний. В 2007 году объем казанского таксомоторного рынка по консенсус-оценке опрошенных «где Деньги» экспертов составил 54 млн. руб. (около 1000 заказов по всем компаниям в сутки). В 2008 г. участники рынка прогнозируют увеличение его объема на 15% — до 62 млн. руб. Одна пятая часть этой суммы уйдет частным извозчикам — уличным «бомбилам», 80% достанется таксомоторным компаниям.

1000

заказов обслуживают таксомоторные компании Казани в сутки

Эксперты называют таксомоторный бизнес «нестабильным». Большинство опрошенных участников рынка считают, что сейчас они работают на грани рентабельности. «Раньше бизнес был проще — и окупаемость намного выше — всего один год», — говорит директор «Союз-такси» **Николай Чернобровкин**. По словам руководителя компании «Твое любимое такси» **Ирины Царевой**, ситуация меняется каждый год — даже крупные фирмы сдают свои лидерские позиции новым игрокам.

Большинство действующих таксомоторных компаний Казани (75%) предпочитают не содержать собственный парк автомобилей, а заключать договоры найма с водителями, имеющими личное авто. Этот договор подразумевает, что водитель сам обслуживает автомобиль и отчисляет компании 10-15% от стоимости заказа за дис-



Ценовые категории услуг такси:

Тип автомобиля	Средний чек за поездку
Старые отечественные авто	100 руб.
Новые иномарки	150-250 руб.
Машины представительского класса	500-1500 руб./час

петчерские услуги. Считается, что руководить персоналом собственного таксомоторного парка сложнее, чем частным предпринимателем на личном авто. «Водитель всегда более аккуратен на дороге и более управляем, когда он ездит на своем личном автомобиле» — замечает руководитель компании «Такси Сотка» **Андрей Андриянов**. С этим мнением не согласна **Ирина Царева**. «Это просто человеческий фактор, все водители — совершенно разные люди. Если человек безответственный

— так будет всегда, независимо от того, кому принадлежит авто, которое он водит» — замечает она.

Основная часть таких компаний нанимает водителей, не оформленных как частные предприниматели. «Серые» схемы ухода от налогообложения позволяют им демпинговать на рынке. «Если поездка на такси стоит до 60 руб. я не верю, что с этих денег платятся налоги», — отмечает **Николай Чернобровкин**.

Впрочем, наблюдатели отмечают постепенный пере-

ход «диспетчерских» компаний на работу «в белую» — каждая пятая из них уже заключает договора с водителями, как с ЧП. Оставшиеся 25% казанских таксомоторных компаний имеют собственный автопарк.

ИНВЕСТИЦИИ

По мнению генерального директора «Триал-такси» **Наиля Сунгатова**, сам бизнес требует минимальных вложений, в основном на организацию диспетчерской службы. Серьезных затрат требует, главным образом, раскрутка компании, реклама. «Лидерами рынка являются компании, стоящие в первых строчках справочных служб», — отмечает **г-н Сунгатов**. По оценкам экспертов, для того, чтобы так-

сомоторная компания вышла на рентабельность, расходы на рекламу могут достигать 70% от прибыли. Имеются и исключения. Так, по словам **Николая Чернобровкина**, «можно вложить 2 млн. руб. и получить хорошую компанию, приносящую хорошую прибыль, а можно «выкинуть» на одну только рекламу 10 млн. руб. и не получить ничего». Впрочем, о таких рекламных бюджетах казанским таксомоторным компаниям можно только мечтать — обычно он не превышает 100 тыс. руб. в месяц.

СПРОС

Эксперты связывают рост таксомоторного рынка с перспективами развития гостинично-развлекательного бизнеса Казани и увеличени-

Classifieds B2B

РЕКЛАМА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ФОТОСЪЕМКА



тел.: +7 (917) 276-81-88

Салон офисной мебели на Чистопольской, 5

тел.: (843) 543-85-73(74), 541-95-17

Салон офисной мебели на Солдатской, 8

тел.: (843) 518-32-61, 518-67-78

свид.304165505900014 серия163001306095 форма № р67001

ГДЕ ДЕНЬГИ info

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

- Охрана
- Детективы
- Юридическая консультация от противоправных посягательств.

тел.: (843) 214-52-58

лицензия ЧО 0703 МВД РТ

Classifieds Финансы и кредит

РЕКЛАМА



Кредиты малому и среднему бизнесу

Бизнес-план не требуется

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

АКБ «БТА-Казань»

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

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

АКБ «БТА-Казань»

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

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

ем тарифов общественного транспорта. «Часто компании из 3-4 человек дешевле и комфортнее добраться до точки назначения на такси, нежели на общественном транспорте» — замечает **Николай Чернобровкин**.

По мнению опрошенных экспертов, сейчас услуги профессиональных такси стоят в среднем на 10-15% дороже уличных «бомбил», но зато они в разы более безопасны.

В крупных таксомоторных компаниях количество постоянных клиентов все более увеличивается и, по словам **Наиля Сунгатова**, может достигать 90%. Постоянные клиенты таксомоторных компаний это люди, которые возможно и имеют собственный авто, но предпочитают в будни пользоваться услугами такси, при поездках на работу, с работы, регулярно в выходные дни вызывают такси люди, добирающиеся поздно из ресторана или гостей и пр. Также отмечается тенденция «умоложения» клиентской аудитории — слугами такси стали пользоваться студенты, молодые специалисты.

На рынок, как отмечают эксперты, воздействует сезонность. «Зима и лето — наиболее выгодные месяцы работы, межсезонье менее прибыльно, а самый пик приходится на последние недели декабря, перед Новым годом», — говорит **Ирина Царева**.

