

ДЕНЬГИ

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА ТАТАРСТАНА

Управляющая компания	Название фонда	Доходность % за неделю	Доходность % с начала года	Управляющая компания	Название фонда	Доходность % за неделю	Доходность % с начала года	Управляющая компания	Название фонда	Доходность % за неделю	Доходность % с начала года
Райффайзен Капитал	Райффайзен-Телекоммуникации	3,60	-19,20	Альфа-капитал	Альфа-капитал Телекоммуникации	2,13	-20,17	БрокерКредитСервис	БКС-Фонд национальных облигаций	0,29	1,55
КИТ Форлис Инвестментс	КИТ Форлис-Российские телекоммуникации	2,55	-19,41	Интерфин Телеком	Интерфин Телеком	2,11	-19,07	Ак Барс Капитал	Ак Барс - Консервативный	0,2	0,76
Элемта-Гарант	Элемта-Фонд телекоммуникаций	2,14	-18,02	ВТБ Управление активами	ВТБ-Фонд телекоммуникаций	0,91	-20,44	Райффайзен Капитал	Райффайзен-Облигации	0,2	1,03

Источник: Национальная лига управляющих

Китайское предупреждение

В 2008 году объем продаж китайских автомобилей в Татарстане может вырасти на 70-90%



ЮЛИЯ СИЛИЦКАЯ

Руководство многих казанских автосалонов скептически оценивает качество сборки и перспективы продаж китайских автомобилей. Однако компании, которые рискнули, уже подсчитывают многократно возросшие прибыли и с трудом удовлетворяют имеющийся спрос на машины из КНР.

По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в 2007 году в республике было продано от 1700 до 1800 китайских иномарок. В 2008 году эксперты агентства прогнозируют увеличение продаж «китайцев» в Татарстане на 70-90% (до 3-3,5 тыс.). Как сообщил «где Деньги» руководитель отдела общественных связей российского импортера китайских автомобилей компании «Ирито» Андрей Матвеев, Татарстан является одним из самых быстрорастущих регионов по объемам продаж продукции китайско-

«Со всей России ежедневно к нам приходят от 10 до 15 заявок на дилерство, но в месяц мы удовлетворяем не более двух-трех»

го автопрома. По его данным, в настоящее время в Казани официально работают порядка 6-7 дилеров продаж китай-

ских авто. «Со всей России ежедневно к нам приходят от 10 до 15 заявок на дилерство, но в месяц мы удовлетворяем не более двух-трех», — сообщил г-н Матвеев. Он пояснил, что за последние годы существенно ужесточились требования к дилерам. Обязательным условием для новичков является наличие в автосалоне show room, магазина автозапчастей, склада, авторизованного сервиса. «Не исключено, что в скором времени эти требования еще более ужесточатся», — предположил г-н Матвеев.

>>12

Беспроектная комбинация

ЛИЛИЯ МУХАМЕТГАЛЕЕВА

10 марта 2008 года Казань стала официальным кандидатом на проведение Универсиады 2013 года. Вне зависимости от результатов голосования, Казань уже выиграла — она обеспечила себе значительный приток федеральных инвестиций на строительство ряда спортивных объектов международного класса

В конце мая 2008 года решится вопрос, будет ли Казань городом проведения Универсиады 2013 года. Однако, как «где Деньги» сообщили в Министерстве по делам молодежи,

Спортивные объекты будут построены в любом случае, при любом решении коллегии.

спорта и туризма РТ, спортивные объекты будут построены в любом случае, при любом решении коллегии. Уже работают футбольно-легкоатлетический манеж и Центр хоккея на траве. В настоящее время привлекаются инвестиции в строительство Академии тенниса, Дворца водных видов спорта (будут находиться рядом на пересече-

нии Оренбургского тракта и Проспекта Победы) Дворца единоборств (правый берег Казанки), нового футбольного стадиона (Кировский район) и Олимпийской деревни для проживания в ней участников Универсиады.

Общий объем инвестиций в строительство в Казани спортивных объектов, которые могут быть задействованы в Универсиаде, оценивается примерно в 3 млрд. рублей. Реализация федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации», в рамках которой федеральный бюджет частично финансирует строительство спортивных объектов в

Казани, началась в 2006 году и продлится до 2015 года. Казань попала в нес, подав два года назад заявку на проведение Универсиады 2011. Однако в тот раз столица Татарстана проиграла в финале китайскому городу Шэньчжень. В этот раз в заявочной книге Казани было указано несколько спортивных объектов, строительство которых должно быть завершено до 2013 года. По словам министра по делам молодежи, спорта и туризма Марата Бариева, все проекты являются инвестиционными. Он уточнил, что часть денег поступает из федеральной казны, остальное вкладывают республиканский бюджет и частные инвесторы.

>>14



On-line конференция «Ипотечное кредитование»

Понедельник, 24 марта
Вопросы участникам конференции задайте на сайте
<http://g9e.ru/conference/>

В НОМЕРЕ

Охота за головами

Вакансии топ-менеджеров

>>03

Какой бизнес открыть в Казани?

Опрос экспертов
еженедельника «где Деньги»

>>05

Наши с краю

Мировой финансовый кризис, по мнению аналитиков, не мешает экономическому росту в России

>>07

Жилищный опрос

В 2008 году можно прогнозировать лишь 50% рост ипотечного рынка Татарстана

>>08

Секретрент

Руководители рекрутинговых компаний на круглом столе в редакции еженедельника «где Деньги» раскрыли некоторые секреты своего бизнеса

>>10

Удостоверение личности

Каждый объект недвижимости Татарстана получит паспорт

>>15

Золото колосса

ИНТЕРВЬЮ

Ринат Бикмуллин
о миллиардных
инвестициях в АПК



Будущее аграрно-промышленного комплекса Республики Татарстан формируют крупные вертикально-интегрированные холдинги. Такое мнение придерживается Ринат Бикмуллин, Советник генерального директора ХК «Золотой Колос» — одного из крупнейших предприятий АПК региона. О сотрудничестве холдинга с малыми сельхозпроизводителями и планах компании на будущее Ринат Бикмуллин рассказал в интервью журналисту еженедельника «где Деньги» Светлане Аликаевой.

>>04

Выплаты «Ингосстраха» по ОСАГО в Приволжском регионе составили 66,8%

По предварительным данным совокупный объем премии по прямому страхованию филиалов «Ингосстраха», входящих в зону ответственности Приволжского регионального центра (ПЦ), за 2007 год составил 1 347 781 тыс. руб., что на 42,7% превышает показатель 2006 года. Объем страховой премии по добровольному страхованию иному, чем страхование жизни составил 977 725 тыс. руб. (прирост – 57,1%), в том числе сборы по личному страхованию – 90 184 тыс. руб. (прирост – 46,5%), по страхованию имущества – 857 231 тыс. руб. (прирост – 58,2%), по страхованию

ответственности – 30 130 тыс. руб. (прирост 61,2%). Сбор страховой премии по ОСАГО – 370 056 тыс. руб. (прирост – 14,8%). Выплаты по ОСАГО составили 247 045 тыс. рублей или 66,8%. Выплаты ОСАО «Ингосстрах» по прямому страхованию за январь-декабрь 2007 года в Приволжском регионе составили 589 136 тыс. рублей. В том числе были осуществлены выплаты по добровольному личному страхованию (28 364 тыс. руб.), по имущественному страхованию – 311 971 тыс. руб., по добровольному страхованию ответственности – 1 756 тыс. рублей.

Наиболее динамично развивавшимся в прошлом году направлениями бизнеса в филиалах Приволжского региона стали страхование имущества и страхование ответственности.

Напомним, что в зону ответственности регионального центра «Приволжский» входят филиалы ОСАО «Ингосстрах», находящиеся в Нижегородской, Кировской, Самарской, Пензенской, Саратовской, Ульяновской областях, Республика Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Чувашии.

«АльфаСтрахование» прогнозирует рост российского страхового рынка к 2009 году на 18%

Компания «АльфаСтрахование» представила прогноз развития рынка страховых услуг в России в 2008 - 2009 гг. По оценкам аналитиков в течение этого периода рост отечественного рынка страхования составит 18% в год. В 2008 году общий объем собранной премии по добровольному страхованию, включая страхование жизни, и ОСАГО составит 550-600 млрд. рублей, в 2009 размер рынка достигнет 650 млрд. рублей.

Темпы роста рынка страхования в значительной мере определяется развитием крупных сегментов. Так, в 2009 году наибольшую долю рынка — 32% — займет сегмент добровольного автострахования, темпы прироста которого в 2008 -2009 гг. будут по-прежнему выше роста рынка страховых услуг в целом, и составят 32% и 28% соответственно. Рынок автострахования, включая ОСАГО, в 2008 году достигнет 240 млрд. рублей, а в 2009 — 294 млрд. рублей.

Наиболее высокими темпами в период 2008 – 2009 гг. будет расти страхование жизни — в среднем на 38% в год, и доля сегмента в общем объеме премий к концу 2009 года приблизится к 7%. Премии по страхованию жизни составят 32 и 44 млрд. руб. в 2008 и 2009 г. Сборы по ДМС в 2008 году достигнут 73 млрд. руб., в 2009 — 84 млрд. рублей. Доля сборов по ДМС за счет средств граждан останется на уровне 10% от общих сборов по этому виду. Премии по страхованию от несчастного случая составят 29 и 33 млрд. руб. в 2008 и 2009 г. соответственно, хотя доля этого сегмента в структуре рынка останется небольшой — около 5%.

Страхование имущества будет расти в среднем на 10% в год, что позволит достичь в 2008 г. – 138 млрд. руб., и 152 млрд. руб. премий к 2009 году. На страхование имущества юридических лиц будет приходиться порядка половины общего объема сборов — 120 млрд.

руб. в 2008 и 130 млрд. руб. в 2009 г. Сегмент страхования имущества физических лиц в 2008 г. увеличится на 20%, а совокупная страховая премия составит 18 млрд. руб. В 2009 г. темпы роста возрастут и составят 22%, сборы достигнут 22 млрд. руб.

«Большими темпами в 2008-2009 гг. будут расти такие сегменты страхования как: ипотека, жизнь, автострахование и страхование имущества физических лиц, совокупная доля которых в общем объеме премий в 2009 году составит более 40% или порядка 280 млрд. рублей — комментирует руководитель департамента маркетинга и поддержки клиентов Компании «АльфаСтрахование» Татьяна Пучкова. — По так называемому «схемному страхованию» мы не проводим расчетов, так как полагаем, что это явление на российском страховом рынке сойдет на нет в краткосрочной перспективе».

Ипотечное агентство РТ планирует разместить дебютные облигации на 500 млн. рублей

ОАО «Ипотечное агентство Республики Татарстан» (Казань) в апреле-мае 2008г. планирует разместить дебютные облигации на 500 млн. рублей. На ФБ ММВБ планируется разме-

стить 500 тыс. облигаций по номиналу 1 тыс. рублей. Срок обращения бумаг — 5 лет. Предполагается, что облигации будут иметь 10 полугодовых купонов. Ставка 1-го купона

будет установлена в ходе конкурса при размещении, ставки 2-5 купонов — приравнены к величине первого, ставки остальных купонов будут определены эмитентом позже.

К 2020 году «Газпром нефть» хочет более чем втрое увеличить свою капитализацию

К 2020 г. «Газпром нефть» увеличит капитализацию с \$29,1 млрд. до \$100 млрд., сообщил гендиректор «Газпром нефти» Александр Дюков, пишут. К этому времени ее доказанные запасы должны вырасти до 2,2 млрд. тонн нефти, а добыча — до 90-100 млн. тонн в год. Переработка вырастет до 70-80 млн. тонн, а сбытовая сеть компании — до 5500 АЗС,

говорит Александр Дюков.

Чтобы достичь такой добычи, «Газпром» должен передать «Газпром нефти» свои нефтяные месторождения, а самой компании следует гораздо энергичнее приобретать новые активы. Однако, как считает аналитик ИФК «Солид» Денис Борисов, это проблематично в условиях высокой конкуренции, например,

со стороны «Роснефти». По мнению Дениса Борисова, для достижения капитализации в \$100 млрд. нужно гораздо более существенное, чем предусмотрено планом, развитие переработки. А Константин Черепанов из «КИТ финанс» считает, что единственный шанс для этого — получить Башкирский НПЗ.

Банк Казани открыл новый дополнительный офис в Казани на улице Серова

Банк Казани открыл девятый по счету в столице Татарстана дополнительный офис. В нем будут осуществляться все банковские операции, предлагаемые Банком Казани: выдача кредитов, прием вкладов, расчетно-кассовое обслуживание.

— Наша стратегия «Банк Казани — банк для города, банк для горожан»

подразумевает активное территориальное развитие с формированием сети офисов формата «банк у дома», — рассказал председатель правления Банка Казани Айдар Хамидуллин. — При этом в первую очередь мы открываем офисы в Казани, в стратегически важном для нас городе. Мы стремимся к тому, чтобы

в скором времени для каждого казанца наш банк был в «шаговой доступности».

За 2008 год, по словам Айдара Хамидуллина планируется открыть 5 дополнительных офисов банка, в том числе 4 в Казани. Таким образом, общее число офисов будет доведено до 15.

Цены в Татарстане за февраль выросли на 0,9%

Потребительские цены в Татарстане в феврале 2008 года по отношению к январю выросли на 0,9%. Как сообщили в Татарстанстате, при этом более всего подорожали продовольственные товары (на 1,9%) под влиянием сезонного роста цен на плодово-овощную продукцию (в среднем на

5,8%). Сахарный песок подорожал на 5,1%. В меньшей степени повысились цены на крупы и бобовые, молочную продукцию, макаронные изделия. Непродовольственные товары подорожали на 0,3%, платные услуги для населения — на 0,5%.

ЦБ РФ: инфляция в текущем году имеет хорошие шансы быть ниже прошлогодней

Инфляция в России в текущем году имеет хорошие шансы быть ниже прошлогодней инфляции (в размере 11,9%) на несколько процентных пунктов, сообщил в интервью РИА Новости первый зампред ЦБ РФ Алексей Улюкаев. Он напомнил, что в основном на инфляцию влияют три главных фактора. «Глобальная динамика цен на сырье и продовольствие влияет и будет продолжать оказывать свое влияние. Это фактор среднесрочный, который отражает высокий уровень мировой инфляции и, соответственно, уровень российской инфляции», — назвал Алексей Улюкаев первый

важный фактор, влияющий на отечественный рост потребительских цен. Кроме того, по его словам, в прошлом году важным фактором в росте инфляции был большой приток иностранного капитала. «В этом году этот фактор не работает», — сказал он. Чистый отток капитала из России в январе-феврале 2008 года составил \$18 млрд. Ранее Алексей Улюкаев прогнозировал, что мартовская инфляция в России может замедлиться до уровня менее 1%. В феврале 2008 года инфляция составила 1,2%, а за январь-февраль она уже набрала 3,5% из годового плана 8,5%.

Создан новый филиал ОАО «СО ЕЭС» РДУ Татарстана

Совместным приказом председателя правления ОАО «СО ЕЭС» Бориса Аюева и генерального директора ОАО «Татэнерго» Ильшата Фардиева утвержден план-график мероприятий по организации Филиала ОАО «СО ЕЭС» РДУ Татарстана. В целях совершенствования системы оперативно-диспетчерского управления ЕЭС России и повышения надежности управления технологическими режимами работы объектов электроэнергетики Республики Татарстан Системный оператор приступил к созданию нового территориального

филиала — РДУ Татарстана. Филиал будет создан на базе уже существующего регионального диспетчерского управления — ЗАО «РДУ Татэнерго», что позволит сохранить квалифицированные кадры ЗАО «РДУ Татэнерго» для работы в новом филиале. Планом-графиком предусмотрено поэтапное выполнение корпоративных, технических и организационных мероприятий, включающих формирование имущественного комплекса и заключение договоров, необходимых для создания и дальнейшей работы нового диспетчерского центра.

Цены на хлеб в РФ повышаются из-за роста мировых цен

Цены на хлеб в РФ повышаются из-за роста мировых цен, заявил замглавы Минэкономразвития РФ Андрей Клепач. По его словам, введенная в начале года заградительная пошлина на вывоз из РФ пшеницы (40%) оказала воздействие на экспортные потоки. «Экспорт зерна почти прекратился. Но цены — и оптовые и розничные, растут. Они ориентируются на рост мировых цен», — констатировал Андрей Клепач.

В течение нескольких последних дней во многих регионах страны выросли отпускные цены на хлеб. Больше других пострадали от скачка цен жители Приморья (там самые ходовые сорта хлеба подорожали на четверть), Ставропольского края (на 25%), Самарской и Ростовской областей (20%). В Мурманской области ожидается подорожание хлеба на 15%, в Дагестане — на треть.

Делегация фирмы «Ивеко» познакомилась с производственным комплексом ОАО «КАМАЗ»

«КАМАЗ» посетила делегация фирмы «Ивеко» (Италия) — международного автомобильного концерна, входящего в группу Фиат. По словам руководителя делегации, президента и исполнительного директора фирмы «Ивеко» Паоло Монферино, цель их приезда — знакомство с производственным комплексом ОАО «КАМАЗ». В Набе-

режных Челнах члены итальянской делегации посетили сборочный конвейер совместного предприятия «ЦФ КАМА», ОАО «КАМАЗ-Дизель», побывали на Камском кузнечном заводе, на главном сборочном конвейере Автомобильного завода. Побывали гости и в НТЦ «КАМАЗа», где осмотрели выставочную технику.