ПРОБЛЕМЫ

По мнению экспертов, основная проблема развития таксомоторного бизнеса — отсутствие лояльных квалифицированных кадров. Специалисты выдвигают определенные требования к кадрам — во-первых, водительский стаж не менее 3 лет, во-вторых, психическая устойчивость, и наконец, адекватность в общении — персонал сферы услуг должен быть аккуратен, пунктуален и вежлив с клиентами. По мнению опрошенных «где Деньги» участников рынка, соискатели работы в такси далеко не всегда соответствуют этим требованиям. «Очень сложно вообще найти водителя, а квалифицированного и вежливого вообще почти нереально — все уже заняты», — говорит **Николай Чернобровкин**. «Для руководителя важно, чтобы клиент был доволен комфортом и сервисом, но водитель этого часто понимать не хочет, и предпочитает работать «по старинке», — забывая даже о банальной вежливости», — добавляет руководитель компании «Такси Сотка» **Андрей Андриянов**.

По мнению **Ирины Царевой**, компания, заботящаяся о своей репутации, должна тщательно подходить к

найму персонала. «Наши водители проходят серьезные проверки, в том числе через ГИБДД и УВД. Мы также обращаем внимание на психологический портрет водителя, чтобы оградить себя от ненужных проблем», — добавляет **г-жа Царева**.

РЕГУЛЯТОРЫ РЫНКА

Участники рынка по-разному оценивают влия-

ние его регуляторов на свой бизнес. Поводом к обсуждению этого вопроса стал принятый на днях Мосгордумой закон «О такси», согласно которому перевозчики, соблюдающие определенные условия, будут включаться в реестр «Московское городское такси», иметь соответствующую символику на автомобилях, а также государственную поддержку.

По мнению одних участников рынка, принятие в Казани подобного закона положительно бы сказалось на рынке — все бы работали на равных условиях и конкурировали бы только качеством услуг. Другие же компании опасаются, что подобное регулирование только навредит. Так, по словам **Андрея Андриянова**, «в случае действия данного закона на

территории Татарстана, цена на наши услуги вырастет на 300%, и люди перестанут ездить на такси». По его мнению, в этом случае 90% таксомоторного рынка уйдет «в тень». **Г-н Андриянов** уверен, что при естественном развитии ситуации «нелегалы» постепенно станут работать легально, — «эта тенденция уже набирает ход», — добавляет он. □

75%

таксомоторных компаний Казани предпочитают не содержать собственный парк автомобилей



*От целей к достижениям.
Возможности вашего роста...*

Ставить высокие цели, чтобы с успехом их достигать. Для кого-то это сверхзадача, для кого-то — привычное дело. Наши клиенты всегда готовы к постоянному росту!



ВТБ

8 (843) 5-333-111
телефон в Казани

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.vtb.ru

ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

Аэропорт «Казань» увеличил пассажиропоток на 42,8% за 5 месяцев

Количество пассажиров, обслуженных аэропортом за минувшие пять месяцев, увеличилось и составило 266 281, что на 42,8% больше, чем за январь-май 2007 года.

Пассажиропоток на международных направлениях (далее зарубежье и страны СНГ) за январь-май текущего года составил 93 998 пассажиров, что на 51,4% превышает показатели аналогичного периода 2007 года.

Пассажиропоток на внутренних направлениях аэропорта Казани за пять месяцев 2008 года составил 172 283 пассажира, что на 38,6% больше, чем за тот же период 2007 года. Наибольший прирост пассажиров в сравнении с 5 месяцами 2007 года наблюдался на направлениях: Анталия, Хургада, Шарм-Эль-Шейх, Ереван, Санкт-Петербург, Сургут. По итогам мая 2008 года общий пассажиропоток международного аэропорта «Казань» составил 68 279 пассажиров, что на 36% больше, чем за аналогичный отчетный период 2007 года. Кичество отправленных пассажиров увеличилось на 38,3% — до 33 989 человек, прибывших — на 33,8%, до 34 386 человек. 22 мая казанский аэропорт открыл дополнительный рейс из Казани в Краснодар.

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ КАМАЗ может направить 66% чистой прибыли за 2007 г. на инвестпрограмму

ОАО «КАМАЗ» может направить на финансирование инвестиционной программы компании 3,182 млрд. рублей, или 66% чистой прибыли, полученной в 2007 г. На погашение убытков прошлых лет предполагается направить 29% чистой прибыли (1,397 млрд. рублей), на формирование резервного фонда — 5% (240,996 млн. рублей). Чистая прибыль «КАМАЗа» в 2007 г. составила 4 млрд. 819,9 млн. рублей, что в 6,6 раза больше, чем в 2006 г.

Бизнес без спроса

Что думают предприниматели Казани об уменьшении участия государства в частном бизнесе

Вице-премьер Игорь Шувалов заявил на XII Петербургском экономическом форуме о том, что считает необходимым ограничить государственное участие в экономике страны. Ежедневник «где Деньги» спросил у татарстанских предпринимателей их мнение по этому поводу.