Oiliken вложит 30 млн. евро в казанские парковки

СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА

Как стало известно еженедельнику «где Деньги», эстонская компания «Oiliken invest» вложит в строительство первых шести из тринадцати парковочных домов в Казани 30 млн. евро. Инвестиционная компания «Oiliken invest» в настоящее время ищет инвесторов в проект строительства многоярусных парковочных зданий в Казани. По замыслу авторов проекта, который еще 15 января 2007 года был одобрен постановлением горисполкома, многоуровневые парковки появятся на улице Гаврилова, Лаврентьева, Дубравной, Мавлютова, Глушко, Отрадной, Тихомирнова и Декабристов. Крупную стоянку построят на Ноксинском Спуске. В центре многоэтажные парковки появятся на пересечении Батурина и К.Маркса и по улице Б. Шахида (в районе ЖД вокзала). Парковочный дом на перекрестке улиц Фучика и Минская уже построен. Кроме того, запланировано строительство парковки площадью в 0,624 га на проспекте Ямашева.

В октябре 2007 года в мэрии Казани обсуждались перспективы социально-экономического развития Вахитовского района, в том числе и обеспечение горожан местами стоянки личного автотранспорта. По словам главы района Руслана Шакирова, уже до конца 2007 года должно было начаться строительство многоярусного паркинга на ул. Дачная. Однако в администрации района «где Деньги» так и не смогли дать комментария по этому поводу. Где и кем идет строительство, и вообще идет ли оно, нам не известно. В горисполкоме и министерстве транспорта информацией о проекте тоже не владеют.

Опрошенные «где Деньги» эксперты и участники рынка не до конца уверены в рентабельности вложений в такой проект. «В 2006 году наша компания рассматривала предложение инвестировать средства в строительство многоярусных парковок, — рассказал



«где Деньги» Фарит Хайруллин, финансовый директор ЗАО «Инвестиции и финансы». — Однако мы решили, что это не столь выгодное вложение, как, например, в жилищное строительство. Срок окупаемости парковок дольше. Дело в том, что горожане сегодня, в основном, ставят свои автомобили во дворах. Пока это не искоренится, многоярусные парковки вряд ли будут пользоваться популярностью».

i АО Oiliken было организовано в 1994 году в Эстонии на базе частного капитала. В течение 13 лет компания выросла в крупный холдинг, объединяющий несколько предприятий, занимающихся финансами, развитием и управлением недвижимостью, поставками и торговлей нефтепродуктами.

Охота за головами // Вакансии топ—менеджеров

Еженедельник «где Деньги» и компания HeadHunter помогут вам найти работу топ-менеджера в Казани. Постоянная рубрика «Охота за головами» теперь в каждом номере газеты. Предлагаем вашему вниманию самые интересные из множества вакансий, размещенных за неделю на сайте kazan.hh.ru.

Директор автосалона в г. Нижнекамск

от 35 000 до 39 000 руб.

Обязанности: полное руководство автосалоном; контроль продаж, закупки.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1271701>

Директор (производство)

от 25 300 до 27 900 руб.

Обязанности: управление производством

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1273093>

Директор обувного магазина в г. Казань

от 17700 до 35500 руб.

Обязанности: организация торгового процесса в магазине; управление персоналом; мотивация персонала на достижение показателей; обеспечение потребности магазина в персонале (в качественном и количественном выражении); планирование и организация своей личной деятельности; организация и контроль своевременной выкладки товара; контроль состояния помещения и оборудования

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1267700>

Директор представительства

от 25 300 до 76 100 руб.

Обязанности: управление представительством крупного производственно-торгового холдинга, элитные салоны продаж, бюджетирование, отчетность управляющей компании, персонал.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1206947>

Начальник отдела кредитования малого бизнеса

от 25300 до 30400 руб.

Обязанности: руководство отделом; организация работы по кредитованию малого бизнеса; привлечение клиентов; финансовый анализ заемщиков; анализ управленческой отчетности заемщиков.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1218235>

Директор отдела рекламы в г. Казань

от 25 000 руб.

Обязанности: проведение планёрок; в подчинении 10-12 менеджеров; обучение новых менеджеров; набор сотрудников в отдел рекламы.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1263578>

Руководитель филиала

Доход не указан

Обязанности: планирование и контроль выполнения показателей бюджета филиала; контроль выполнения плана продаж филиала; работа по поддержанию и развитию сети; обеспечение трудовой, производственной и финансовой дисциплины; внедрение норм корпоративной культуры и стандартов обслуживания заказчиков.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1258594>

Руководитель сборочного производства и логистики в г. Набережные Челны

Доход не указан

Обязанности: согласование с заказчиком модельного ряда поставляемых коробок передач; планирование сборочного производства в зависимости от планов заказчика; контроль процессов сборки, обеспечение качества продукции в рамках стратегии «Ноль ошибок»; анализ ошибок и введение мер по устранению; контроль за обеспечением производства комплектующими; контроль внешних и внутренних логистических процессов.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1267490>

Директор по персоналу

Доход не указан

Обязанности: управление формированием, использованием и развитием персонала сети; формирование кадровой политики, работа по формированию и подготовке резерва кадров, создания системы непрерывной подготовки персонала; мотивация итд.

<http://kazan.hh.ru/vacancy/1267222>



реклама

НЕ ЗНАЕТЕ КУДА ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ?

**Бесплатный семинар
ИНВЕСТИЦИИ,
И С ЧЕМ ИХ ЕДЯТ**

Запишись!
(843) 236-22-99
518-99-44



КАПИТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ
инвестиционная компания

Новости

Растет число банков с уставным капиталом от 300 млн. рублей и выше

По состоянию на 1 марта 2008 г. 315 российских банков располагали уставным капиталом от 300 млн. рублей и выше (на 1 февраля — 311). Это, по данным Банка России, составляет 27,8% всех действующих российских кредитных организаций (1134). С начала года количество банков с капиталом 300 млн. рублей и выше увеличилось на 4,3% (на 01.01.08 — 302). Количество банков с капиталом до 3 млн. рублей снизилось до 36 (на 01.02.08 — 37). Это составляет 3,2% всех действующих российских кредитных организаций.

На 1 марта 248 кредитных организаций, или 21,9% всех действующих кредитных организаций, располагали уставным капиталом в размерах от 150 млн. рублей до 300 млн. рублей 207 кредитных организаций (18,3%) располагали по состоянию на 1 марта 2008 г. уставными капиталами в размерах от 60 млн. до 150 млн. рублей; 155 кредитных организаций (13,7%) — от 30 млн. до 60 млн. рублей; 115 кредитных организаций (10,1%) — от 10 млн. до 30 млн. рублей; 58 кредитных организаций (5,1%) — от 3 до 10 млн. рублей.

Министр экономики РТ принял участие в совещании по установлению энерготарифов для малого и среднего бизнеса

Министр экономики Республики Татарстан Марат Сафиуллин принял участие в совещании по установлению платы за технологическое присоединение к электрическим сетям энергопринимающих установок малого и среднего бизнеса, а также по проблемам, связанным с осуществлением технологических присоединений в крупных городах. Совещание прошло в Москве в Федеральной службе по тарифам. До 1 мая 2008 года Премьер-министром РФ Виктором Зубковым поручено вице-премьеру Александру Жукову и профильным министерствам принять меры по ликвидации барьеров для малого бизнеса по подключению к инфраструктурным сетям.

Татарстану не удастся вернуть 16,8 млн. рублей, вложенные в поиск алмазов

Татарстан пожинает плоды авантюрного проекта по добыче алмазов в Архангельской области, затеянного в конце 90-х годов. За три года безуспешных попыток найти драгоценные камни республика вложила в него более 300 млн. рублей. Сейчас Министерство финансов Татарстана пытается вернуть бюджетные кредиты, выданные на освоение алмазных месторождений бывшей дочке «Татнефти» — ЗАО «Татнефть-Кратон». Арбитраж республики 13 марта постановил взыскать с нее 16,8 млн. рублей, однако координаты предприятия по сей день остаются неизвестными.

Казаньоргсинтез может увеличить дивиденды за 2007г. на обыкновенные акции на 18,7%

Совет директоров ОАО «Казаньоргсинтез» рекомендовал акционерам на годовом собрании 16 апреля принять решение выплатить дивиденды в размере 25 коп. на привилегированную и 42,07 коп. — на обыкновенные акции номиналом 1 рубль. Ранее сообщалось, что по итогам 2006г. было выплачено 25 коп. на привилегированную и 35,45 коп. на обыкновенные акции. Таким образом, дивиденды на обыкновенную акцию могут быть увеличены на 18,7%.

Золото колосса

Ринат Бикмуллин о миллиардных инвестициях в АПК

Будущее аграрно-промышленного комплекса Республики Татарстан формируют крупные вертикально-интегрированные холдинги. Такое мнения придерживается Ринат Бикмуллин, Советник генерального директора ХК «Золотой Колос» - одного из крупнейших предприятий АПК региона. О сотрудничестве холдинга с малыми сельхозпроизводителями и планах компании на будущее Ринат Бикмуллин рассказал в интервью журналисту еженедельника «Где Деньги» Светлане Аликаевой.

— Составляет ли малый агробизнес конкуренцию крупным холдингам?

— Объединение хозяйств и создание агропромышленных холдингов можно назвать одним из главных направлений развития АПК Республики Татарстан. Крупные инвесторы в сфере сельского хозяйства принимают все усилия, чтобы соответствовать тенденциям современного рынка. Малые формы хозяйствования медленнее реагируют на изменения и не используют современные достижения маркетинга и бизнес-планирования. Как показывает российская и общемировая практика, мелкие хозяйства не успевают за развитием рынка, не владеют новыми инструментами управления в той мере, как крупные объединения. Тем не менее, говорить о конкуренции совершенно разных форм хозяйствования не представляется целесообразным. Малые формы со временем могут объединиться в ассоциации, стать более мощными. У малого аграрного бизнеса есть будущее. Большим резервом, на наш взгляд, является фермерство.

На данном этапе развития сельского хозяйства самой перспективной формой развития АПК являются вертикально-интегрированные холдинги. Судите сами, только за последние три года инвесторами в сельское хозяйство РТ было вложено более 20 млрд. рублей.

У малого аграрного бизнеса есть будущее. Большим резервом, на наш взгляд, является фермерство.

— Вы сотрудничаете с независимыми малыми хозяйствами?

— Да, с ними нас связывают тесные долгосрочные отношения. Традиционно, наши сахарные заводы на 80% загружаются сахарной свеклой наших агрофирм, а 15-20% свеклы закупается у посторонних. Это могут быть как крупные хозяйства, так



и мелкие. Также мы закупаем у них и зерно. Холдинг поставляет хозяйствам средства защиты растений, семена свеклы.

— Однако многие хозяйства сегодня недовольны низкими закупочными ценами на зерно...

— Да, цены на зерно за последние десять лет снижались. Причем, не только в России, но и во всем мире. Однако сегодня ситуация меняется. Дело в том, что в последнее время серьезно занялись вопросом создания биотоплива. Много технических (рапс, подсолнечник) и зерновых культур идут сейчас на биотопливо. Особенно в тех странах, которые не занимаются добычей нефти (Бразилия, США, Мексика). Это может привести к определенному дефициту сырья, а значит к его удорожанию. Уже в этом году мы имеем серьезный рост цены на пшеницу. Если два-три года назад пшеница закупалась за 2 руб./кг, то сейчас пшеница третьего класса стоит 7 руб./кг. Наша компания ведет постоянную работу по изучению рынка. Чтобы никого не обидеть, мы всегда находимся в рамках рыночных цен. И тут необходимо учитывать, что рыночные цены осенью одни, зимой другие, весной — уже третьи.

— В феврале текущего года на семинаре-совещании в Сарманово подвели итоги реализации национального проекта «Развитие АПК». Насколько полезен он был вашему холдингу?

— Я считаю, что условия кредитов по нацпроекту были удобны крупным холдингам. Естественно, что мы пользовались системой кредитования по программе «Развитие АПК» и будем

За 2005-2006 годы на строительство и реконструкцию помещений, приобретение сельскохозяйственной техники, оборотных и необоротных активов производителей Холдингом инвестировано более 5 млрд. рублей.

пользоваться дальше. Прежде всего, нас, конечно, заинтересовали субсидируемые процентные ставки. Субсидии получает именно тот, кто строит, модернизирует, вовлекает что-то новое, что способствует увеличению производства, а значит получению дополнительной прибыли.

И Холдинг «Золотой Колос» был образован в 2005 году на базе чекового инвестиционного фонда. За два года холдинг объединил сельскохозяйственные предприятия различной направленности и стал одним из ведущих игроков на рынке РТ и Поволжья. В состав ЗАО ХК «Золотой Колос» входят 3 управляющие компании: ООО «УК «Агросоюз», ООО «УК «Приволжская продовольственная корпорация», ООО «УК «Золотой колос» (трейдер). На предприятиях холдинга работает более 15 000 человек. Общая площадь сельхозугодий по предприятиям холдинга составляет почти 400 тысяч гектаров. 20 агрофирм Холдинга расположены в 10 районах республики и соседней Нижегородской области.

Одно из направлений деятельности ХК «Золотой Колос» — производство сахара. В общем объеме производства свекловичного сахара по России доля компании составляет 9%. Сахарное направление холдинга включает в себя 3 сахарных завода. Два из них входят в первую десятку крупнейших производителей сахара в России.

— Как предприятие решает проблему износа техники?

— Мы ведем постоянный плановый процесс замены выработавшей ресурс техники. При этом используются различные схемы оптимизации. В Холдинге имеется свой технологический парк, который был создан на базе пустовавшей межрайонной торговой базы. ТПП «Золотой Колос» сегодня представлен современной техникой западных производителей, такой как трактора Fendt и John Deere, свеклоуборочные комбайны Ropa, зерноуборочные и кормоуборочные комбайны Claas, зерноуборочные комбайны New Holland. Парк сельхозмашин составляет более 50 единиц тракторов «Фенд», 30 свеклоуборочных комбайнов «РОПА», 108 зерноуборочных комбайнов «Клаас», «Нью Холланд» и другой техники. Нужно отметить высокую производительность зарубежной техники, которая на сегодняшний день превосходит показатели продукции российского производства. Так, один комбайн «РОПА» убирает за сезон более 1800 га сахарной свеклы.

Новости

МЭРТ обещает россиянам среднюю зарплату в \$2700 к 2020 году

В мае в правительство должна поступить новая версия Концепции социально-экономического развития России до 2020 г. (от 12 марта), над которой Минэкономразвития работает почти год. В мае документ снова должен быть в правительстве.

Из нового варианта концепции исчезли разные сценарии развития. Еще в феврале президент Владимир Путин заявил, что выбора нет - придется становиться великой инновационной социально ориентированной державой, не отказываясь и от конкурентных сырьевых преимуществ.

Согласно концепции, с 8-го места в мире по объему душевого ВВП по паритету покупательской способности (\$13 700) Россия к 2020 г. перейдет на 5-е (\$30 000). Средняя зарплата вырастет с \$526 до \$2700, соотношение средней пенсии к зарплате — с 25% до 30%, продолжительность жизни достигнет 75 лет. Средний класс превысит 50% населения, на семью из трех человек будет приходиться не менее 100 кв. м жилья. К 2025 г. в России будет жить 145 млн. человек. Госрасходы на образование и здравоохранение дойдут до уровня развитых стран: с 4,6% ВВП (2006 г.) до 5,5-6% ВВП и с 3,9% до 6,5-7% ВВП соответственно. Преобразования пройдут в три этапа. 2008-2012 годы — подготовка к прорыву, 2013-2017 годы — сам прорыв, с 2018 г. начнется закрепление и расширение достигнутого.

Около 50 семейных ферм появятся в Татарстане

Около 50 семейных ферм появятся в ближайшее время в Татарстане. На следующем этапе семейных ферм будет по 2 в каждом районе республики. Недавно на одном из совещаний заместитель Премьер-министра РТ — министр сельского хозяйства и продовольствия Марат Ахметов призвал сельских предпринимателей к тому, чтобы перенять опыт у аграриев Белгородской области, где повсеместно действуют семейные фермы. На сегодняшний день в РТ отобрано 50 сельских семей, которые вполне могут взяться за реализацию этой программы. Каждая из этих семей ежегодно производит товарной продукции почти на 1 млн. рублей. Со своей стороны Минсельхозпрод берет на себя обязательство оказывать этим семьям всестороннюю поддержку: предоставлять долгосрочные кредиты с низкой процентной ставкой, оказывать помощь с приобретением (по низкой цене) пустующих животноводческих ферм. Кроме того, семейным фермам будут предоставляться прогрессивные технологии в целях последующего их внедрения в производство.

Регистрация новых предприятий малого и среднего бизнеса будет упрощена

Предприятия в России можно будет зарегистрировать через интернет. Об этом заявил в ходе Российского экономического и финансового форума в Швейцарии вице-премьер Александр Жуков. По его словам, правительство выступает за дальнейшее упрощение регистрации новых предприятий малого и среднего бизнеса. Необходимо значительное сокращение разрешительных процедур, необходимых для начала бизнеса, а также замена разрешительных процедур декларированием. Эта инициатива, как уточнил Жуков, содержится в концепции социально-экономического развития России до 2020г.



В конце февраля холдинг «Золотой колос» объявил о намерении через Арбитражный институт Торговой палаты Стокгольма взыскать с финской компании «Райсио» (Raisio) 110 млн. евро в счет возмещения убытков, упущенной выгоды и морального вреда. «Золотой колос» передал работу по подготовке иска шведской юридической фирме. «На данный момент никаких изменений в данном деле не произошло, — рассказал «где Деньги» генеральный директор и совладелец «Золотого Колоса» Ринат Губайдуллин. — Нам прислали документы из Швеции, сейчас мы их рассматриваем». Напомним, что «Райсио» — владелец таких продуктовых брендов в России, как маргарины «Voimix» и «Долина Сканди», каши быстрого приготовления «Nordic», — после запуска в 2006 году совместного с «Золотым Колосом» проекта производства зерновых хлопьев в Татарстане внезапно отказалась от участия в этом проекте.

Сегодня на территории Буинского элеватора интенсивно идет строительство завода по производству семян. Общая стоимость проекта — 220 млн. рублей. Мощность завода — 20 тонн семян в час. Оборудование поставляет компания «Кимбрия Юнигрейн А/С». Завод планируется достроить к концу 2008 года.

Холдинг участвует в решении одной из насущных проблем сельского хозяйства — отсутствие квалифицированных специалистов. Два года назад на базе аграрного университета была создана группа контрактно-целевой подготовки специалистов. Тогда в ВУЗ посту-

пило 17 выпускников школ. В этом году по заочной форме обучения также обучаются наши студенты. Большие надежды холдинг связывает и с образовательными учреждениями кластера — профессиональным лицеем №92 и Тетюшским сельхозтехникумом. Большие финансовые вливания на приобретение оборудования, техники и внедрение новых учебных программ позволят холдингу готовить высококвалифицированных специалистов не только для своих агрофирм и предприятий, но и для аграрного сектора республики в целом. ■

На территории ТПП «Золотой Колос» построен завод по производству туковых удобрений мощностью более 120-150 тысяч тонн в год. Сумма инвестиций составила 50 млн. рублей. Стратегическим партнером является финская компания «Кемира». Здесь же работает и мини-завод по производству стимулятора роста растений «Супергумат» мощностью около 10 000 тонн в сезон.

Еще один проект — внедрение системы добровольного доения коров «Робот-дояр». Метод интересен с многих точек зрения. По мнению ученых, когда животных нуждаются отдавать молоко, продукт получает отрицательную энергетику. Данная система разработана таким образом, что каждая корова идет на дойку «по собственной инициативе», то есть используется инстинкт, заложенный самой природой. Когда вымя животного наполнится, оно идет к роботу, который обмывает вымя и включает доильный аппарат. Новая ферма будет полностью автоматизирована, а специалисты будут заняты контролем и анализом результатов, выдаваемых компьютером.

В целом, за 2005-2006 годы на строительство и реконструкцию помещений, приобретение сельскохозяйственной техники, оборотных и необоротных активов производителей Холдингом инвестировано более 5 млрд. рублей.

Мелкие хозяйства не успевают за развитием рынка, не владеют новыми инструментами управления в той мере, как крупные объединения.

— Как развивается Золотой Колос сегодня? Какие планы?

— В холдинговой компании ведутся серьезные работы по возделыванию рапса. Мы впервые в регионе стали выращивать озимый рапс, урожайность которого в 2 раза выше ярового. Кроме того, имеющиеся современные картофелехранилища оборудованы современным оборудованием и системой «климат-контроль», позволяют наращивать производство картофеля.

ОПРОС

Бизнес планы

Опрос экспертов еженедельника «где Деньги»

Казань – город больших возможностей. Этот тезис не раз поднимался на разных уровнях в течение последних нескольких лет. Особо активное обсуждение инвестиционной привлекательности города и его возможностей для открытия нового бизнеса началось после празднования 1000-летия столицы Татарстана в 2005 году. Деловой еженедельник «где Деньги» спросил у своих экспертов:



Какой бизнес вы бы открыли в Казани?

Габдулхак Фалахеев
директор супермаркета «Sub Continent»

Трудно сказать, какой бизнес наиболее рентабельный сегодня. Если взять, например, розничную торговлю, то ситуация в Казани сейчас достаточно тяжелая, большая конкуренция на этом рынке. Сегодня работать при такой конкуренции намного сложнее, чем несколько лет назад. Судя по материалам специализированных СМИ, наиболее выгодный бизнес сегодня связан с банками, кредитами и пр.

Александр Цыпленков
заместитель генерального директора по экономике и финансам «Essen Production AG»

На данный момент в Татарстане я вообще бы не стал открывать новый бизнес. Здесь есть серьезные административные ресурсы, которые мешают работать. Лучше основать свое дело в других развитых регионах России. Мне было бы интересно продолжить работу в сфере производства продуктов питания. Это товар, без которого люди обойтись не могут. А производителем быть лучше, чем продавцом, так как условия сотрудничества все равно диктуют производители.

Виктор Тимохин
первый заместитель директора Аудиторско-консалтинговой компании «Аудэкс»

Казань сегодня развивается вширь и вдаль. Присоединяются к столице близлежащие села, цены на земельные участки растут с каждым днем. Поэтому наиболее выгодным делом я считаю бизнес, связанный с покупкой и продажей земель на территории Казани и прилегающих районах.

Абдуманноб Абдусаттаров
председатель узбекистанской культурной автономии Республики Татарстан

Существует два, на мой взгляд, наиболее выгодных дела, которым можно заняться в Казани. Во-первых, думаю, хорошо будет открыть организацию по регистрации и трудоустройству эмигрантов. Дело сложное, но выгодное, тем более не только для предпринимателя, но и для государства. Во-вторых, думаю выгодно заняться ресторанным бизнесом, ориентированном на среднего покупателя. Да, в Казани нет нехватки в ресторанах, но мало таких, которые рассчитаны именно на средний кошелек. ➤

Новости**НКНХ направит на выплату дивидендов 1,229 млрд. рублей**

На очередном заседании Совета директоров ОАО «Нижнекамскнефтехим» предварительно утвержден годовой отчет и годовая бухгалтерская отчетность за 2007 год. Совет рекомендовал акционерам утвердить его на общем годовом собрании, которое состоится 18 апреля 2008г. По результатам конкурса по выбору независимого аудитора общества на 2008г. компания PricewaterhouseCoopers рекомендована для утверждения на общем собрании акционеров. Совет директоров предложил направить на выплату дивидендов по итогам финансово-экономической деятельности общества за 2007г. 30% чистой прибыли, что составляет 1,229 млрд. рублей. Это на 23,3% превышает сумму, направленную на дивиденды по итогам 2006 год.

»

Алексей Огурцов

генеральный директор КА «Бизнес и карьера»

Меня интересует сфера услуг. Это довольно технологичная интеллектуальная область деятельности, в которой большое значение имеет накопленный опыт работы, его качество. В данном бизнесе новичку довольно сложно составить конкуренцию опытным участникам рынка, а хорошая репутация и успешный опыт сотрудничества обеспечивают здесь установление самых крепких партнерских взаимоотношений. Работать «нечистоплотно» тут невозможно. В сфере услуг меня особенно привлекает тема управленческого консультирования, организационного управления. Интересные уникальные задачи, индивидуальный подход, высокая

значимость достигаемых решений - это то, что сопутствует данному направлению. Поэтому и рентабельность такого бизнеса довольно высока.

Максим Петров

директор представительства УК «Тройка Диалог» в г. Казань

Таких планов пока нет, хочется развиваться в уже заданном направлении. Но если рассматривать вопрос гипотетически, я бы выбрал сферу услуг. Надо заниматься бизнесом, где есть потенциал роста и конкуренция не так сильна. К тому же сфера услуг интересна и пользуется спросом. Как-то у меня была идея создать компанию по организации нестандартных развлечений: приключенческие туры, перераспределения и т.д. Если вы смотрели

фильм «Игра», то в общих чертах понимаете, что я имею в виду. Это не массовый продукт, а индивидуальный. А еще нестандартный. Позволяющий осуществить незбыточную мечту или реализовать что-то обычное весьма нетривиально. В этом основная «изюминка». При грамотном подходе, я думаю, бизнес будет рентабельным.

Хайдар Халиуллин

президент ассоциации предприятий малого и среднего бизнеса РТ

В данный момент я занимаюсь строительным и образовательным бизнесом. Но у меня есть мечта - построить бизнес-центр высотой в 9 этажей. Его класс зависит от количества инвестиций. Также меня привлекает гостиничный бизнес. И в идеале в бизнес-центре

должна быть гостиница. На мой взгляд, эти сферы самые надежные в плане получения дохода, конечно, при правильном его регулировании.

Андрей Гируцкий

первый заместитель генерального директора ОАО «Сервейинговая компания «Единая Арендная Система»

Поскольку я занимаюсь коммерческой недвижимостью, я бы открыл бизнес именно в этой сфере. Емкость этого рынка позволяет создать агентство или управляющую компанию, специализирующуюся на работе с коммерческой недвижимостью. В принципе, любое дело может принести прибыль, если грамотно подойти к управлению доходами и расходами.

РЕКЛАМА



- ✓ открытие расчетного счета **БЕСПЛАТНО!**
- ✓ платежи в налоговые и бюджетные организации **БЕСПЛАТНО!**
- ✓ прием, пересчет денежной наличности и зачисление на счет **БЕСПЛАТНО!***
- ✓ подключение к системе «Телефон-Клиент» и «Интернет-Клиент» **БЕСПЛАТНО!**
- ✓ расчетное обслуживание - 6 РУБЛЕЙ за платежное поручение независимо от суммы платежа
- ✓ подключение к системе «Банк и Клиент» с выдачей установочного компакт диска **БЕСПЛАТНО!**
- ✓ обслуживание по системе «Банк и Клиент» - ГИБКИЙ ТАРИФ по усмотрению клиента - абонентская плата или плата за каждое платежное поручение.
- ✓ закрытие расчетного счета **БЕСПЛАТНО!**

Офисы банка «БТА-Казань»:

в г. Казани:

Дополнительный офис №1, ул. Татарстан, 18, ☎ 293-01-01
 Дополнительный офис №2, ул. Чуйкова, 9, ☎ 522-91-65
 Дополнительный офис №3, ул. Ибрагимова, 45, ☎ 519-86-68
 Дополнительный офис №4, ул. Гвардейская, 16В, ☎ 295-83-25
 Дополнительный офис №5, ул. Р.Зорге, 82, ☎ 261-38-75
 Дополнительный офис №6, ул. Минская, 12, ☎ 261-01-66

в Татарстане:

г. АЛЬМЕТЬЕВСК, ул. Островского, 19/1 (вход со стороны ул. Ленина), ☎ 25-43-31
 г. ЗЕЛЕНОДОЛЬСК, ул. Гоголя, 21/26, ☎ 5-30-60
 г. НИЖНЕКАМСК, ул. Корабельная, 27, ☎ 31-91-62
 г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ, ул. Х.Туфана, 53 (13/02), ☎ 35-59-69

лицензия ЦБ РФ № 1581

**БТА-Казань**
АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
(843) 557-81-57, 525-74-74 www.bta-kazan.ru

*Предложение действительно до 31.03.2008

РЕКЛАМА

511-49-63

511-49-64

511-49-65

реклама в деловом еженедельнике

ГДЕ ДЕНЬГИ

РЕКЛАМА

**РАЗЫСКИВАЕТСЯ
СПЕЦИАЛИСТ****МЕСТО ПРОЖИВАНИЯ: Г. КАЗАНЬ****УРОВЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА:
ВЫСОКИЙ****ДОСТОЙНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ
ГАРАНТИРУЕТСЯ**Подробности - на сайте **KAZAN.HH.RU****HEADHUNTER**
KAZAN.HH.RU

Новости

Наши с краю

Мировой финансовый кризис, по мнению аналитиков, не помешает экономическому росту в стране

Экономисты ведущих российских инвестиционных компаний и банков в конференции «Мировые финансы поют романсы» инвестхолдинга «Финам» обсудили продолжающееся ослабление доллара и влияние рецессии в американской экономике на развивающиеся рынки. По их мнению, нашей стране пока ничего не угрожает.

Наступление эпохи глобальной неопределенности подтвердил Николай Кашцев, начальник аналитического отдела казначейства «Внешторгбанка». По его словам, «мы входим в новую реальность – глобализацию – и что-то должны с этим делать, потому что циклы в этой новой реальности, как минимум, смещаются и делаются плохо управляемыми». «Ситуация достаточно серьезна, рассуждает г-н Кашцев. Только в США банки спишут около \$1 трлн., что может привести к банкротству ряда кредитных организаций. Происходящее практически беспрецедентно. Фондовые рынки по всему миру были непомерно раздуты сверхлевереджем. Они должны бы сдуться».

«Действительно, ситуация в американской экономике быстро ухудшается вследствие углубляющегося финансового кризиса, прогнозы становятся все мрачнее и ведущие западные экономисты говорят о том, что предстоит самая серьезная за последние 20-25 лет рецессия, - сказала Ольга Беленькая, заместитель руководителя аналитического департамента компании «Совлинк» - Снижение ставок ФРС лишь частично снимает

напряжение с ликвидностью, но не решает проблему кризиса доверия и кредитоспособности, вследствие которых инвесторы панически «бегут от рисков». По ее оценке, в результате возрастают риски весьма опасной дефляционной спирали в отношении финансовых активов и резкого сокращения доступа к кредитам для реального сектора. «В худшем варианте это наблюдалось во времена Великой депрессии в США, в менее жестком, но также тяжелом и затяжном варианте – в Японии», - добавила г-жа Беленькая.

В нынешней ситуации правильной формулировать задачу, не как заработать, а как сохранить капитал.

В дальнейшем падении доллара уверена Ольга Гурудэва, стратег «АнтантаГлобал». «Дно» у доллара просчитать практически нереально, поскольку валюта находится в эпицентре глобального кризиса, и ее курс уже далеко не так управляем с помощью действий ФРС, - считает аналитик. - Рассчитываю на курс 2,2 доллара за евро в перспективе 2-3 лет, но слишком много возможных изменений, начиная от репатриации долларовой части международных резервов центробанков до частичной потери американской валютой функции мировых денег или девальвации вследствие избытка долларовой массы в свободном хождении за пределами США».

Рекомендации частным инвесторам дал Кирилл Трёмасов, директор аналитического департамента «Банка Москвы». По его мнению, в нынеш-

ней ситуации правильной формулировать задачу, не как заработать, а как сохранить капитал. «Для частного инвестора я вижу несколько возможностей, - рассуждает аналитик. - Во-первых, наиболее надёжной валютой я считаю сейчас рубль, поэтому задачу сохранения капитала формулирую как получение чистой рублёвой доходности выше 12% (ожидаемая инфляция). Но самое простое - купить сейчас РАО «ЕЭС», дождаться разделения, получить акции новых компаний и продать их. Я думаю, такая стратегия обеспечит доходность 20-30%. Если смотреть на срок более года, то я бы рекомендовал также «Газпром», «Лукойл», МТС, очень дешёвой в мо-

менте выглядит фиксированная связь. Я думаю, инвестиции в эти бумаги на срок 2-3 года позволят получить доходность выше инфляции».

Оптимистичен по поводу российской экономики Александр Осин, главный экономист УК «Финам Менеджмент». «Наш прогноз по индексу РТС на конец 2008 года - 2750-2850 пунктов, российский фондовый рынок остаётся в растущем тренде. И действия регуляторов этому только способствуют. Например, зампред ЦБ РФ Алексей Улюкаев отмечал фактическую смену приоритетов в политике российского Центробанка в пользу поддержки национального финансового сектора и экономики в целом».



Премии в рост

Страховой рынок Татарстана вырос на 40,7%

По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), премия, собранная страховыми компаниями в Татарстане, за 2007 год превысила показатель соответствующего периода прошлого года на 40,7%. Сборы премий по добровольным видам страхования увеличились на 45,7%, обязательным (без ОМС) на 10,8%, в том числе по ОСАГО - на 10,7%.

Лидером среди универсальных страховых компаний по поступлениям стала СК ООО «Росгосстрах-Татарстан», собравшая в 2007 году 1,5 млрд. руб. и заняв 10,44% доли рынка. Страховые взносы компании в 2007 году составили 1,5 млрд. руб., что превышает показатель соответствующего периода прошлого года на 20,2%. Сборы премий по добровольным видам страхования увеличились на 26,72%, по обязательным на 9,7%, по ОСАГО на 9,6%.

В 2007 году страховой рынок РТ характеризовался положительными результатами развития. Этому способствовало как развитие экономики Татарстана, так и сопутствующий рост доходов граждан. Индекс промышленного производства (ИПП) в 2007 г. по сравнению с 2006 г. составил 108,8%, а реальные денежные доходы населения республики по сравнению с предыдущим годом возросли на 13,9%.

Сборы премий по добровольным видам страхования увеличились на 45,7%, обязательным (без ОМС) на 10,8%, в том числе по ОСАГО на 10,7%.

Анализируя итоги прошедшего года, можно отметить ряд позитивных изменений, произошедших за этот период. 2007 год характеризовался динамичным ростом добровольных видов страхования, совершенствованием продуктовой и маркетинговой политики страховых компаний, повышением надежности страховых операций, кардинальным снижением доли «сомнительных» не страховых операций, ростом «страховой культуры» населения.