Вице-премьер правительства России Игорь Шувалов на XII Петербургском экономическом форуме, прошедшем 6-8 июня заявил, что считает необходимым ограничить в экономике государственное участие. Он предложил сокращать госучастие в экономике по двум направлениям. Первое — снижение го-

сударственного регулирования. И второе — снижение доли государства в таких предприятиях, в которых государство выполнило свои задачи по стабилизации, выводу из кризиса и т.д. и готово передать их в частные руки, потому что в нормальной ситуации частная собственность эффективнее государственной. Однако существуют отрасли, в которых госрегулирование необходимо. По мнению Игоря Николаева, директора департамента стратегического анализа компании ФБК, государство должно присутствовать обязательно в атомной энергетике и оборонной промышленности. «Честно говоря, я не вижу отраслей (видов экономической деятельности), где необходимо усилить госрегулирование. А вот уменьшать надо в тех же отраслях естественных монополий. Это не значит, что получится не «в меру». Просто вот такое мое представление меры», — добавил Игорь Николаев. ■



Ежедневник «где Деньги» спросил предпринимателей, как, по их мнению, скажется сокращение влияния государства на частный бизнес на деятельности компаний?

Фарит Измайлов
Директор ООО «Алчак»

Я считаю, что уменьшение участия государства в деятельности компаний принесет пользу, так как в той системе, в которой мы живем, важнее, чтобы государство не мешало управлению компанией, нежели вмешивалась в него.

Иван Концевой
Директор ООО «Алютех-Казань»

Уменьшение вмешательства государства в деятельность компаний принесет больше пользы, так как многие государствен-

ные структуры слишком ревностно относятся к своим обязанностям, не смотря на то, что многие положения, которыми они руководствуются, уже давно устарели.

Нияз Ахатов
Директор ООО «Аником»

Я считаю, что уменьшение влияния государства на экономику невозможно. Если государство не будет регулировать деятельность компаний, наступит полный хаос. Главное, чтобы государство, регулируя деятельность компании, не вставляла ей палки в колеса.

Гульгина Вагизова
Директор ООО «Авизо»

Я считаю, что ни пользы, ни вреда уменьшение влияния государства на татарстанские компании не принесет. Все останется так как есть, потому что для того, чтобы что-то изменить в деятельности компании, нужно, прежде всего, изменить что-то в ее непосредственном руководстве.

Ирина Косорева
Заместитель директора ООО «НПП «Агат»

Это палка о двух концах. С одной стороны нам, как частной фирме, хотелось

бы, чтобы было поменьше контроля со стороны государства за деятельностью компаний. Но с другой стороны, в нашей стране контроль уменьшать никак нельзя. Чем меньше контроль, тем больше беспорядка.

Игорь Козлов
Директор ЗАО «Алтын Улус»

Контроль государства в некоторых областях просто необходим. Потому что государство гарантирует соблюдение определенных правил. В нашем случае покупатель должен быть уверен в качестве приобрета-

емого продукта. Контроль качества обеспечивает государство.

Евгений Гурьянов
Директор ЗАО «Абак-центр»

Я считаю, что уменьшение участия государства в деятельности компаний принесет пользу, так как частная фирма сама лучше знает, что ей нужно делать. Когда предприятие частное, за ним больше следят, больше средств вкладывают в развитие. Если же компания принадлежит государству, значит, она не принадлежит никому, и государство за ней не следит.

Classifieds Вакансии топ-менеджеров (HeadHunter:Казань)

РЕКЛАМА

Интерпретатор импульсного нейтрон-нейтронного каротажа (Сигма)

от 25 000 до 50 000 руб.

Обязанности: знание расходо-дебетометрии, резистивиметрии, влагометрии, сигмы, температуры, знание английского языка приветствуется.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1480566>

Директор филиала Федерального рекламного агентства от 35 000 до 90 000 руб.

Обязанности: построение /совершенствование эффективной системы продаж, разработка бизнес-планов, коммерческих предложений, оптимизация процессов продаж и учета, разработка и реализация мероприятий, направленных на расширение доли рынка и др.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1460472>

Заместитель директора по коммерции от 60 000 руб.

Обязанности: поиск и заключение новых договоров по вывозу отходов, анализ рынка, определение стратегии конкурентов, анализ качества работы по текущим клиентам (статистика срывов), определение ценовой политики, организация отдела по работе с арендаторами, учет договоров и объемов и тд.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1484417>

Управляющий магазина (г. Казань) 50 000 руб.

Обязанности: анализ, планирование и управление текущей деятельностью магазина (бюджетирование и контроль операционных издержек, персонал, отчетность, документооборот), выполнение плановых показателей по обороту, обеспечение выкладки и товарных запасов, обеспечение и управление качеством обслуживания в магазине.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1461511>

Директор магазина «СуперСтрой» (г. Набережные Челны)

от 40 000 до 50 000 руб.

Обязанности: управление продажами в регионе, внедрение стандартных ритейл технологий, управление развитием сети в регионе, формирование и контроль выполнения бюджета.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1490795>

Директор филиала от 40 000 до 100 000 руб.

Обязанности: руководство сбытовым центром компании по производству строительных материалов в регионе.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1469339>

Коммерческий директор от 50 000 до 100 000 руб.

Обязанности: сфера продаж, маркетинг, общее управление, стратегические и текущие планы работы, финансово-хозяйственная деятельность, сбыт, заключение финансовых и хозяйственных договоров с поставщиками, своевременная отчетность.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1464598>

Директор филиала издательского дома от 100 000 руб.

Обязанности: подбор персонала, управление продажами рекламных возможностей: анализ рынка, сегментирование клиентов; адаптация ценовой, ассортиментной политики, технологии продаж под рынок; обучение менеджеров по продажам; постановка планов продаж, контроль выполнения; управление всеми процессами выпуска издания, распространения, продвижения.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1424074>

КАМАЗ начал пахать

Камский автозавод выходит на рынок тракторной техники Продолжение. Начало на стр. 1

Айрат Рустамов

На первом этапе тракторы КАМАЗ Т-215 будут выпускаться с двигателями IVECO, через два года на технику планируют устанавливать моторы Cummins мощностью от 58 до 285 л.с., выпускаемые на совместном предприятии «Cummins КАМА» в Набережных Челнах. К этому времени предприятие перебазировано из старого корпуса автомобильного завода на собственные площади, расположенные на базе бывшего подразделения компании «КАМАЗ-монтаж». Постепенно производство компонентов для тракторов будет локализовано в Набережных Челнах и российских заводах. Импортными останутся только самые сложные и высокотехнологичные узлы и агрегаты, в частности, трансмиссия.