В 2007 г. страховщиками Татарстана осуществлено страховых выплат без учета обязательного медицинского страхования на сумму 8,9 млрд. руб., что составило 197,3% к уровню предыдущего года.

Все большее число татарстанцев, а также руководителей предприятий и фирм, видят в страховании стабильную и надежную защиту своих ин-

В 2007 году страховщики Татарстана выплатили без учета обязательного медицинского страхования 8,9 млрд. руб., что на 97,3% больше уровня предыдущего года.

Интересов. Рост доверия к страховым услугам со стороны населения показывает, что усилия страховщиков по созданию новых страховых продуктов, повышению качества услуг и пропаганде страхования не проходят даром. ■

По данным ООО «Росгосстрах-Татарстан»

КМПО сократило свою долю в СП «Приводная техника Фойт-КМПО»

ОАО «Казанское моторостроительное производственное объединение» (КМПО) минимизировало свое участие в российско-германском СП «Приводная техника Фойт-КМПО» (Казань производит автоматические коробки переключения передач Voith), продав партнеру – Voith Turbo GmbH & Co – 33% компании за 16 млн. рублей. На заводе сделку объясняют тем, что выпуск автокомпонентов противоречит его основному бизнесу. Аналитики не исключают вероятности вхождения ОАО «КАМАЗ» в число совладельцев СП, поскольку камский автопроизводитель может обеспечить гарантированный спрос продукции СП.

Предприятиями Н.Челнов реализовано потребительских товаров на сумму 44,3 млрд. рублей

Предприятиями Набережных Челнов в 2007г. реализовано потребительских товаров на сумму 44,3 млрд. рублей, что в объеме оборота розничной торговли РТ составляет 16%. Прирост оборота розничной торговли в сопоставимой оценке на 28,1% превышает показатель 2006г. В расчете на одного жителя реализовано потребительских товаров на сумму 87,6 тыс. рублей. Удельный вес продовольственных товаров в общем объеме товарооборота составил 52 %, непродовольственных – 48 %. Удельный вес общественного питания в структуре оборота розничной торговли города составил 5,9%. Объем оказываемых услуг общественного питания составил 2,6 млрд. рублей, в расчете на душу населения – 5255 рублей, что на 30,5% больше уровня 2006г. По всем основным показателям развития сферы торговли и общественного питания Автоград занимает вторые места в Республике Татарстан, уступая лишь Казани. Сфера торговли города имеет общереспубликанское значение, являясь доминирующей в восточной части РТ.

«КАМАЗ» сократил долю в СП «КАМАЗ-Инжиниринг» с 76% до 51%

Крупнейшая российская автокорпорация ОАО «КАМАЗ» продала 25% в совместном российско-казахстанском предприятии «КАМАЗ-Инжиниринг» (Кокшетау). Таким образом, доля российского автоконцерна в СП сократилась с 76% до 51%. «КАМАЗ-Инжиниринг» было учреждено в мае 2005г. ОАО «КАМАЗ» (76% участия) и нацкомпанией «Казахстан инжиниринг» (24%). Первый опытный образец самосвала КАМАЗ-55111 сошел с конвейера 5 августа 2005г., а 10 августа было запущено его серийное производство. Вся производимая продукция - самосвалы и автобусы - реализуются на внутреннем рынке республики. «КАМАЗ» основан в 1969г. Предприятие занимает 8-е место в мире по объемам производства дизельных двигателей. В единый комплекс концерна входят 13 крупных специализированных подразделений по разработке, производству, сборке автомобильной техники и автокомпонентов.

Новости

Бюджет РФ демонстрирует рост профицита на 22,2%

Минфин России сообщил о том, что за два месяца 2008 года в федеральном бюджете зафиксирован профицит, который превышает данный показатель предшествующего года на 22,2%, или 75,7 млрд. рублей.

Профицит федерального бюджета РФ в январе-феврале текущего года по кассовому исполнению составил 416,7 млрд. рублей, или 8,2% к ВВП, по сравнению с 341,0 млрд. рублей и 8,1% ВВП годом ранее.

Доходы бюджета за первые два месяца года составили, по предварительным данным, 1340 млрд. рублей, или 20,2% к назначениям доходов на 2008 год, расходы – 923,79 млрд. рублей, или 13,3% к годовой бюджетной росписи расходов. Первичный профицит составил 439,31 млрд. рублей, или 8,6% к ВВП России.

Предполагается, что ВРП Татарстана к 2030 году превысит 7 триллионов рублей

ВРП Татарстана к 2030 году достигнет 7,4 трлн. рублей. Об этом на пресс-конференции в агентстве «Татмедиа» сообщил министр экономики РТ Марат Сафиуллин. По словам министра, подобный рост возможен благодаря реализации программы «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2020 года и на период до 2030 года».

Кроме того, к 2030 году запланировано почти 4-кратное увеличение объемов промышленного производства (до 2,123 трлн. рублей). Более чем в 6 раз должны вырасти и инвестиции в основной капитал со всех источников финансирования – до 1,9 трлн. рублей. Темпы роста реальных доходов населения к той же контрольной временной отметке должны составить более чем 220%. Особое же внимание Марат Сафиуллин обратил на то, что к 2030 году численность населения республики должна вырасти до 4,35 млн. человек. «Здесь стоит учитывать не только рождаемость, но и то, что мы планируем привлекать специалистов из других регионов страны и стран СНГ. Квоты для них в социальной ипотеке будут выделены», – пообещал министр.

ЦБ готов увеличить вливания в банки

Центральный банк РФ готов в разы увеличить объем рефинансирования банков, если это потребует, сообщил первый заместитель председателя ЦБ РФ Геннадий Меликьян на заседании межрегионального банковского совета в четверг.

Недавно Московская международная валютная ассоциация (ММВА) направила в Банк России письмо с предложениями о принятии дополнительных мер по предотвращению кризиса ликвидности в банковской системе. ММВА упрекала ЦБ в том, что лоббируемое со стороны ведущих банков массированное вливание в систему бюджетных средств имеет свой негативный эффект, поскольку в итоге оборачивается оседанием их в банках «первого круга», оставаясь недоступными для большинства кредитных учреждений.

По мнению ММВА, многие банки (в том числе и региональные) уже испытывают проблемы с рефинансированием ипотечных кредитов, которое оценивается в 300 млрд. рублей. В апреле, помимо выплат по привлеченным средствам, предстоят ещё и расчёты с бюджетом по НДС на 400 млрд. рублей. Ожидаемый пиковый спрос на ликвидность в марте-апреле, по оценкам аналитиков, может составить до 400-500 млрд. рублей ежедневно.

Жилищный опрос

В 2008 году можно прогнозировать лишь 50% рост ипотечного рынка Татарстана

Улучшение жилищных условий остается одной из наиболее острых и актуальных социальных проблем. Но почти 40% респондентов исследовательского холдинга «Ромир» заявили, что не смогут купить жилье, потому что не имеют средств на погашение ипотечного кредита.

Среди жителей крупнейших городов (с населением более миллиона человек) почти половина довольны своими жилищными условиями, а среди тех, кто живет в средних по размеру городах (100-500 тысяч жителей) менее трети заявляют, что их жилищные условия не нуждаются в улучшении (см. Диаграмму 1).

Меньше всего довольных своими жилищными условиями среди самых молодых респондентов – моложе 35 лет. Среди тех, кто старше 60 лет половина заявляет о том, что их жилищные условия не нуждаются в улучшении (см. Диаграмму 2).

Среди граждан с относительно низким доходом только 32% заявляют, что удовлетворены своими жилищными условиями. Среди тех, у кого относительно высокий доход об этом заявляют 47%.

Доля довольных жилищными условиями среди представителей небольших семей (1-2 человека) в 1,5 раза выше, чем среди представителей больших (4-5 человек): 44% и 27% соответственно. Среди тех, у кого есть дети только 27% довольны своими жилищными условиями, среди тех, у



кого их нет – 39%.

Казалось бы, спрос на ипотечные кредиты в условиях неудовлетворенности жилищными условиями и на фоне номинально растущих на 25% в год доходов населения должен быть огромен. Но почти 40% опрошенных заявили, что не имеют средств для выплат по ипотеке.

Еще 13% посоветовали на то, что условия предоставления ипотечных кредитов невыгодные: высокие ставки,

большой размер ежемесячных выплат, дополнительные сборы и обременения и т.д. 2% опрошенных пожаловались на то, что не могут собрать документы, необходимые для оформления ипотечного кредита.

И только 5,5% респондентов заявили, что в течение ближайших двух лет планируют получить ипотечный кредит. Причем только половина из ответивших таким образом выразила твердое намерение (см. Диаграмму 3).

И В декабре 2007 года в рамках очередной волны всероссийского опроса партнер делового еженедельника «где Деньги» исследовательский холдинг Ромир провел инициативное исследование потребительских предпочтений россиян в сегменте ипотечного кредитования. В опросе приняли участие 1588 респондентов старше 18 лет. Статистическая погрешность не превышает 2,5%.

Притом, что 3% имеющих твердое намерение взять ипотечный кредит в течение ближайших двух лет и еще 2,5% тех, кто на этот вопрос отвечает скорее положительно это совсем не много. Но в масштабах всей России это позволяет нам оценить потенциальный спрос на ипотечные кредиты в 1,6-2,8 миллионов штук за два года или 800-1400 тысяч в год. Для справки, в 2007-м году, который принято считать годом начала ипотечного бума в России было выдано немногим более 400 тысяч ипотечных кредитов. Так что потенциал как минимум двух, а то и трехкратного роста рынка ипотеки в России имеется.

Среди жителей городов с населением от 100 тысяч до 1 миллиона доля имеющих твердое намерение взять ипотечный кредит в ближайшие два года в два раза выше, чем среди жителей мегаполисов и малых городов. В данном случае итоги опроса подтверждают тенденцию, которую активные игроки рынка наблюдали в прошлом году, а именно – смещение спроса из столиц, включая региональные типа Екатеринбург и Новосибирск, в областные центры и средние города.

Экспертное мнение

Ринат Габдрахманов

руководитель Кредитно-кассового офиса Городского Ипотечного Банка в Казани

Недвижимость стоит ровно столько, за сколько её покупают. С одной стороны мы говорим о рекордно высоких ценах, но с другой необходимо отметить и рост реальных доходов населения, увеличение предложения кредитных программ и возможностей покупки жилья с использованием разных механизмов (рассрочки застройщиков, ипотека, жилищная кооперация и т.д.). За 2007г. по ряду объектов (ликвидное жилье, прежде всего) продолжился рост цен. Так в среднем цены на типовое жилье растут с учетом темпов инфляции, а в ряде регионов и вдвое быстрее, а на качественное и элитное жилье порой выросли вдвое. И говорить о тенденции к снижению стоимости жилья нет оснований. По предварительным оценкам объем сделок вырос по сравнению с 2006г. более чем вдвое (оценочно около 130%).

Доля кредитов в рублях выросла до 70% (по сравнению с 61% прошлого года), что связано с увеличением кредитования в регионах РФ, где 95% - это кредиты в рублях. Среди событий 2007 года можно отметить активное развитие сегмента загородной недвижимости и операций с земельными участками. Кроме того, это выход на рынок новых игроков с интересными предложениями ипотечных программ. При этом наблюдаемая тенденция к появлению программ с минимальным и нулевым первоначальным взносом, кредитования заявителей с разными формами доходов, к концу осени сменялась на увеличение первоначального взноса, сокращению ряда программ на рынке. Важно, что еще раз акцент сделан на качество кредитного андеррайтинга и решения вопросов диверсификации рисков при фондировании.

Все активнее будет присутствовать розничных предложений банков в регионах. Ипотечное кредитование все более активно будет предлагаться в 2008г. Во многом условия предложения будут зависеть, прежде всего, от возможностей фондирования банком-кредитором. В части ужесточения условий кредитования на рынке в целом, вполне возможно, что пока ситуация на финансовых рынках не изменилась и вопрос эффективного привлечения ресурса, в том числе за счет механизма ипотечных ценных бумаг не реализуем, могут в течение года в среднем вырасти на 1-1,5% ставки по кредитам. Тем не менее, снижения активности основных участников рынка ожидать не стоит. Равно как и спроса на ипотечный продукт в целом. В части дальнейшего развития рынка: вероятно, в 2008 г. рынок не будет ра-

сти столь стремительно, как в 2006 и 2007 г. по объемам, но вполне возможен рост в 40-50%. Опять же, с учетом ситуации на финансовых рынках и фондированием участников. Доля сделок с ипотекой будет расти (за счет роста доходов населения, предложения ипотечных программ), а все большую долю будут занимать крупные системные участники, которые более эффективно решают вопрос с ресурсами. Вполне возможно ожидать появления новых предложений от участников рынка. При этом все это более вероятно не ранее второго квартала текущего года, первый вполне будет спокойным.

В ряде регионов РФ принимаются новые программы в жилищной сфере и стимулирования предложения жилья населению. С учетом этого также вполне можно ожидать «плюса» по увеличению рынка и с учетом данных составляющих.

Естественно, среди потенциальных получателей ипотечных кредитов преобладают молодые люди, а доля представителей старших возрастных групп исчезающе мала (см. Диаграмму 4). Скорее всего, это связано с тем, что условия получения ипотечного кредита для граждан старше 45-50 лет являются более жесткими, чем для молодых. Или с тем, что активные игроки рынка ипотечного кредитования пока не обратили должного внимания на эту достаточно многочисленную группу населения.

Почти 40% жителей крупных городов заявили, что не имеют средств для выплат по ипотеке.

Среди тех, у кого относительно низкий уровень дохода, только 3% намерены получить ипотечный кредит в ближайшие два года. Возможно, это те граждане, которые рассчитывают на так называемую «социальную ипотеку». Среди граждан со средними доходами – 5%, среди имеющих относительно высокий доход – 11%.

Среди имеющих несовершеннолетних детей доля имеющих намерение получить ипотечный кредит в ближайшие два года в два раза выше, чем среди не имеющих детей моложе 18 лет: 9% и 4% соответственно. С ростом размера семьи увеличивается и доля имеющих намерение получить ипотечный кредит. Что, конечно, не удивительно в свете того, что с ростом размера домохозяйства уменьшается доля удовлетворенных своими жилищными условиями – см. выше.

Разброс значений сумм, которые россияне хотели бы взять в кредит, очень велик: от \$30 до \$200 тысяч (см. Диаграмму 5). В среднем, граждане намерены получить ипотечный кредит в течение ближайших двух лет, хотели бы получить \$45 тысяч или чуть более одного миллиона рублей. Интересно, что по фактическим данным прошлого года в крупных городах типа Иркутска или Волгограда средний размер выданного ипотечного кредита составил как раз около миллиона рублей. В Москве, Петербурге и Екатеринбурге показатели конечно существенно выше.

Размер ежемесячных выплат 40% потенциальных заемщиков включили в число двух наиболее важных факторов при выборе программы ипотечного кредитования.

Так что следует признать, что опрошенные продемонстрировали достаточно высокую степень адекватности и даже можно сказать осторожности. Вместе с тем, наверное, можно говорить и о некотором оптимизме, в том смысле, что в свои планы и намерения граждане, желающие взять ипотечный кредит в ближайшее время, не закладывают резкого роста стоимости жилья в

своих городах. И наоборот, можно утверждать, что если таковой рост произойдет, это нарушит жизненные планы и намерения некоторой (возможно весьма значительной) части граждан, хотевших взять ипотечный кредит.

Из-за малого объема подвыборки, как уже было сказано выше, положительный ответ на вопрос о намерении взять ипотечный кредит в ближайшие два года дали только 5,5% опрошенных – 88 человек из более чем 1,5 тысяч. Проводить анализ по отдельным факторам (возраст, доход и т.д.) не имеет смысла. И не имеет смысла задавать вопросы о размере кредита, его условиях и т.д. тем, кто такой кредит получать не намерен. Единственное, что можно сказать со всей определенностью, кредит до \$30 тысяч хотят получить граждане, преимущественно живущие в малых городах и сельской местности, а в мегаполисах таковых совсем нет. Что и не удивительно. В Москве на 30 тысяч долларов не купишь и 10 квадратных метров, в Санкт-Петербурге – разве что 10 метров и купишь, в Екатеринбурге или Челябинске, если повезет, можно купить метров 15. Даже обмена меньшей квартиры на большую с доплатой не получится.

Подавляющее большинство респондентов (67%) готовы в счет погашения ипотечного кредита платить ежемесячно 15 тысяч рублей.

Тем, кто намерен взять ипотечный кредит, был задан вопрос – какую предельную сумму ежемесячных взносов в счет погашения кредита и процентов по нему они могли бы выплачивать. Подавляющее большинство (67%) назвали 15 тысяч рублей. Четверть потенциальных заемщиков (25%) затруднились ответить на этот вопрос. 20 тысяч рублей назвали только 5%. В принципе, при размере кредита в миллион рублей и сроке в 15 лет это вполне реалистичный вариант. Эффективная ставка получается около 11% годовых. Однако, проблема в том, что на 15 тысяч рублей ориентируются и те, кто рассчитывает получить займы существенно больше миллиона рублей. А вот это уже нереально. Кстати, 15 тысяч рублей – это сегодня средняя заработная плата в стране.

Размер ежемесячных выплат 40% потенциальных заемщиков включили в число двух наиболее важных факторов при выборе программы ипотечного кредитования. Более половины (53%) таким фактором назвали процентную ставку по кредиту. 40% включили в число самых важных факторов выбора ипотечной программы размер первоначального взноса. 22% – простоту оформления документов. Менее важными факторами оказались: длительный срок погашения (20 лет и более) и возможность досрочного погашения кредита. Оба эти фактора включили в число двух наиболее важных по 12% потенциальных получателей ипотечного кредита.

Диаграмма 1. Доля довольных своими жилищными условиями в зависимости от размера населенного пункта (%).

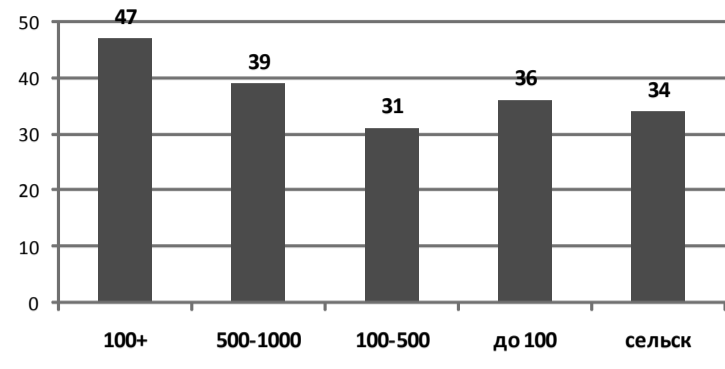


Диаграмма 2. Доля довольных своими жилищными условиями в зависимости от возраста (%).

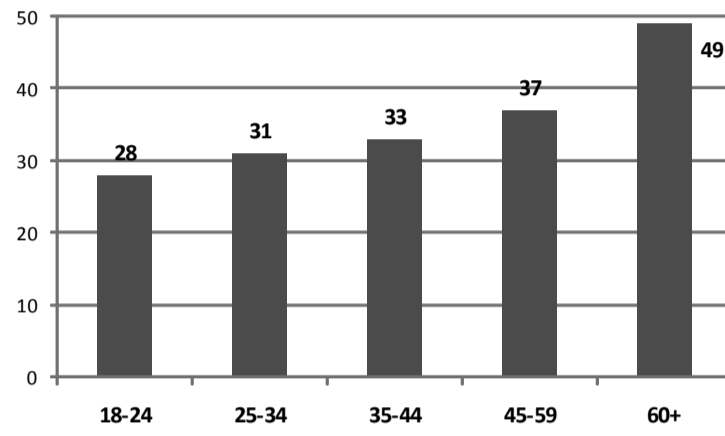


Диаграмма 3. Планируете ли вы в ближайшие два года получить ипотечный кредит?

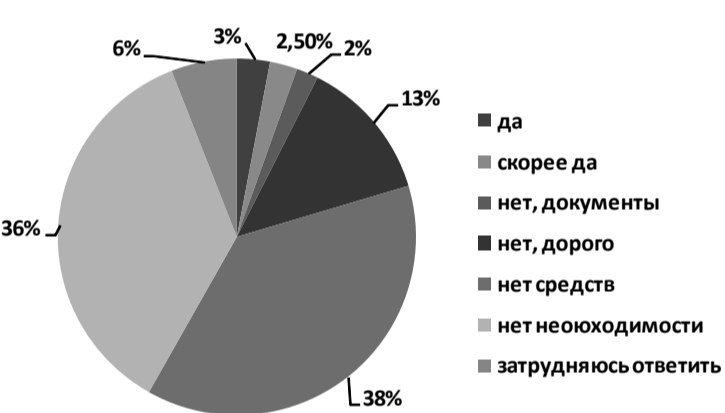


Диаграмма 4. Доля давших положительный ответ на вопрос о желании получить ипотечный кредит в ближайшие два года в зависимости от возраста (%).

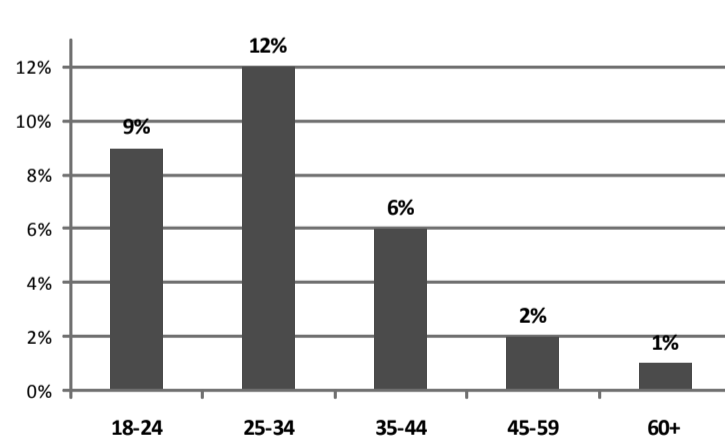
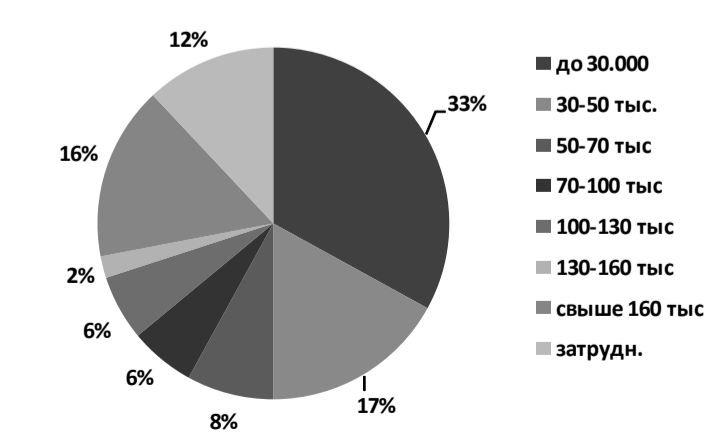


Диаграмма 5. Какую сумму в пересчете на доллары США вы рассчитываете взять в ипотечный кредит?



Новости

Абонентская плата за телефон увеличится в РТ с 1 апреля

Вырастет абонентская плата за телефон с 1 апреля в Татарстане – с 290 до 311 рублей в месяц. Предельные расценки на услуги операторов связи РТ были утверждены приказом Федеральной службы по тарифам России еще в ноябре 2007г. Как сообщили в Министерстве информатизации и связи РТ, повышение коснется только городских абонентов.

«Татэнерго» расплатилось по займу

ОАО «Татэнерго» полностью погасило облигации дебютного выпуска на 1,5 млрд. рублей. Дебютный выпуск облигаций «Татэнерго» был зарегистрирован 24 декабря 2004 года и включал 1,5 млн. облигаций номиналом 1 тыс. рублей каждая. По нему была предусмотрена выплата полугодовых купонов, ставка купона составляла 9,65% годовых. Облигации были размещены 17 марта 2005 года на Фондовой бирже «ММВБ». Организаторами займа выступили банк «Зенит», «Акибанк», соиндентификаторами – банк «Союз», «Внешторгбанк», «Deutsche Bank», «Еврофинанс-Моснарбанк», ИГ «Капиталь» и «Росбанк».

Промпроизводство в Татарстане за год выросло на 8,5%

В Татарстане индекс промышленного производства (ИПП) в феврале текущего года, по предварительной оценке, составил 108,5% к уровню февраля 2007 года. Представленные крупнейшими предприятиями в Татарстанстат прогнозные оценки ИПП в феврале 2008 года имеют следующие значения: «Татнефть» – 102,7%, «Татэнерго» – 98,9%, КамАЗ (основное общество) – 118,8%, «Нижекамскнефтехим» – 106%, «Нижекамскшина» – 111,3%, «Казаньоргсинтез» – 103,3%, Казанский вертолетный завод – 95,4%.

Индекс цен производителей промышленных товаров в феврале относительно предыдущего месяца составил 100,8%, в том числе в добыче полезных ископаемых – 100,3%, в обрабатывающих производствах – 98,5%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 123,9%. Перевозка грузов автомобильным транспортом подорожала на 9%. Индекс тарифов на услуги связи для юридических лиц составил 96,9%. При этом услуги городской телефонной связи по установке основного телефона подешевели на 10%, плата за минуту междугородних разговоров – на 12,3%.

Казань проведет капитальный ремонт жилых домов на 3,7 млрд. рублей

В Казани до 2011г. будут отремонтированы все жилые многоквартирные дома, построенные до 1995 года. В 2008г. по федеральной программе капитального ремонта в Казани будут отремонтированы 282 жилых дома. Программа рассчитана до 2011г., ожидается, что общее финансирование составит 3 млрд. 700 млн. рублей. В 2008г. на проведение ремонта будут направлены средства в сумме 1,114 млрд. рублей, причем федеральный бюджет выделяет 540 млн. рублей, Татарстан – 246 млн. рублей, 55 млн. рублей – это ежемесячно перечисляемые на капремонт средства населения. Капремонт жилых домов, построенных до 1995г., проводится в соответствии с федеральным законом «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», обязательным

Новости

Владимир Путин выступил за снижение НДС до 10%

Владимир Путин поддержал предложение председателя Госдумы, лидера «Единой России» Бориса Грызлова о снижении НДС до 10%, но призвал делать это аккуратно. «Предлагаю в первую очередь снизить НДС, и ставка должна быть единой и не должна быть больше сегодняшней льготной ставки НДС, то есть 10%. Надо реально готовиться к тому, чтобы снизить ставку НДС до 10%», — сказал Борис Грызлов. Спикер отметил, что снижение налоговой нагрузки, по предварительным подсчетам, должно в течение 2008-2010гг. принести дополнительных доходов на 1,2 трлн. рублей. Борис Грызлов также подчеркнул, что для развития предприятий в сфере информационных технологий важно принять закон, который Госдума, по его словам, уже год не может согласовать с правительством — об отнесении этих предприятий к закону о малом бизнесе, не учитывая объем произведенной продукции и не учитывая численность. Он пояснил, что на этих предприятиях до 70% себестоимости формируется за счет заработной платы. «В этой ситуации такие предприятия просто не имеют шансов выжить», — считает он. «Если мы установим фиксированный налог, который сейчас есть у малых предприятий, то мы могли бы реально вывести эти предприятия из тени», — отметил председатель Борис Грызлов.

Завод наноматериалов планируется создать в Татарстане

В Татарстане планируется создать завод по производству наноматериалов. Об этом сообщил первый вице-премьер РТ Борис Павлов, представляя комплексный проект «Развитие nanoиндустрии в Республике Татарстан». Стоимость проекта составит 1 млрд. рублей, большую часть средств планируется привлечь из федерального бюджета. На развитие нанотехнологий в федеральном бюджете до 2011г. предусмотрено более 200 млрд. рублей, и для получения финансирования необходимо представить тщательно проработанный проект. В реализации татарстанского проекта будут принимать участие ведущие научные центры и предприятия республики. Срок его реализации составит 18 месяцев. В настоящее время ведется подготовка необходимых документов.

Секреттрутмент

Руководители рекрутинговых компаний на круглом столе в редакции еженедельника «где Деньги» раскрыли некоторые секреты своего бизнеса

В редакции делового еженедельника «где Деньги» состоялся круглый стол, в котором приняли участие руководители ведущих рекрутинговых компаний Казани: исполнительный директор кадрового объединения «CLC Company» Галина Маштакова, управляющий департаментом рекрутмент агентства по подбору персонала «ADVANCE Recruiting Services» Светлана Ганеева, директор Бизнес-академии «Технология успеха» Равиль Хафизов и директор кадрового агентства «Стратегия успеха» Алия Байназарова. На вопросы журналистов «где Деньги» и читателей нашего издания также ответили директор представительства HeadHunter:Казань Надежда Борисова, генеральный директор кадрового агентства «Бизнес и Карьера» Алексей Огурцов, директор по Развитию Кадрового агентства «Персонал-Мастер» Елена Степанцова.

Дискуссия, благодаря высокой активности аудитории еженедельника «где Деньги», длилась более двух часов. За это время были затронуты многие наиболее актуальные для соискателей работы и представителей кадрового бизнеса.

Поиск работы — это процесс, к которому следует относиться настолько тщательно, насколько этот вопрос для вас действительно важен.

Исполнительный директор кадрового объединения «CLC Company» Галина Маштакова рассказала о некоторых интересных способах рекрутмента. По ее словам, уборщицу лучше искать по газетным и уличным объявлениям. Системного администратора — в Интернете, но вряд ли там можно найти инженера-технолога или повара. «Есть категория спе-



циалистов, которые в принципе не рассматривают предложений по работе, и их можно найти, используя технологии прямого поиска, — рассказала г-жа Маштакова. — Прямой поиск на сегодняшний день занимает около 30% от общего объема вакансий. Это самая дорогостоящая и трудозатратная технология, которую целесообразно использовать только в том случае, если другие технологии не работают. В классике описано, как осуществляется прямой поиск. При этом многие рекрутеры используют легенды. Например, представляются такой-то газетой и проводим анализ сегмента этого рынка. Могли бы вы ответить на ряд вопросов?, либо другой вариант — просят дать рекомендации: «Нам посоветовали вас как профессионала в данной области. Можно к вам обратиться, как к эксперту? У нас такая-то вакансия. Кого бы вы могли нам посоветовать?» и затем вкусно рассказываем о вакансии.

«Можно мы вам через день позволим?» Через день он уже сам созрел, чтобы принять предложение».

Прямой поиск на сегодняшний день занимает около 30% от общего объема вакансий.

По словам Светланы Ганеевой, управляющего департаментом рекрутмент агентства по подбору персонала «ADVANCE Recruiting Services», в течение последних лет продолжает оставаться актуальной проблема нехватки квалифицированных кадров, причем практически для всех компаний, независимо от их профиля. Это, с одной стороны, происходит на фоне постоянного роста заработной платы, а с другой — жалоб многих претендентов на то, что они никак не могут найти работу «по душе» и «по карману». «На

какую должность труднее всего найти сотрудника? В условиях кадрового голода, а сейчас именно такие времена, нельзя сказать, что в каком-то секторе рынка переизбыток квалифицированных специалистов. Их не хватает везде, — отметила г-жа Ганеева. — Если выделить приоритетно, то самая острая ситуация на рынках IT-технологий, Промышленности и Производства, Строительства и смежных областях, на рынке услуг, в автомобильном секторе рынка, Retail, сельском хозяйстве и др. Сегодня на рынке труда можно наблюдать нехватку производственного персонала, высококвалифицированных кадров и высшего менеджмента. Уже реализуются масштабные проекты в сферах нефтехимии, нефтепереработке и автомобилестроении. В ряде регионов — Нижнекамском, Елабужском районах и Набережных Челнах ожидается дефицит высококвалифицированных кадров».

реклама

13-я международная специализированная выставка
ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА

10-12 апреля 2008

www.restexpo.ru

Организаторы:
ОАО «Казанская ярмарка»
Министерство по делам молодежи, спорту и туризму Республики Татарстан, при поддержке
Мэрии города Казань,
Ассоциация туристических агентств Республики Татарстан

Россия, 420059, г. Казань, Оренбургский тракт, 8
Тел.: (843) 570-51-11 (круглосуточный), 570-51-14
Факс: (843) 570-51-23
E-mail: kazaneexpo@telebit.ru, mityayeva@expokazan.ru

реклама

2-4 апреля
Казань, 2008

Организаторы:
Министерство образования и науки Республики Татарстан
Министерство труда, занятости и социальной защиты Республики Татарстан
Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан
Мэрия г. Казань
ОАО «Казанская ярмарка»

8-я специализированная выставка
ОБРАЗОВАНИЕ. КАРЬЕРА

420059, г. Казань, Оренбургский тракт, 8
Тел.: (843) 570-51-11(круглосуточный), факс: 570-51-16
E-mail: korejvo@expokazn.ru, www.expooobrazovanie.ru

Генеральный информационный спонсор
работа



По словам директора кадрового агентства «Стратегия успеха» Алии Байназаровой, стратегия успеха эффективного бизнеса строится на грамотном персонале, который не упускает возможности открывать новые горизонты. «Можно потратить много времени, сил и денег на подбор персонала самостоятельно, а доступнее просто доверить это дело профессионалам, — сказала она. — Мы достаточно молодая компания, но у нас высокие цели и мы идем к ним. Любой бизнес начинать сложно. Мы изначально были готовы к трудностям, с которыми сталкивается любое кадровое агентство в начале своего пути. Приятно отметить, что многие барьеры мы уже успешно преодолели. В нашем деле ключевую роль играет человеческий фактор. Вот почему при подборе персонала мы должны учитывать, как корпоративную культуру клиента, так и характерологические особенности личности кандидата. Благодаря этому нам удастся произвести грамотное и качественное слияние работодателя с соискателем. Оперативность, качество и индивидуальный подход к каждому заказу — составляющие успешного сотрудничества».

«Самая большая проблема традиционных методов обучения связана с тем, что эти методы эффективны только в том случае, если все в классе могут обучаться с одинаковой скоростью, и эта скорость естественно задается преподавателем, — считает Рафил Хафизов, директор Бизнес-академии «Технология успеха». — Более быстрым студентам становится скучно, а более медленные студенты не успевают. Это проблема, и у нее есть решение. Метод обучения с удобной скоростью буквально «включает» энтузиазм сотрудников, и они начинают выполнять работу без ошибок, ничего не пропуская. Преимуществом нашего обучения является и то, что специалисты нашей академии могут выезжать на рабочие места сотрудников, не отрывая их от производства. Каждый сотрудник обучается в день по 2,5 часа в рабочее время. Это увеличивает эффективность и компетентность сотрудников».