В отделе по связям с общественностью «КАМАЗа» сообщили, что ключевыми рынками сбыта тракторной техники станут Россия, Казахстан и Туркменистан. По данным экспертов, в тех странах, где активно присутствует AGRO group, продажи КАМАЗ Т-215 не планируются.

Сергей Когогин не испытывает беспокойства по поводу конкуренции с другими производителями аналогичной техники. «Самое главное — не произвести



и продать, а обеспечить сервисное обслуживание. А «КАМАЗ» сегодня обладает самой развитой сервисной сетью на территории России и СНГ, где новые тракторы, как и вся камазовская техника, будет обеспечена качественным сервисом», — пояснил он.

До недавнего времени подобные тракторы никогда не производились на российских предприятиях, а значительная потребность рынка в этих машинах удовлетворялась исключительно поставками импортной техники, не менее половины которой ранее уже находилась в эксплуатации. Сейчас в России колесные тракторы 3 тягового класса серийно

выпускают на ЗАО «Петербургский тракторный завод» (К-3000 АТМ и К-5000 АТМ) и на ОАО «Волгоградский тракторный завод» (ВК-170). Однако основным поставщиком колесных тракторов средней мощности в Россию является «Минский тракторный завод» (МТЗ), который занимает чуть более 50% российского рынка (продает 15 тыс. машин в год, часть из которых собирается на ОАО «ЕлАЗ» в Елабуге).

По словам начальника отдела продаж тракторов и спецтехники ООО «ТД «МТЗ-ЕлАЗ» (Елабуга) Виктории Шипачевой, в последние годы российские сельхозпроизводители получили доступ к недорогим кредитам, что увеличило спрос на тракторную технику. При этом производители не справляются с его удовлетворением. Так, сроки поставки по тракторам МТЗ составили 90 дней.

Однако, по словам г-жи Шипачевой, третий тяговый класс тракторов имеет в России ограниченный спрос — на него приходится не более 5-7% всех продаж, причем в основном в Поволжском регионе. Она пояснила, что южнее Саратова почвы «легче», поэтому с работой справляются более дешевые тракторы второго тягового класса мощностью 100-120

л.с. С ней согласен генеральный директор ООО «Техстроймаш» Алексей Николаев, по словам которого «на эти тракторы великого спроса нет».

По мнению аналитика ИК «Брокеркредитсервис» Севастьяна Козицына, «КАМАЗу» было бы предпочтительней освоить производство строительного-дорожного спецтехники — тракторов, грейдеров или экскаваторов. «Рентабельность производства сельхозтехники в России пока не очень высока. Хотя, по мере роста показателей российских агрохолдингов, их потребность в сельхозтехнике будет повышаться», — пояснил он.

Виктория Шипачева также скептически оценила надежды ОАО «КАМАЗ» на завоевание рынка Казахстана. «Казахстан большие средства вкладывает в обновление своего парка сельхозтехники, однако спрос на тракторы третьего тягового класса там минимален. У МТЗ в Казахстане имеется собственное подразделение, поэтому мы точно знаем специфику местного спроса — основной спрос приходится на тракторы мощностью 100-120 л.с.», — сказала она.

С этой точкой зрения не согласен гендиректор ЗАО «Беларусь-МТЗ» Владислав Секержицкий,

Потребности рынка достаточно высоки, и с большой долей вероятности через пять лет «КАМАЗ» достигнет планки 8000 тракторов в год (10-15% российского рынка).

который считает, что тракторы третьего тягового класса будут востребованы в Краснодарском крае и Казахстане. Однако аргументов в пользу своего мнения он не привел.

Как бы там ни было, участники рынка полагают, что «КАМАЗу» удастся закрепиться на рынке, в том числе за счет существующей разветвленной сервисной сети. Однако выйти к 2012 году на продажу 4000 тракторов будет очень трудно. Эксперты указывают на то, что Камский автозавод — новичок на тракторном рынке и не знает его специфики. «Колхозник не поедет за трактором туда, где продаются автомобили. Они мало «ведутся» на рекламу и предпочитают годами проверенные марки», — пояснила г-жа Шипачева. Поэтому, по ее словам, в ближайшие 3-5 лет конкуренция со стороны «КАМАЗа» ощущаться не будет. ■

ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ
Татарстан продал 40% акций инвестиционной компании «ЕлАЗ-Капитал»

Министерство земельных и имущественных отношений Татарстана реализовало 40%-ный пакет акций ОАО «Инвестиционная компания «ЕлАЗ-Капитал». Татарстан на аукционе 11 июня выставил на продажу пакет акций по стартовой цене 259,9 млн. рублей. В результате лот реализован за 265,098 млн. рублей. Татарстан в 2007 году внес 100% акций ОАО «Производственное объединение «Елабужский автомобильный завод» в качестве вклада в уставный капитал ОАО «Инвестиционная компания «ЕлАЗ-Капитал». Вклад был произведен согласно постановлению Кабинета министров республики в целях привлечения инвестиций и повышения эффективности управления государственным имуществом.