Чаще всего зарплатные ожидания соискателей растут при «пассивном» поиске работы, когда соискатель работает, но рассматривает интересные для него предложения.

Нередко в поиске достойного кандидата принимают участие эксперты. Они оценивают уровень компетентности соискателей. «Эксперты — это известные в своем секторе рынка специалисты, карьерную историю которых мы отслеживаем долгое время, — рассказала управляющий департаментом рекрутмент агентства по подбору персонала «ADVANCE

Recruiting Services» Светлана Ганеева. — Поверьте, рекрутинговое агентство очень хорошо знает самых сильных специалистов в каждой области, и эти люди, учитывая наше длительное взаимодействие, никогда нам не откажутся. Если говорить о том, как проходит оценка эксперта и соискателя, то конечно экспертом оцениваются профессиональные качества кандидата. Например, главного бухгалтера мы проверяем по бухгалтерии. Это может быть тестирование».

В условиях кадрового голода, а сейчас именно такие времена, нельзя сказать, что в каком-то секторе рынка переизбыток квалифицированных специалистов.

По словам директора по Развитию Кадрового агентства «Персонал-Мастер» Елены Степанцовой, критерии к соискателям, безусловно, есть. «И в каждом случае критерии будут различаться, поскольку при подборе рекрутер руководствуется критериями, предъявляемыми конкретным работодателем к кандидату на конкретную вакансию, — рассказала она. — Успех трудоустройства через КА зависит от множества факторов: ситуации на рынке (например, сезонный спад продаж и соответственно спроса на менеджеров по продажам), специализация агентства (например, агентство, подбирающее руководителей, не сможет предложить работу няне, домработнице), наличия у агентства заявки соответствующей вашим знаниям и опыту, кроме того, немаловажную роль играют ваши конкурентные преимущества как профессионала и личности по сравнению с другими кандидатами на эту должность».

«Поиск работы — это процесс, к которому следует относиться настолько тщательно, насколько этот вопрос для вас действительно важен, — подчеркнул директор кадрового агентства «Бизнес и Карьера» Алексей Огурцов. — Для разных категорий должностей могут быть разные подходы при предварительной оценке резюме. Правда есть общее правило для любых резюме — они должны легко читаться и иметь удобную структуру. Если мы говорим о руководителях, то деловой опыт следует описывать не только перечнем функционала (он во многом схож для руководителей одного профиля), но и конкретные задачи, которые данный руководитель решал в рамках конкретной компании. В целом, резюме, собеседование, рекомендации — это различные этапы оценки потенциального кандидата, звенья одной цепи. И если на одном каком-то этапе звено оказывается слабым — цепь может порваться. Разумеет-

ся, наиболее цельное впечатление о кандидате остается после проведения профессионально подготовленного интервью (собеседования). Рекомендации также могут оказаться решающим фактором на завершающем этапе (или предварительном — если человек попал в наше поле зрения по рекомендации). Но плохо составленное резюме хорошего специалиста может просто проскользнуть мимо глаз рекрутера или менеджера по персоналу. В этом случае, и до собеседования дела не дойдут».

Директор представительства HeadHunter:Казань Надежда Борисова отметила тот факт, что при переходе на новую работу люди всегда просят зарплату выше той, что получают сейчас. «И чаще всего зарплатные ожидания соискателей растут при «пассивном» поиске работы, когда соискатель работает, но рассматривает интересные для него пред-

ложения, — рассказала она. — Порой и сами компании создают подобные ситуации, когда переманивают интересного специалиста предложением высокой зарплаты. Понятно, что этот процесс не может быть бесконечным, ибо если компании будут переманивать специалистов только за счет высокой зарплаты, то это неизбежно приведет к тупику. Поэтому работа компании по повышению своего имиджа, как работодателя, то есть — HR-брендинг, является одним из серьезных моментов в привлечении интересного соискателя».

Ответы на вопросы аудитории опубликованы в разделе Конференции портала <http://g9e.ru/conference>.

Информационным спонсором online конференции выступила компания HeadHunter:Казань

на правах рекламы

СРОЧНО

окажем финансовую поддержку
порядочному предпринимателю,
желающему быстро опередить конкурентов

(843) 526-58-03

Чтобы бизнес развивался и был успешным, необходимо прилагать много усилий, в том числе, быстро и без лишних проволочек получить деньги и вовремя купить товар, оплатить аренду. МДМ-Банк поможет сэкономить время и предоставит кредит, необходимый вашему бизнесу.

www.kredit-na-delo.ru

ОАО «МДМ-Банк»
г. Казань, ул. Спартаковская, 6
Бизнес центр «Suvar Plaza» офис 1105
и по телефону
8 800 333 0 800
(по России звонок бесплатный)

Экспресс Авто Микро Малый Линия Упрощенный Овердрафт

Новости**Денежная база в России
сократилась до 4 трлн.
954,5 млрд. рублей**

Денежная база в России в широком определении за январь-февраль 2008 г сократилась с 5 трлн. 513,3 млрд. рублей до 4 трлн. 954,5 млрд. рублей. Об этом свидетельствует опубликованная официальная информация Центрального банка РФ. В том числе сумма наличных денег в обращении сократилась за 2 месяца с 4 трлн. 118,6 млрд. рублей до 3 трлн. 794,3 млрд. рублей.

**Татарстан направил
документы в Фонд содействия
реформированию ЖКХ**

Документы, необходимые для получения Татарстаном средств Фонда содействия реформированию ЖКХ, были отправлены из Казани в Москву. «Объем документов таков, что для их транспортировки пришлось использовать грузовую «Газель», - заявил на пресс-конференции в Минстрое РТ первый заместитель министра строительства, архитектуры и ЖКХ РТ Раузил Хазиев. По его словам, освоение федеральных средств может начаться уже через месяц. «К 2012 году мы должны привести жилой фонд республики в нормативное состояние», - подчеркнул Раузил Хазиев.

Напомним, согласно ФЗ №185 «О фонде содействия реформированию ЖКХ» с 2008 года субъекты федерации будут получать финансовую поддержку на проведение капитального ремонта многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилого фонда. Фонд будет действовать до 2012 года и затем подлежит ликвидации. Средства Фонда определены в размере 240 млрд. рублей.

Для Татарстана из средств этого Фонда будет выделено порядка 6,5 млрд. рублей в течение четырех лет. Обязательное условие предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда - доленое участие субъектов (доля софинансирования - 50%).

Таким образом, в течение 2008-2011 годов общий объем средств из федерального и республиканского бюджетов, которые могут быть направлены на капремонт и переселение из аварийного жилья, составит 13 млрд. рублей. Из них 60% должно быть направлено на капремонт многоквартирных домов, а 40% - на переселение людей из аварийного жилья.

**Рост цен на жилье в России
будет находиться в рамках
инфляции**

Рост цен на жилье в России в текущем году будет находиться в рамках инфляции. Такое заявление журналистам в рамках выставки недвижимости MIPIM в Каннах сделал министр регионального развития Дмитрий Козак. Этому помогут, как он считает, предусмотренные меры по расширению предложения жилья. При этом министр отметил, что рост цен на жилье, связанный с подорожанием строительных материалов, уже отыгран.

Замглавы Минрегионразвития Сергей Круглик также отметил, что «галопирующего скачка цен на жилье, как это было полтора года назад, уже не будет». Такая стабилизация, считает он, достигнута за счет равномерного по году вводу жилья. Сергей Круглик также отметил, что темпы роста ввода жилья в 2008 году сохранятся примерно на уровне 2007 года.

Китайское предупреждение

В 2008 году объем продаж китайских автомобилей в Казани может вырасти в два раза

ЮЛИЯ СИЛИЦКАЯ

Продолжение. Начало на странице 1

По словам директора автосалона «АвтоДом-Фобос» Максима Синицына, объем продаж автомобилей китайского автопрома растет в их автосалоне в среднем на 10% ежемесячно. Максим Синицын уверен, что этот показатель мог бы быть значительно выше, если бы не сложившиеся стереотипы казанских потребителей к китайскому автопрому. «Ранее действительно были некоторые трудности с наличием автозапчастей. Этот опыт негативно сказался на мнении наших потребителей, которые еще побаиваются приобретать автомобили китайского производства, полагая, что это ситуация на сегодняшний день не изменилась», - пояснил он.

Объем продаж автомобилей китайского производства в Татарстане в 2007 году составил 1,7-1,8 тыс. автомобилей, в 2008 году - 3-3,5 тыс. китайских иномарок.

Впрочем, представители других автосалонов не столь категоричны в том, что проблемы остались в прошлом. Так, заместитель директора ООО «Азамат» (автосалон «Риф Эль», дилер автомобилей Great Wall, BYD Auto, Hafei Motors, Dong Feng, Foton, FAW) Айдар Тимергалеев признал, что зачастую проблемы возникают при появлении на рынке новой модели. «Приходится ждать пока придут кузовные элементы или запчасти подходящие только к этой модели» - пояснил он. Тем не менее, по словам г-на Тимергалеева, сроки поставки запчастей и насыщения склада постоянно сокращаются. В автосалоне «АвтоДом-Фобос» попытались решить проблему по-своему. «На сегодняшний день в нашем автосалоне сформирован свой склад автозапчастей, который, при отсутствии каких-либо запчастей, пополняется резервами центрального склада в Москве», - отметил Максим Синицын.

Сапсан-Авто: Возможно, у китайцев есть будущее на нашем авторынке, если они перестанут копировать ведущие бренды. Но если качество китайских автомашин не изменится, то лидерства на рынке им не видать.



И Автосалоном «АвтоДом-Фобос» с августа 2007 года было продано 150 автомобилей марки «Geely» (седаны) и «ZX» (внедорожники). Автосалон ООО «Азамат» («Риф Эль») продал 997 автомобилей, в 2006 - 125 автомобилей. В 2008 году компания планирует увеличить продажи в 2 раза по сравнению с 2007 годом.

По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», объем рынка Татарстана в 2007 году оценивается примерно в 80-90 тысяч машин. В том числе 30-35 тыс. - российских и 50-55 тыс. иномарок.

По словам Алексея Колобаева из «Аврора-Азимут», сейчас дилеры китайских автомобилей в Казани могут удовлетворить только 30% потребительского спроса. «У нас катастрофически не хватает машин, чтобы удовлетворить спрос потребителей на 100%. С «Ладой» в этом отношении, конечно, все намного проще».

Опрошенные продавцы отказались сообщить рентабельность продаж китайских автомобилей, назвав лишь ее «совсем невысокой, чуть выше самого низкого уровня». Однако они считают, что рекордные темпы роста продаж делают этот бизнес весьма перспективным. Так, по словам Андрей Матвеев из «Ирито», «многие клиенты стоят в очереди до двух месяцев, чтобы приобрести, например, Great Wall».

В качестве одного из преимуществ работы с китайскими брендами, представители автосалонов называют прогнозируемость их ценовой политики. Как рассказал «Где Деньги» директор компании «Аврора Азимут» (официального дилера автомобилей Chery в Казани) Алексей Колобаев, в отличие от отечественного автопрома китайские производители обычно меняют цены только 2 раза в год - перед апрелем и октябрём - самыми продаваемыми месяцами в году. «Потом цены на автомобили держатся стабильно и не варьируются в зависимости от спроса потребителей», - добавил г-н Колобаев.

Далеко не все участники рынка разделяют оптимизм по поводу перспектив сбыта «китайцев» в Татарстане.

Так, в салоне «Сапсан-Авто» заявили, что они принципиально не работают с китайскими производителями автомашин, чтобы не портить сложившийся имидж своей компании. Существующий спрос на продукцию китайского автопрома в «Сапсан-Авто» объясняют только низкими ценами на продукцию. «В условиях роста платежеспособности населения России и остающегося низкого качества китайских автомашин, лидерства на рынке им не видать - потребитель, столкнувшись с проблемами

технического обслуживания «китайцев», в следующий раз обратится к другому бренду» - считает директор отдела продаж автосалона «Сапсан-Авто» Юрий Филиппов. «Китайские автопроизводители делают акцент на дизайн и технологии, а будущее - за качеством», - подчеркнул он.

Несмотря на имеющийся скепсис, опрошенные «Где Деньги» эксперты отмечают большой потенциал для роста продаж китайских автомобилей. «Они с каждым годом будут все больше и больше отвоевывать по небольшому кусочку рынка, особенно от сегмента российских автомобилей, а также бюджетных и поддержанных иномарок. К тому же сейчас почти по всем китайским маркам ведется активное строительство дилерских сетей, поэтому приход новых игроков в ближайшее время, вполне вероятен», - сообщил директор аналитического агентства «АВТОСТАТ» Сергей Целиков. Тем не менее, по его словам, в ближайшее годы «китайцы» не смогут занять лидерские позиции на рынке Татарстана.

И По данным компании «Ирито», дилера китайских автомобилей, в России объем продаж автомобилей китайской автопромышленности в 2007 году составил 40-50 тысяч автомобилей. В 2008 году ожидается увеличение этой цифры до 80-100 тысяч. Все китайские автопроизводители, продукция которых представлена в России, закончили 2007 год с приростом продаж. Так, по данным Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса продажи марки Great Wall составили 6 тыс. 238 автомобилей (+30% к показателям 2006 года), BYD - 2 тыс. 566 автомобилей (+51%), Hafei - 2 тыс. 246 автомобилей (+79%), грузовых автомобилей FAW - 2 тыс. 989 штук (+132%). А самой покупаемой в России китайской маркой стала Chery, реализовавшая 37 тыс. 120 автомобилей, что на 245% больше, чем в 2006 году.

По данным компании «Ирито», в 2008 году в России стартуют продажи двух новых моделей китайского производства - малолитражной Great Wall Peri и 7-местного микровэна Great Wall Cowry.

? Автомобили каких стран-производителей вы предпочитаете?**Григорий Рзыанин**

заместитель директора по маркетингу и продажам Казанского представителя компании «Белый Ветер ЦИФРОВОЙ»

На мой взгляд, самым лучшим автомобилем является «Toyota», потому что это один и наиболее популярных и надежных производителей, который смог уже завоевать свою аудиторию на рынке. А в 2008 году, на мой взгляд, лидером останется компания «General Motors» и автомобиль марки «Chevrolet» в среднем ценовом сегменте. «Toyota» же будет улучшать свои позиции в своем сегменте. Тем более что сейчас запускается новый завод в Питере, что, несомненно, сыграет свою положительную роль в повышении привлекательности этого автомобильного бренда.

Алексей Трутнев

директор магазина «Vanana Mama» в ТЦ «XL»

На мой взгляд, в 2008 году лидером продаж будут автомобили марки «Chevrolet», как и в 2007 году. Хотя этот бренд не пользуется интересом лично у меня. В 2008 году множество иностранных производителей организуют сборку своих автомобилей на территории нашей страны, и для продвижения своей продукции будут предлагать выгодные кредитные схемы. К примеру, «Volkswagen» с недавнего времени стали производить в Калуге. Сам лично ездю на автомобиле марки Ford Fiesta, который производится в Германии (модели Fiesta и Fusion), отличается хорошим качеством и выгодной программой кредитования – всего 1,9% (Fiesta) и 4,9% (Fusion) в год.

Самыми лучшими машинами, на мой взгляд, являются автомобили японских брендов. Отменное качество сборки и богатое оснащение даже в базовой комплектации.

Автомобили китайского производства на сегодняшний момент имеют самую низкую цену, а также самое низкое качество, в том числе и по безопасности водителя и пассажиров.

Леонид Рахимов

генеральный директор девелоперской компании «Сити-центр»

По количеству продаж в 2008 году будут лидировать российские производители, они продают почти миллион машин в год. Из иномарок – корейские. Они приближены по ценам к российским производителям и завоевали доверие потребителей. Лично я отдаю предпочтение трем странам: Германия, Япония и Корея. Лидеры продаж 2007 года в Татарстане, по моим наблюдениям, Hyundai – на первом месте и Toyota – на втором. Автомобили китайского производства усиленно догоняют корейцев. По ценовому показателю они сходят с российскими авто, однако их качество пока не вызывает доверия. Но, по отзывам знакомых, оно становится лучше год от года. Поэтому, я думаю, через несколько лет машины китайского производства станут лидерами и основными конкурентами российских производителей.

**Рустем Мухаметшин**

заместитель генерального директора по развитию розничного бизнеса ИК «Капитал Менеджмент»

При сегодняшней экологической ситуации и ситуации на рынке нефти, которая перевалила \$100 за баррель, я думаю, стоит задуматься об экономичности расхода топлива. Плюс ко всему, участвовавшие пробки в разрастающихся мегаполисах, лучше и удобнее объезжать на не большом, а юрком авто. Среди таких выделяю «Peugeot», «Mazda», «Nissan», «Ford» и «Toyota». Но выбор свой я останавливаю, безусловно, на «Peugeot». Качество сборки велико-

лепное (хэтчбеки собираются в самой Франции), качество отделки салона и дизайн на высшем уровне, расход топлива просто удивляет. Также играет важную роль стоимость обслуживания. Например, за «Toyota» придется выложить мно-

го большую сумму в год, нежели за «Peugeot».