ТАТЦЕНТР

5 заводов по производству кирпича появятся в Татарстане в ближайшие годы

Татарстан планирует занять лидирующие позиции в России по производству кирпича, сообщил министр строительства, архитектуры и ЖКХ республики Марат Хуснуллин. В настоящее время в республике производится 700 млн. штук кирпича в год. В ближайшие годы планируется ввести в Татарстане 5 заводов, которые позволят довести производство кирпича до более 1 млрд. штук в год. «В настоящее время мы занимаем третью позицию в России, запустив заводы будем первые в России по производству кирпича», — сказал Марат Хуснуллин.

Руки на месте?!



С деньгами поможем!



БТА-Казань
АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

Адрес: г. Казань, ул. Ибрагимова, 58

3 этаж, 525-74-63, 525-74-74

www.bta-kazan.ru

Преимущества:

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

Залог:

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

реклама Лицензия ЦБ РФ №1581

КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ



ТАТЦЕНТР

**Лицензия обойдется
обществам взаимного
страхования в 1300 рублей**

С 1 июля 2008 г. запрещается осуществление взаимного страхования без лицензии. С 1 июля ОВС подлежат обязательному лицензированию. Для того чтобы получить лицензию, обществу необходимо предоставить пакет из шести документов: заявление, устав ОВС, документ о госрегистрации в качестве юридического лица, сведения о руководителе ОВС, положение о формировании страховых резервов и правила страхования по видам страхования. Лицензия обойдется ОВС в 1300 рублей — госпошлина, 300 — за рассмотрение заявления и 1000 — за предоставление самой лицензии.

ТАТАР-ИНФОРМ

**Проект технопарка
обсуждается
в Камских Полянах**

В Камских Полянах прошло совещание под руководством главы муниципального образования Игоря Привалова, где рассматривались текущие вопросы по созданию на территории муниципалитета технологического парка. Накануне эта тема обсуждалась в Нижнекамске в ходе рабочей встречи с первым заместителем Премьер-министра Республики Татарстан Равилем Муратовым. На данном этапе речь идет о подготовке полного пакета документов для оформления земельного участка технопарка, формирования комплексной инфраструктуры, определения отраслевой направленности производств и их последующей дислокации на территории парка.

Восточное гостеприимство

Лейсан Сеидова

Духовное управление мусульман Татарстана и Исламский Банк Развития (ИБР) договорились о строительстве в Казани мусульманского отеля. Объем инвестиций в проект, который будет финансировать ИБР, составит порядка 6 млн. евро. Нужен ли мусульманский отель в Казани? Мнения представителей гостиничного бизнеса разделились.

На прошлой неделе стало известно о том, что в Казани планируется открыть мусульманский отель. Проект намерено осуществить Духовное управление мусульман Татарстана совместно с Исламским Банком Развития (ИБР). Планируется, что отельный сервис в отеле будет соответствовать шариату. Строительство мусульманского отеля обойдется более чем в 6 млн. евро. Инвестором проекта станет ИБР. Соглашение о финансировании проекта подписано в рамках

прошедшей в Казани Международной исламской конференции. Халляльная гостиница будет представлять собой пятиэтажное сооружение общей площадью более 3000 квадратных метров. Гостиница, по первоначальному проекту, рассчитана на 26 комфортабельных номеров. В ней разместится также ресторан на 250 посадочных мест. Под отель администрация Казани выделила здание в центре города, принадлежавшее некогда мусульманской общине. ■



Еженедельник «где Деньги» спросил у представителей гостиничного бизнеса, нужен ли в Казани мусульманский отель, по их мнению?

Инна Викторова

Администратор гостиницы «Дуслык»

Убежденных мусульман среди наших постояльцев очень мало, единицы. Поэтому я считаю, что гостиница по канонам шариата в Казани не нужна. В случаях, когда нашим постояльцам нужно что-то особенное, их просьбы исполняются непрекословно вне зависимости от сложности. Это касается еды — при необходимости мы готовим халляльную пищу. Если наш гость захочет помолиться, мы подробно рассказываем, где в Казани расположены мечети.

Марина Гилязетдинова

Администратор отеля «Премиум»

Среди наших постояльцев убежденные мусульмане встречаются очень редко. С какими-то особыми требованиями мы также пока не сталкивались. Может это потому, что мы только недавно открылись. Возможно, в будущем мы столкнемся с такой проблемой. Пока же я не вижу острой необходимости в сервисе по канонам шариата.

Лариса Петрова

Замдиректора гостиницы «Милена»

Убежденные мусульмане у нас в гостинице встречаются не часто. В основном они приезжают групповыми заездами и никаких особых требований не предъявляют. Однако Казань считается третьей, восточной столицей. Поэтому к нам наверняка потянутся туристы, причем в основном из мусульманских стран. Так что мусульманские гостиницы, возможно, понадобятся.

Машида Хусаинова

Руководитель службы бронирования гостиницы «Сафар-отель»

Если у нас попросят что-то особенное, мы обязательно это предоставим. Можем предоставить и коврик для молитвы, если будет нужно. Если в Казань будет приезжать больше убежденных мусульман, то необходимость в мусульманских отелях возникнет. Но пока я ее не вижу.