Лидерами продаж в 2008 году, по моим оценкам, станут марки малобюджетных городских автомобилей, таких как «Renault Logan», «Chevrolet Lanos» и «Daewoo Matiz». Что касается фирм производителей, по моему мнению, лидерами продаж станут «Ford», «Chevrolet», «Toyota», «Opel». Отдельно выделяю компанию «Hyundai», которая набирает обороты из года в год.

**Андрей Кудрявцев**

директор представительства перестраховочной компании «Капитал RE» в Приволжском ФО РФ

Я выбрал для себя машину корейского производства «Kia Sorento», потому что считаю соотношение цены и качества в ней оптимальным. В 2008 году, на мой взгляд, лидерами продаж среди иномарок в Татарстане будут корейские и американские производители. Например, Chevrolet и Hyundai. Они активно наполняют сегмент средний и ниже среднего. Возможно, в этом году французский концерн Renault сделают нам сюрприз. Они подписали договор о сотрудничестве с предприятием «АвтоВАЗ». Машины же китайского производства я не часто встречаю на наших дорогах, несмотря на привлекательные цены. Люди пока настороженно относятся к качеству этих автомобилей. Хотя аналитики во всем мире признали, что скоро Китай станет одним из лидеров по продажам авто. И я ими согласен хотя бы потому, что эта страна занимает ведущие позиции по производству стали в мире.

**Алексей Кудряшов**

финансовый директор компании «Элекам», г. Набережные Челны

Я предпочитаю автомобили корейского производства, у меня у самого кореец и я очень доволен. Впервые, эти автомобили отличаются достаточно дешевым обслуживанием и надежной эксплуатацией. Ведь никому не секрет, что дороги у нас в республике оставляют желать лучшего.

На мой взгляд, в 2008 году лидерами продаж могут стать автомобили марки «Hyundai», а именно «Hyundai Tucson», «Hyundai Santa Fe» и «Hyundai Elantra New».

Ведь «отечественный» автомобильный рынок на сегодня плавно затухает, а хороший и надежный автомобиль хочется иметь каждому. Именно поэтому предпочтительнее брать автомобили «Hyundai». Они доступны по цене и имеют хороший покупательский спрос.

Купить автомобиль сегодня – это не проблема, так как банки сейчас делают прекрасные предложения по автокредитованию, предлагая интересные кредитные продукты с аннуитетными платежами и оплатой постнумерандо, что является бесспорным преимуществом при покупке.

Китайские автомобили сейчас активно продвигаются на рынок, но качество их оставляет желать лучшего. Они не проходят тест-драйв и через год-полтора могут «аукнуться» своему владельцу. Тем более они экологически небезопасны и сделаны из некачественных материалов. Надеюсь, что в скором времени собственники перестанут думать о прибыли и сделают акцент на сохранении здоровья своих потребителей.

Марат Шакиров

директор Филиала ОАО «МТС» в РТ

На мой взгляд, лучшим производителем автомобилей в мире является Германия, потому что там изготавливаются очень качественные авто. А лично я ездю на «Porsche». В этом автомобиле меня устраивает качество изготовления, внутренняя и внешняя отделка, ценность бренда, хорошее соотношение цены и качества.

В 2008 году лидером продаж на массовом рынке, на мой взгляд, будет «Ford». К тому же было бы очень хорошо, если бы появился автомобиль по цене сопоставимый с нашими отечественными автомобилями и с дополнительным набором опций, для более комфортной езды автолюбителей.

Новости**Компьютер за \$400 создадут в России к осени 2008г.**

Новая модель доступного компьютера розничной ценой около \$400 будет разработана в России уже к осени 2008г. Об этом заявил министр информационных технологий и связи Леонид Рейман. По его словам, разработка такой модели будет, в частности, способствовать увеличению числа пользователей сети Интернет в России. Леонид Рейман сообщил, что по итогам 2007г. в нашей стране более 30% семей уже имеют домашний компьютер, а количество интернет-пользователей в 2007г. составило около 35 млн. чел. Разрабатываемая модель массового компьютера, по словам министра, с технологической и функциональной точки зрения будет соответствовать современному уровню, позволяющему пользователю эксплуатировать наиболее востребованные приложения и сервисы.

Цены на потребительские товары выросли в феврале в Казани на 2,5%

Цены на потребительские товары и платные услуги выросли в Казани за месяц в среднем на 2,5%. На конец января 2008г. в органах государственной службы занятости состоялось на учете 5543 безработных граждан, в то же время на предприятиях и организациях города имелось 9775 вакансий. Просроченная задолженность по выплатам средств на оплату труда увеличилась за период с 1 января по 1 февраля 2008г. на 2,9 млн. рублей (или в 2,2 раза) и составила 5,3 млн. рублей. За январь 2008г. введено 102,4 тыс.кв.м. общей площади жилья, что в 3,1 раза больше, чем за то же период 2007г. (данные казанского межрайонного отдела государственной статистики).

За январь 2008 года внешнеторговый оборот России составил почти \$50 млрд.

За январь 2008 года внешнеторговый оборот (по методологии платежного баланса) составил 49,8 \$млрд., что на 49,6% больше, чем в январе 2007 года назад (\$33,3 млрд.). Такие данные приводит в своих материалах ЦБ РФ. Объем экспорта составил в январе \$34 млрд. (+57,9%), импорта – 15,8 млрд. (+34,3%).

По данным таможенной статистики, в январе 2007 года положительное сальдо составило \$18,3 млрд. и увеличилось на 86,3% по сравнению с показателем января 2007 года. Таким образом, в январе наметилась тенденция к росту этого показателя. Напомним, что в последние месяцы 2007 года внешнеторговое сальдо снижалось по отношению к аналогичному периоду предыдущего года.

реклама

**СОЛИД**
ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ
КОМПАНИЯ420111, г. Казань,
ул. Петербургская, д. 78.
Тел.: 570-25-80www.solid-ifc.ru

Лицензии профучастника рынка ценных бумаг на осуществление: Брокерской деятельности – № 077-06790-100000, выдана ФКЦБ РФ 24.06.2003 г. без ограничения срока действия; Дилерской деятельности – № 077-06793-010000, выдана ФКЦБ РФ 24.06.2003 г. без ограничения срока действия; Деятельности по управлению ценными бумагами – № 077-06795-001000, выдана ФКЦБ РФ 24.06.2003 г. без ограничения срока действия; Депозитарной деятельности – № 077-06807-000100, выдана ФКЦБ РФ 27.06.2003 г. без ограничения срока действия.

Инвестируйте прибыльно!

- Брокерское обслуживание
- Интернет-трейдинг
- Доверительное управление
- Управление активами
- Организация финансирования
- Работа на зарубежных рынках
- Паи ПИФов



Реклама

Новости

В январе обновлен рекорд по ввозу евро в Россию - на \$1963 млн.

В январе 2008 года в Россию уполномоченными банками ввезено наличных евро на \$1963 млн., что стало рекордным показателем с 2002 года - начала ввоза/вывоза наличных евро, свидетельствуют данные, опубликованные ЦБ РФ. В январе ввоз евро на 25% превысил показатель декабря прошлого года.

Всего в январе 2008 г. уполномоченные банки ввезли в страну наличной иностранной валюты в объеме \$2,2 млрд., что на 9% больше, чем в декабре 2007 года. Доля доллара в общем объеме ввоза иностранной валюты в январе 2008 г. составила 9% относительно 20% в декабре 2007 г., доля евро - 90 и 78% соответственно. Ввоз долларов составил \$197 млн., что на 51% меньше, чем в декабре 2007 г. Вывоз наличной иностранной валюты уполномоченными банками в январе 2008 г. по сравнению с предыдущим месяцем сократился в 2,5 раза и составил \$940 млн. В общем объеме вывоза 98% приходилось на доллар (\$925 млн.) 2% - на евро (\$14 млн.).

ЦБ отказывается укреплять рубль ради борьбы с инфляцией

Российский Центробанк не собирается бороться с инфляцией укреплением рубля. Как заявил зампред ЦБ Константин Корищенко, ЦБ РФ обеспокоен уровнем инфляции в стране, существует риск, связанный с быстрым ростом цен на сырье, и это мировая проблема.

Укрепление рубля, которое снижает стоимость импорта, не самый эффективный путь для достижения этой цели, считает он. «Мы думаем, что этот рычаг, укрепление национальной валюты, не такой уж мощный в борьбе с инфляцией, потому что у него есть обратная сторона. Укрепление позитивно влияет на импортные товары, но негативно - на потоки капитала, которые приходят в страну, а также увеличивает денежную массу», - сказал Константин Корищенко.

Зампред ЦБ вновь подтвердил, что Центробанк в перспективе планирует перейти к таргетированию инфляции, что означает отказ от валютных интервенций Банка России, но не назвал сроки. Константин Корищенко признал, что растущая стоимость международных заимствований на фоне кризиса subprime негативно повлияла и на российские банки, суммарный внешний долг которых он оценил в \$100 млрд. Константин Корищенко также сообщил, что Россия не планирует диверсифицировать структуру международных резервов.

В первую декаду марта инфляция набрала 0,4%

Инфляция в РФ с 1 по 11 марта 2008 года составила 0,4%, сообщил источник в одном из ведомств финансово-экономического блока со ссылкой на данные Росстата. За неделю с 4 по 11 марта потребительские цены выросли на 0,3%. По данным Росстата, в феврале 2008 года индекс потребительских цен составил 101,2%. За январь-февраль цены выросли на 3,5% по сравнению с 2,8% за два месяца 2007 года. Таким образом, с начала года инфляция уже приближается к 4%. Официальный прогноз на 2008 год пока составляет 8,5%.

Беспроектная комбинация

ЛИЛИЯ МУХАМЕТГАЛЕЕВА

Продолжение. Начало на стр. 1

Как заверили «где Деньги» в министерстве, в случае утверждения Казани в качестве города проведения Универсиады, строительство пойдет быстрее. Пока же Дворец единоборств планируется сдать в эксплуатацию во втором полугодии 2008 года, Академию тенниса — в 2010, а строительство Дворца водных видов спорта пока не началось. Кроме того, сегодня идут проектные работы, и оформляется отвод земель для нового футбольного стадиона в Кировском районе города. По словам Марата Бариева, техническое задание по зданиям Казанской академии тенниса и Дворца водных видов спорта уже дано, проекты согласованы с соответствующими российскими спортивными федерациями. Имеется предложение построить единую стоянку для обоих объектов и найти на это одного инвестора. Таким образом, уменьшатся и площадь застройки и конечная стоимость проекта.

Марат Бариев сообщил, что строительством Казанской академии тенниса занимается производственно-строительное объединение «Казань». Примерная стоимость проекта оценивается в 400 млн. рублей. Ранее в татарстанских СМИ сообщалось, что республиканский бюджет финансирует половину затрат, другую часть расходов взяли на себя Академия тенниса России и «Кузбассразрестуголь». Однако в пресс-службах ОАО «Кузбассразрестуголь» и управляющей компании этого предприятия заявили «где Деньги», что ничего не слышали об этом проекте.

Визит оценочной комиссии запланирован на 15-17 мая текущего года.

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

Инвестором Дворца единоборств, строительство которого началось в 2006 году, является АК БАРС Банк. Заказчиком строительства выступает компания «Элгра», застройщиком — МУП «Дворец единоборств «Ак Барс». По словам генерального директора МУП «Дворец единоборств «Ак Барс» Айрата Гайнетдинова, срок сдачи объекта в эксплуатацию перенесен на III



ФОТО: Василий Александров

квартал 2008 года. При этом г-н Гайнетдинов подчеркнул, что, даже если Казань не будет принимать у себя Универсиаду 2013 года, срок сдачи объекта больше не изменится. Во сколько обойдется проект и на чем заработают инвесторы, Айрат Гайнетдинов комментировать отказался, уточнив лишь, что проект «социально ориентирован». Ранее сообщалось, что сметная стоимость этого объекта составляет 480 млн. рублей.

Уже функционирующий футбольно-легкоатлетический манеж финансировался из бюджетных средств. Общая стоимость этого проекта составила 434,7 млн. рублей, чуть менее половины (212,2 млн.) выделено из федерального бюджета, 58 млн. рублей — из республиканского, остальные 164,5 млн. рублей составили средства налогоплательщиков Казани.

В строительстве Центра хоккея на траве активно вкладывалось министерство внутренних дел Татарстана, в частности, республиканская автоспекция. По словам главы МВД РТ Ас-

гата Сафарова, строительство центра обошлось в 600 млн. рублей.

Сейчас руководство республики активно готовится к визиту оценочной комиссии, который запланирован на 15-17 мая текущего года. По мнению экспертов, в случае благоприятного для Казани исхода голосования, правительству РТ и властям Казани придется приложить немало усилий по улучшению транспортной инфраструктуры города, обеспечения безопасности, визового и таможенного контроля и т.д. Чего стоит только проблема расселения десятков тысяч гостей столицы. У республиканских чиновников есть вариант расквартирования болельщиков в городских отелях, профилакториях, загородных гостиничных центрах и в общежитиях казанских ВУЗов. Сами участники будут жить в Олимпийской деревне. Отметим, что принимающая сторона берет не все, а только часть расходов по размещению гостей Универсиады. Сегодня нельзя оценить их размер, потому что он прописывается специальным регламентом, который пока не составлен.

Несмотря на серьезные затраты, игра стоит свеч. По мнению опрошенных «где Деньги» аналитиков, проведение Универсиады в Казани

При утверждении Казани в качестве города проведения Универсиады строительство пойдет быстрее

придаст серьезный импульс экономического развития города, въездного туризма и улучшения инвестиционной привлекательности Татарстана. При этом аналитики отмечают, что даже в случае проигрыша в конкурсе, Казань уже выиграла: столица Татарстана обеспечила себе значительный приток федеральных инвестиций на строительство ряда важных для развития города спортивных объектов международного класса. ■

Компетентные ответы на все Ваши вопросы

Всероссийская выставка Финансовый Приходите!

г. Казань, ГТРК «Корстон», ул. Ершова, 1; (843) 264-62-51, 264-59-35; expo.finmir.ru

В рамках выставки пройдут **Дни частного инвестора**, где будут представлены семинары по темам:
«Управление личными сбережениями» и «Ипотека: 100 вопросов и ответов».

Посетители выставки, прошедшие предварительную регистрацию на сайте www.tatexpo.vdnh.ru, участвуют в розыгрыше призов.

<p>Организаторы:</p>	<p>Спонсоры выставки:</p>	<p>Генеральный информационный партнер:</p>	<p>Информационная поддержка:</p>
<p>Медиа-партнер:</p>			

Удостоверение личности

Каждый объект недвижимости Татарстана получит паспорт

ЛИЛИЯ МУХАМЕТГАЛЕЕВА

Поэтапно до 2011 года в стране будет вводиться государственный кадастр недвижимости. Татарстан вошел в число пилотных регионов по введению в действие этого закона, поэтому работа здесь началась в 2007 году за счет средств федерального бюджета. Теперь в республике появится новая специальность — кадастровые инженеры. Объекты недвижимости получат паспорта, а за становление объекта на учет надо будет платить госпошлину.



На данный момент, по словам заместителя руководителя Управления федерального агентства кадастра объектов недвижимости по РТ Олега Аввакумова, законодатели еще не опубликовали официальные разъяснения к документу. Но озвучить основные изменения в законодательстве уже можно. В частности, вместо кадастрового плана земельного участка будет составляться кадастровый паспорт объекта недвижимости, который включает в себя сведения о

земельном участке, в том числе межевой план участка, сведения о зданиях, сооружениях, об объектах незавершенного строительства, в том числе технический план или декларация о созданных объектах. В кадастре также должны присутствовать сведения об адресе, правах, правообладателях, разрешенном использовании или назначении объекта недвижимости, сведения о лесах на земельном участке и т.д. Межевой и технические планы объектов недвижимости являются составной частью кадастрового паспорта.

Но документы, содержащие описание объектов недвижимости, которые выданы до вступления в силу этого закона, признаются действительными.

Если раньше постановка объекта недвижимости на кадастровый учет была бесплатной, то новый закон обложил ее государственной пошлиной. Это требование должно будет исполняться с 1 января 2009 года. В случае раздела исходного объекта, постановка на учет всех образуемых объектов осуществляется одновременно.

Кадастровую деятельность вправе

осуществлять кадастровый инженер, имеющий квалифицированный аттестат, который выдается органами исполнительной власти субъектов РФ. Новоявленные специалисты совместят в себе работу органов технической инвентаризации и межевания. До 1 января 2010 года инвентаризацию и технический учет будут проводить органы БТИ. Плавное вклиниваться в работу кадастровые инженеры, а полноценную работу начнут только с 1 января 2011 года.

Еще одна новация — это введение информационного взаимодействия между органами кадастрового учета, органами госрегистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, органами местного самоуправления, органами исполнительной власти субъектов РФ, и органами, ведущими лесной и водный реестры. В течение 3-10 дней эти организации обязаны направить свои сведения об объекте или регистрации прав и ограничений на него и т.д. В законе подчеркивается необходимость автоматизации обмена данными для повышения скорости обновления сведений об объектах недвижимости или об использовании территории.

Необходимо добавить, что кадастр недвижимости, возможно, станет основой для обеспечения единого налога на недвижимость. ■

Новости

Инвестиции ГЖФ в жилищное строительство в 2008 году составят 16 млрд. рублей

Крупнейший инвестор Республики Татарстан — Государственный жилищный фонд при Президенте Республики Татарстан объявляет о проведении открытых конкурсов на делегирование функций заказчика, технический надзор за строительством, проектные и подрядные работы, закупки, выбор управляющей компании и другие работы и услуги, производимые на всей территории Республики Татарстан. Сумма плановых инвестиций 2008г., направляемых ГЖФ при Президенте РТ в жилищное строительство, составляет более 16 млрд. рублей, общая стоимость работ, финансируемых фондом в 2008г., составит около 30 млрд. рублей. Выбор подрядчиков, поставщиков строительных материалов и других организаций осуществляется на открытых конкурсах на сайте.

Татэнерго в 2007 году за счет работы на оптовом рынке увеличило прибыль в 4 раза

Холдинг ОАО «Татэнерго» в 2007г. увеличил прибыль за счет работы на оптовом рынке электроэнергии (ОРЭ) более чем в 4 раза по сравнению с 2006г. — до 608,5 млн. рублей со 150 млн. рублей годом ранее, сообщил генеральный директор АО Ильшат Фардиев на заседании президиума Госсовета Татарстана 19 марта. По его словам, рост достигнут, в первую очередь, «за счет замещения электроэнергии собственной выработки на мазуте» более дешевой покупной электроэнергией. «Татэнерго» начало поставки на ОРЭ с 1 января 2006г. Установленная электрическая мощность электростанций холдинга составляет 6 975 МВт, тепловая — 15 тыс. 32 Гкал/ч.

Объем рынка кредитования малого и среднего бизнеса к 2010 г. может увеличиться более чем в два раза

В ближайшие два года темпы роста сегмента кредитования малого и среднего бизнеса составят 70-100% в год. На текущий момент емкость рынка оценивается в \$35-40 млрд., при этом спрос удовлетворен лишь на треть. Об этом заявил директор по работе с корпоративными клиентами малого и среднего бизнеса Альфа-Банка Чаб Зентаи в ходе интернет-конференции «Кредитование малого и среднего бизнеса: новый хит банковских продаж?», которая прошла 19 марта на сайте Альфа-Банка.

Более половины предприятий МСБ относятся к сфере торговли, в кредитном портфеле Альфа-Банка доля таких компаний — порядка 70%. Между тем, по словам эксперта, наименьшие риски — в производстве высокотехнологичной продукции и в сфере услуг. Речь идет, например, об автосервисах и фитнес-центрах. «Малый и средний бизнес — это очень перспективный сегмент, в котором риски ниже, чем в потребительском кредитовании, а маржа выше, чем в сегменте кредитования крупных корпоративных клиентов, — подчеркнул Чаб Зентаи. — Доля «плохих» кредитов в среднем по рынку не превышает 3%, а в нашем банке этот показатель равен нулю».

Идеальный клиент в сегменте кредитования МСБ, по мнению г-на Зентаи, обладает следующими характеристиками. Это должны быть компания или индивидуальный предприниматель, работающие не менее 9 месяцев в сфере услуг, торговли или производстве, с годовой выручкой не более \$30 млн., при этом доля государства или нерезидентов в уставном капитале не должна превышать 49%.

ОПРОС

Покупка без пробега

Упрощение процедуры первичного ТО российских авто вряд ли скажется на их продажах

20 марта начальник ГИБДД РФ Виктор Кирьянов провел в Набережных Челнах совещание с российскими автопроизводителями о проведении эксперимента по упрощению процедуры прохождения первичного осмотра новых автомобилей. Для ускорения регистрации МВД предлагает передать право освидетельствования технического состояния автомобиля самому ав-

топроизводителю. Предполагается, что после такой проверки автозавод сможет сам оформлять декларацию соответствия на выпущенный автомобиль. И уже с этим документом автомобили будут поступать в торговую сеть, после чего покупатель сможет в течение дня зарегистрировать машину, не обращаясь на станции техосмотра (пункт ГТО). По словам Виктора Кирья-

нова, окончательного решения о том, как будет называться этот документ, еще не принято. Когда начнется эксперимент и сколько он продлится, главный автоинспектор не сообщил. Позднее поступила информация о том, что в эксперименте пока примут участие только ОАО «КамАЗ», ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «Северсталь-авто» (производит автомобили УАЗ).



Скажется ли упрощение процедуры прохождения техосмотра новых авто на продажах отечественных марок?

Александр Сорокин

заместитель начальника отдела продаж «КАН-Авто»

Мы к упрощению схемы прохождения ГТО относимся положительно. Проходить техосмотр сразу после покупки не имеет смысла, потому что завод гарантирует качество нового авто. Я думаю, те деньги, которые инспектора не получают от производителей отечественных марок, лягут в расходы иностранных производителей или на вторичный рынок. Правда, для изменения объема продаж отечественных автомобилей это не столь существенный фактор. Если рассматривать ценовую категорию в 500-600 тыс. рублей за машину, то ее владельцу не составит труда купить и техобслуживание.

Юлия Рыбакова

руководитель отдела послепродажного обслуживания автосалона «Акос»

По моему мнению, объемы продаж изменятся, но трудно оценить насколько. Необходимо было увеличить количество продаж отечественных автомобилей. Стоимость российских авто и некоторых зарубежных марок практически одинаковая. Люди могут пожертвовать качеством ради сохранения нервов. Лично мы не понесем убытки, потому что наши клиенты — это в принципе другой ценовой сегмент. В данном случае, на мой взгляд, некоторая опасность существует для китайских авто, соотносимых по качеству с российскими марками.

Максим Синицын

директор автосалона «АвтоДом-Фобос»

На мой взгляд, если эксперимент и принесет пользу «АВТОВАЗу», то совсем незначительную. Ведь потребитель, который приходит выбирать автомобиль в автосалон, в первую очередь обращает внимание на дизайн, качество и цену автомобиля, и факт выдачи или невыдачи сертификата ГТО не станет для него решающим фактором в выборе автомобиля. По моему мнению, данный эксперимент российские марки авто не спасет. Даже, если производители отечественных автомобилей сохранят прежнюю цену для потребителя, то, в конечном счете, это не сыграет большой роли.

Книжная полка | Издательство «ЭКМО» | реклама

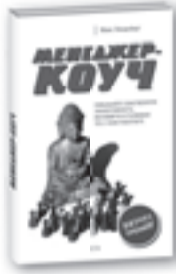
Указаны цены издательства

Автор: Макс Ландсберг

МЕНЕДЖЕР-КОУЧ.
ПОВЫШАЙТЕ СОБСТВЕННУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ,
МОТИВИРУЯ И РАЗВИВАЯ ТЕХ, С КЕМ РАБОТАЕТЕ

156 с — 154, 85 рублей

Все чаще для развития профессиональных и личных качеств сотрудников прогрессивные компании внедряют практику коучинга. Методы, используемые коучем, основаны на достижениях западной психологии и древней восточной мудрости. Во время сеансов коучинга происходит раскрытие потенциала человека, благодаря чему развиваются новые способности и навыки, которые повышают эффективность работы и улучшают качество жизни. Макс Ландсберг в доступной форме знакомит читателей с лучшими рекомендациями и методиками коучинга. Книга предназначена менеджерам различного уровня, но будет интересна широкому кругу читателей.



Автор: Алла Вучкович-Стадник

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА:
ЧЕТКИЙ АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ
И КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

188 с — 200 рублей

Высокопрофессиональные сотрудники, способные к развитию, - залог успеха любой компании. Как выявить таланты, какие инструменты лучше использовать? Как не ошибиться в выборе сотрудника, не допустить сбоев в работе, не подвергнуть себя разочарованиям? Система оценки персонала - это возможность отбирать кадры, соответствующие целям и стандартам вашей компании. Книга поможет грамотно выстроить систему оценки своего персонала, а ценный практический опыт автора позволит избежать многих ошибок в процессе ее внедрения. В книге приводится четкий алгоритм действий, даются качественные решения, проверенные практикой. Издание особенно пригодится тем, кто начинает построение системы оценки в своей компании с нуля.



Автор: Сет Годин

ЯМА:
КАК НАУЧИТЬСЯ ВЫБИРАТЬСЯ
И СТАТЬ ПОБЕДИТЕЛЕМ

92 с — 154 рублей

В своей книге «Яма» Сет Годин утверждает, что Винс Ломбарди был не прав, когда говорил, что те, кто сдаются без боя, никогда не побеждают, а победители не отступают никогда. Сет уверен, что именно отступление ведет к победе, только нужно знать, когда отступить, и приводит ряд хитроумных аргументов в защиту своего мнения. Автор считает, что рано или поздно каждый из нас попадает в Яму — своеобразный период спада, и от того, сумеем ли мы проявить настойчивость и выбраться из нее, зависит, станем ли мы первоклассными (в чем-то своем). Книга будет интересна прежде всего тем, кто именно сейчас находится в злополучной Яме и у кого поэтому достаточно времени, чтобы потратить его на чтение этой остроумной книги. Впрочем, всем остальным тоже не помешает ее прочитать.



Автор: Сет Годин

ПОДАРОК В ПРИДАЧУ!
ТЕХНИКА ВЫРАЩИВАНИЯ
ФИОЛЕТОВЫХ КОРОВ

287 с — 153, 885 рублей

Очередная блестящая маркетинговая идея? Возможно, что нет, — отвечает автор. Но, пожалуй, он скромничает. Внимательный читатель найдет в новой книге Сета Година не одну, а десяток оригинальных идей о том, как из товара заурядного создать товар замечательный. Главная тема книги: меткие новации, то есть рациональные, практичные, полезные идеи, которые могут прийти в голову каждому. Благодаря им, ваши товары станут замечательными. О них станут говорить (сначала) и будут с удовольствием покупать (потом). Годин называет тот вид нововведений (если они удачны) подарком в придачу и призывает каждого взять на вооружение этот прием

**Classifieds****ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**

Кредиты малому и среднему бизнесу. Бизнес-план не требуется.
тел.: (843) 525-74-63, 525-74-74.
www.bta-kazan.ru
АКБ «БТА-Казань», лицензия ЦБ РФ №1581.

Выгодное предложение по депозитам для юридических лиц и предпринимателей — открытие расчетного счета необязательно!
тел.: (843) 557-81-17, 555-81-18.
www.bta-kazan.ru
АКБ «БТА-Казань», лицензия ЦБ РФ №1581.

Новая линейка вкладов для населения.
Яркие и эффективные решения для Ваших финансов!
тел.: (843) 561-40-40, 525-74-74.
www.bta-kazan.ru
АКБ «БТА-Казань», лицензия ЦБ РФ №1581.

Торги на валютной бирже
Персональный ПОДХОД
тел.: (843) 231-50-08
Группа Инвестиционных компаний АКЦИОНЕРЪ

ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

ООО «Каталог плюс»
тел.: (843) 527-99-02, 246-46-33
Ул.Сибирский тракт, 34 корп. 4, 1 этаж, «Мебель для офиса»
ОгРН 1021603146124

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

УСЛУГИ

VENETA SYSTEM 7 лет на рынке
РЕМОНТ & ПРОДАЖА ОФИСНОЙ ТЕХНИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЗАПРАВКА КАРТРИДЖЕЙ
СКИДКА 7%
Космонавтов 41, 3 этаж 295-44-95
К. Маркса, 44 264-65-27

ЛОГИСТИКА

ООО «Оми Транс»
Грузоперевозки по России,
420032 Казань ул. Лукницкого, 2
тел./факс: (843) 233-03-04, 554-98-67
www.omitrans.ru, e-mail: info@omitrans.ru

СПСР-ЭКСПРЕСС ФИЛИАЛ ООО
Срочная доставка важных документов и грузов.
420021, Казань, ул. Галиаскара Камала 7, Офис 300-304,
тел.: (843)231-82-12
Многоканальный: (843)231-18-11
e-mail: client@kazan.cpcr.ru
лиц.№42064

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

Хотите правильно управлять финансами и повысить доход?
Бизнес-Академия «Технология успеха» .курсы и семинары для руководителей, владельцев, менеджеров и сотрудников.
тел/факс: (843) 510-98-00, 249-46-87, +7 (960) 044-24-23
огРН. 305168332600021 от 22.11.2005

Места распространения газеты

8800 экз. газеты распространяется с помощью 44 фирменных стоек, расположенных в бизнес-центрах, инвестиционных компаниях, торгово-развлекательных комплексах, отелях, ресторанах и фитнес-центрах

3500 экз. раскладывается по почтовым ящикам элитных жилых домов Казани;

2750 экз. распространяется в операционных залах 55 казанских отделений и офисов банков;

2691 экз. распространяется по абонентным ящикам компаний (1789 - в Казани, 902 - в Набережных Челнах, Альметьевске, Нижнекамске и Елабуге);

12 259 экз. газеты распространяются с помощью курьерской доставки по фактическим адресам татарстанских компаний (6894 - в Казани; 5365 - по офисам в Набережных Челнах, Нижнекамске и Альметьевске).

Национальный банк РТ-Баумана, 37
Кит Финанс ИБ-Баумана, 40
Аверс банк Джалиля, 3
ОАО Татнефтепродукт Астрономическая, 5/19
Ноте кредит банк Ямашева, 496-Рахимова, 8
Банк Казанский Ямашева, 61-Ш.Усманова 2/183
Завод Электроприбор Ершова, 20
ОАО Талисман Ершова, 20
Фонд Газификации Ершова, 28а
Восток-сервис Казань Ершова, 35а
Райфазенгрупп Ершова, 35а
АООТ Востокстройтрансгаз Шуртыгина, 3
ИЦ Кори Галева, 3
Брокеркредитсервис Островского, 67
Камкомбанк Петербургская, 42
Главстрой Островского, 84
Агентство по развитию предпринимательства Петербургская, 50
УралСиб банк Петербургская, 88

Абсолют банк Островского, 14
Роскредит Горьковская, 5в
Банк Спурт Спартаковская, 2
Сбербанк Татарстан Булгера, 44
Инвестор банк Муштары, 11а
Дельта Банк К.Маркса, 5 Некрасова, 38
Урал Внешторгбанк Пушкина, 22
Ак-Барс банк Шапова, 26
КМБ-банк Чуйкова, 13
Идель Банк Ямашева, 36
Татагробанк Декабристов, 106
Интехбанк Марджани, 24
Сталепромшленная компания К. Насыри, 25
Рамстор Нариманова, 170
Мелита М.Гафури, 46, 6
Энергобанк Нариманова, 172-к.Маркса, 43
Татэкобанк Бр.Касимовых, 47
Спурт - Банк К. Маркса, 59
Банк России К. Маркса, 62

Дельта Банк К. Маркса, 5
Банк Девон-Кредит К. Маркса, 58
Татфондбанк Достоевского, 74
Татагробанк Зинина, 4
Евросеть Достоевского, 71
Мегафон Академическая, 2
Парк-Сервис Товарищеская 40
Альфа Банк Ершова, 296
Банк Российский кредит Ершова, 35а
Росбанк Сафуллина, 16
Сбербанк Пр. Победы, 62
Банк Зенит Тельмана, 21
Татинвестбанк Вишневого, 24
Банк Москвы Московская, 13а
ООО Алмаз -Холдинг Московская 43/63Эсперанто, 35а
Акибанк Кировский пер. 4
Татсоцбанк Чернышевского, 18/23
Автоградбанк Парижской коммуна, 12
ТК XL Ямашева, 97

ресторан Парус Набережная Казанки
ТРК Тандем Ибрагимова, 56
ресторан Тинькофф Горького, 8/9
ТЦ SUVAR PLAZA Спартаковская, 6
ТК Кольцо Петербургская, 1
Шалляин Palace Hotel Университетская, 7/80
гостиница Сафар-отель Односторонняя Гривка, 1
АИКБ Татфондбанк Ухтомского, 2/43
ИК Элемтэ Московская, 31
Бизнес-парк Идея Петербургская, 50
гостиница Татарстан Пушкина, 4
фирменный магазин Nokia (Dixis) Университетская, 8/80
Rosada-Med стоматологическая поликлиника- Петербургская, 26.
АКБ БТА-Казань пр. Ибрагимова, 58
Дом татарской кулинарии ул. Баумана, 31/12
Мебель для офиса Солдатская 8, Чистопольская 5

ГДЕ ДЕНЬГИ**Генеральный директор:** Александр Андреев**Главный редактор:** Сергей Кошцев**Коммерческий директор:** Маргарита Жаркова**Редакция:** Анна Саушина, Лилия Мухаметгалеева, Юлия Силицкая, Светлана Аликаева**Дизайн/Верстка:** Эдуард Байрамян

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

Адрес:
420029, г. Казань, ул. Сибирский тракт, д. 34, корп. 4, офис 403/404**Телефон редакции:**
(843) 511-49-67**Телефон коммерческой службы:**
(843) 511-49-63, 511-49-64, 511-49-65**E-mail:** post@g9e.ru
Интернет: www.g9e.ru**Учредитель:** ООО «Курс Дела»
Издатель: ООО «Регион Инфо»

Материалы в рубрике «Интервью» и «Деньги в обороте» публикуются на коммерческой основе. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных модулей и статей. Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются. При 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

отпечатано в ООО «ИРА «Комсомольская правда - Татарстан» 512-24-43 Заказ №

Новости подготовлены по собственной информации «Где Деньги», а также по материалам Татар-информ, РБК, Интерфакс-Поволжье, Финмаркет, СNews, официальный сервер Республики Татарстан, АК&M, Время и деньги, Татцентр, Росфинком, Газета.ру.

© Еженедельник «Где Деньги», 2005 - 2008