реклама

www.g9e.ru
деловой портал «где Деньги»



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

ДЛЯ ЗАГОРОДНОГО ДОМА, ДАЧИ И КВАРТИРЫ

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

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

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

**ОТОПИТЕЛЬНАЯ
ТЕХНИКА**

реклама

РЕКЛАМА

КРЕДИТЫ В БАНКАХ СТАНОВЯТСЯ ДЕШЕВЛЕ*

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

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

Широкий выбор ипотечных программ

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

Поможем получить кредит

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


Всероссийская
ипотечная сеть НБИК
**Новые кредитные
технологии**

г. Казань
ул. Ямашева 29Б
ул. Гвардейская 16
e-mail: info@nkt-nbik.ru
www.nkt-nbik.ru

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

Повышаем качество, экономя ресурсы

Татарстан присматривается к рынку аутсорсинга

Мировой рынок аутсорсинга в последние годы демонстрирует стабильный рост. Так, по прогнозам IDC (International Data Corporation), его объем в 2009 году составит \$641,2 млрд., что почти в два раза больше показателей 2004 года. Предприятия Татарстана также стали отмечать для себя положительные моменты использования новых аутсорсинговых услуг, в частности call-центра.

Аутсорсинг — это передача непрофильных активов и процессов предприятия в управление внешним исполнителям или аутсорсинговым компаниям. Из их числа уже знакомые в Татарстане рекламные агентства или IT-компании. В расширенном варианте аутсорсинг включает практически все маркетинговые и аналитические функции. Как правило, затраты на такие непрофильные процессы неизбежны, а прямых доходов они не приносят. Специально увеличивать штат сотрудников для выполнения непрофильных задач еще больше увеличивает расходы предприятия за счет содержания помещения, закупки оборудования и заработной платы. Поэтому предприятия обращаются в аутсорсинговые компании, что экономит время, деньги и обеспечивает более качественное выполнение работы. Как показал проведенный «РБК-Недвижимостью» опрос компаний, занятых в девелоперском бизнесе и в сопутствующих отраслях, практически все респонденты оценили достоинства аутсорсинга и используют его для ведения бизнеса. Однако на татарстанском рынке это понятие пока не на слуху, поэтому к нему и относятся с осторожностью.

Одной из новых услуг аутсорсинга для республики является Аутсорсинг call-центра (прим. ред. — Call-центр — программно-аппаратный комплекс, позволяющий управлять большим количеством входящих и исходящих звонков). При обслуживании обращений call-центр использует работу группы профессионально обученных операторов-телефонистов. Для обработки звонков может использоваться большинство доступных технических средств: телефон, самообслуживание с помощью систем интерактивных голосовых меню (IVR), факсы, 8-800 (freephone), IP-телефония (технология VoIP), e-mail.

Аутсорсинговый call-центр — это модель предоставления услуг по обработке обращений в следующих форматах: аренда рабочего времени операторов, аренда рабочих мест, аренда функциональности оборудования.

По словам руководителя управления факторинговых операций «Банка Казанского» Ильнура Гатина, использование аутсорсингового call-центра открывает для банков широкую перспективу персональной работы с каждым клиентом, что немаловажно в условиях существующей конкуренции. Конечно, сами сотрудники банка знают обо всех предоставляемых ими услугах, но о тонкостях могут рассказать только в рамках услуг своего отдела, выяснение же всех деталей для клиента займет очень много времени. А сотрудники call-центра обладают всей необходимой информацией и ее предоставление — их прямая задача.

Call-центр особенно актуален в период скидок, акций и для проведения анкетирования. При большом штате операторов, он может одновременно принять десятки и сотни тысяч звонков. К тому же обращение в аутсорсинговую компанию экономит и деньги. Как рассказала начальник отдела рекламы и дизайна «Казанской ярмарки» Алия Зуфарова, компания пользуется услугой «фронт офис» (прим. ред. — операторы выполняют функции секре-



тариата и перенаправляют звонки) уже около 3 лет. «Мероприятия, проходящие в здании Казанской ярмарки, посещают от 5 до 11 тыс. человек, — комментирует г-жа Зуфарова. — Минимум 1% из них звонят, чтобы уточнить время, место и другие условия проведения мероприятий. Это отвлекает сотрудников от основной работы». По ее словам, содержать собственную справочную службу намного дороже. Необходимо набрать штат сотрудников из 10 человек, подключить новые телефонные линии и оплачивать заработную плату, что в сумме выходит около 156 тыс. руб. в месяц. Аутсорсинговой компании же они платят только 10% от этой суммы. Услуги аутсорсинга дешевле, так как операторы сразу работают на несколько проектов.

Сотрудничать с аутсорсинговыми компаниями выгодно также и потому, что они являются независимыми участниками рынка. Поэтому, как утверждает маркетолог-аналитик «Миэль-недвижимость» Светлана Демина (г. Москва), исключается возможность предоставления искаженной информации, тогда как сотрудник самой компании может подвергаться внешнему влиянию. Нужно отметить, что компания «Миэль-недвижимость», обладая собственным центром обработки вызовов, уже не первый год работает с казанским call-центром, который ориентирован на другие задачи бизнеса. В целом Светлана Демина сказала, что плюсов в этом сотрудничестве компания получила больше, чем ожидалось.

По оценке руководителей казанского call-центра «Цифровые Технологии», существуют три основные причины, почему компании обращаются к услугам аутсорсинговых call-центров. Во-первых, Заказчику необходимо выполнить определенный объем работ по обработке телефонных вызовов, но организация собственной службы по обслуживанию звонков нецелесообразна и экономически не выгодна. Во-вторых, Заказчик располагает собственным call-центром, но новый вид работ не вписывается или может серьезно изменить технологическую карту бизнес-процесса компании, для которого используется собственный call-центр. Также возможны варианты,

когда заказчик передает на обслуживание аутсорсинговому call-центру только часть звонков, например, в часы наибольшей нагрузки (с 10-00 до 14-00) и ночью, а основную массу обрабатывает самостоятельно. И, в-третьих, заказчик осмысленно переносит все бизнес-процессы, не связанные со своей ключевой компетенцией во внешние компании (в т.ч. аутсорсингового call-центра), а сам концентрируется на контроле и управлении качеством производства основного продукта.

Казанские фирмы уже начали осознавать, что первый звонок клиента в компанию всегда является показательным, и тот кто принимает этот звонок автоматически становится «лицом компании».

Материал подготовлен при содействии аутсорсингового call-центра компании «Цифровые Технологии».

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

i

Наиболее типичные функции call-центров:

Горячая линия. Заказчику предоставляется единый многоканальный номер. Все звонки этой группы принимают операторы, хорошо знакомые со спецификой товара заказчика. Эта функция позволяет наладить персональный контакт с потребителем, организовать службу технической поддержки, что повышает лояльность клиентов Заказчика.

Организация мобильного офиса. Если заказчик только начинает свой бизнес и пока еще не имеет свободных средств, чтобы снять офис и закупить технику, он может получить единый многоканальный телефонный номер и оплачивать только работу операторов call-центра, которые будут отвечать на повседневные звонки клиентов, проводить с ними предпродажную консультацию, принимать и отправлять факс-документы, а также другую офисную работу.

Телемаркетинг (продажи по телефону). Наиболее эффективный вид продаж, который осуществляется посредством телефонного звонка оператора Call-центра потенциальному клиенту заказчика. В рамках такой услуги для заказчика выделяется группа профессиональных операторов-продавцов, которые после тщательного изучения продукта и услуг заказчика осуществляют прямые продажи по телефону.

Служба контроля качества, маркетинговые исследования, опросы. Наиболее оперативный способ выяснения мнения респондентов посредством телефонного опроса. В таких случаях, по заранее подготовленному сценарию заказчика, оператор общается с клиентом и заносит их сведения в специальную электронную анкету заказчика. Такие анкеты автоматически формируют отчет о полученных данных, что существенно уменьшает время на последующую обработку анкет.

Служба напоминаний. Их производят как с помощью операторов, так и в автоматическом режиме. Услуга необходима для обзвона дебиторов компании-заказчика, что дает возможность собирать задолженности более оперативно. Все ответы должников клиента заносятся в базу, после чего составляется отчет для заказчика.

Акции в поддержку отношений с клиентами. Благодаря этой услуге можно быстро проинформировать всех реальных и потенциальных клиентов о каком-то мероприятии, поздравить их с праздником и т. д.

Книжная полка Издательство «ЭКСМО»

Указаны цены издательства РЕКЛАМА

Автор: Витале Д.

ГИПНОТИЧЕСКИЕ РЕКЛАМНЫЕ ТЕКСТЫ:
КАК ИСКУШАТЬ И УБЕЖДАТЬ КЛИЕНТОВ ОДНИМИ
СЛОВАМИ

272 с — 246 рублей

Книги Джо Витале расходятся миллионными тиражами. Видимо, автор умеет убеждать людей и влиять на них, гипнотизируя их искусством слова. Карьера писателя началась с написания рекламных текстов, поэтому он со знанием дела предлагает четкую и последовательную методику написания так называемых гипнотических писем. Используя этот стиль, можно написать рекламное объявление, которое волшебным образом повлияет на сознание потребителя. Эффективность методики подкрепляется примерами из жизни копирайтеров и писателей.



Автор: Медведев М.

ПБУ 1-20. ПРОСТО НА 100%.
3-Е ИЗД., ПЕРЕРАБОТАННОЕ

384 с — 147 рублей

Книга содержит известные всем двадцать положений по бухгалтерскому учету, написанные официальным языком. Здесь же приведены тексты указанных положений, изложенные в неофициальной, зато ясной и легко усвояемой форме: переведенные на человеческий язык. Адаптированные тексты помогут всем: приступившим к изучению нормативной базы бухгалтерского учета — разобраться в ней с наименьшими потерями; специалистам — найти ответы на некоторые оставшиеся нерешенными вопросы. В первую очередь, пособие предназначено для бухгалтеров.



Автор: Уэлтер Б., Эгмон Д.

ПОДГОТОВЛЕННЫЙ РАЗУМ:
8 НАВЫКОВ СОВРЕМЕННОГО ЛИДЕРА

372 с — 277 рублей

В сложнейших условиях бизнеса руководитель должен обладать гибким мышлением. Авторы книги предлагают программу развития восьми ключевых ментальных навыков, составляющих основу мышления успешного руководителя. К ним относятся: наблюдение, рассуждение, воображение, сомнение, принятие решения, обучение, помощь другим в развитии способностей и рефлексия. Книга содержит специальные упражнения, тренирующие гибкость мышления и умение принимать решения при реализации целей инновационного и стратегического характера.



Автор: Ланина И.

СЧЕТА-ФАКТУРЫ:
ОТ А ДО Я

256 с — 157 рублей

Это уникальное издание посвящено оформлению всем известного учетного документа — счета-фактуры. Книга станет незаменимым помощником тем, кто уже освоил современный бухгалтерский учет, и тем, кто только постигает его азы. Какая бы сложная ситуация не возникла на практике, справочник подскажет, как действовать грамотно, а значит, сохранить право на вычет НДС. Менеджеры и руководители, связанные с принятием решений и ощутившие потребность поближе познакомиться с бухгалтерским учетом, с удовольствием прочитают эту книгу.



Кино

РЕКЛАМА

Со страниц комикса **на экран**

26 июня в 19.00 в кинотеатре «Киномечта» состоится премьерный показ фильма..

Вас ждут: море адреналина, призы и подарки, захватывающие трюки и файер шоу

Адрес:
Молл «Парк Хаус»,
пр. Ямашева, 46/33, 2 этаж
Тел.: **527-0-222**, icq: **391708499**



Партнер мероприятия



«Классный», «уникальный», «экспериментальный», «ироничный», «творческий гений» — вот лишь несколько эпитетов, которыми описывают российского режиссера Тимура Бекмамбетова. Благодаря своему таланту он получил возможность снять свой первый фильм на английском языке в сотрудничестве с лучшими продюсерами и именитыми кинематографистами, на крупнейшей американской киностудии.

Продюсеры компании Marc Platt Productions наткнулись на первый выпуск комиксов Марка Миллара и Дж. Г. Джонса «Особо опасен» и сразу же загорелись идеей воплотить в жизнь эту мрачную историю. Тема — тайное общество суперзлодеев, разделивших мир на сегменты — требовала необычного режиссера. Продюсеры приступили к поискам человека, для которого не существует никаких границ в творчестве. Посмотрев «Ночной дозор», они поняли, что нашли своего героя. Если Бекмамбетов сумел снять такой визуально впечатляющий фильм при небольшом бюджете, то что же он сотворит при большом бюджете на масштабной студии, учитывая его способность видеть темную сторону?

«Кинематографический опыт Тимура и его визуальный язык настолько уникальны, что я знал — его голос будет услышан во всем мире, — говорит продюсер Марк Плат. — Я никогда не видел такого взгляда на визуальные образы. Мне кажется, что сочетание его способности создать совершенно новый мир из материала комикса поможет нам сделать нечто необычное, экспериментальное, но понятное зрителям во всем мире».

Продюсер Джим Лемли добавляет: «Мы потратили два года на написание сценария. Для нас с Марком было важно придумать, как можно больше новых идей — как бы странно они ни выглядели, — которые могли бы визуальным образом поразить зрителя».

Вот что говорит Лемли по поводу своего доверия уникальному видению режиссера: «Возьмите трех людей, запирайте их в комнате, дайте каждому по одинаковой камере и попросите их сделать один и тот же кадр. У Тимура получится лучше всех».

«У меня возникало сто идей одновременно, и все разные, и все боролись друг с другом, — рассказывает Бекмамбетов. — Я создаю новый стиль — такой, которого еще никто не видел. Мне хотелось поместить зрителей в самый центр действия, так, чтобы они прошли путешествие вместе с моим героем — а не просто сидели и смотрели».

Режиссер верит в реализм и делает каждый свой проект очень правдоподобным. Он убежден, что в каждом действии, в каждой эмоции, вне зависимости от каких бы то ни было обстоятельств, должна быть реалистичная основа. Его внимание к деталям дает ему точку отсчета для каждой сцены.

«То, что это мой первый фильм на английском языке, не имеет особого значения, — утверждает режиссер. — Я просто пытаюсь общаться со зрителями, влюбиться в них в каком-то смысле, сделать для них хороший фильм. Быть хорошим рассказчиком — все это для моих зрителей».

Подход режиссера к процессу создания фильма и его необычный тон не изменились после его переезда на американскую студию. «Бекмамбетов отличается особым стилем своей работы. Это очень хорошо видно во всех его предыдущих фильмах, — говорит Платт. — Это стиль без глупостей, темный, ироничный, который все время как бы прерывает серьезность действия. Именно ирония — нарративная и визуальная — придает фильму его уникальный тон».

Черный юмор присущ и исходному материалу — одноименному графическому роману Миллара и Джонса (напечатанному в шести выпусках). Этот роман — один из лучших и популярных независимых комиксов последних лет, и приобретение прав на него потребовало определенных усилий.

Когда Миллар продал права Universal, они с Джонсом выпустили только вторую часть комикса. Так что к моменту выхода последнего выпуска серии студия уже почти дописала первый вариант сценария.

Таким образом, две команды писали независимо друг от друга, и оба проекта жили отдельной жизнью. «Я спокойно к этому отнесся, потому что фильм и комикс — это совершенно разные вещи, — говорит Миллар. — Что бы они там ни поменяли, моя книга останется без изменений. Однако мне было приятно, что они снова и снова обращаются к исходному материалу, и как только они получили мою книгу целиком, я понял, что они используют в сценарии почти все. Единственное, что они опустили — это происхождение главного злодея, но все остальное получилось очень хорошо».

«Первые сорок минут фильма идентичны книге — сцена за сценой — и это было очень приятно, — говорит Миллар. — В первом варианте сценария все было не так, но как только на проекте появился Тимур, он снова ввел множество темных аспектов из оригинального комикса. Я подумал, что они уберут самые скандальные вещи, однако они взяли из книги заголовки, голос за кадром, некоторые диалоги и целые эпизоды. Мне было очень приятно это видеть. Одна из моих любимых сцен переместилась на натуру — когда этот парень внезапно видит дырку в своей голове, достает пистолеты, выпрыгивает из окна и начинает погоню за убийцами. Очень здорово, что это снято покрупно, прямо как в комиксе».

Автор комикса был впечатлен не только вниманием режиссера к деталям, но и тем, как сценаристы и Бекмамбетов использовали ключевые сцены из первых двух выпусков. «В некоторых сценах у них в качестве источника была только парочка сюжетов из комиксов, потому что комиксы — это достаточно ограниченная в пространстве вещь, — говорит Миллар. — Тимур превратил эти рисунки в потрясающие сцены погони. Более того, фанатам книги там тоже будет на что посмотреть. Например, вторая глава называется неприличным словосочетанием, и Тимур удачно обыграл это — эти слова появляются на клавиатуре от компьютера, которая летит в зрителя».

«Все, что тебе сказали — ложь» - Кросс, «Особо опасен», 2008.

