

Коммерсантъ Итоги года

Пятница | 26 декабря 2008 | №217

Цветные тематические страницы
№13–28 являются составной
частью газеты «Коммерсантъ».
Распространяются только
в составе газеты.

**Программу капремонта доверят
отборным подрядчикам** с. 19

**Ритейлеры переходят
на малые формы** с. 22

**Будущее телекомпаний
«оцифровано»** с. 24

**Цена золотой оправы
казанского «Рубина»** с. 26

Антикризисные настроения

ВНИМАНИЕ!

ТАТФОНДБАНК

**для юридических лиц и
индивидуальных предпринимателей**

ПРЕДЛАГАЕТ НОВУЮ АКЦИЮ «БИЗНЕС-КЛУБ»



**В рамках которой созданы
эксклюзивные условия
для развития вашего бизнеса:**

- 1.** Бесплатное открытие расчетного счета.
- 2.** Дифференцированная плата за платежи в другие банки. Вы можете использовать безлимитный тариф в размере 500 руб. в месяц вне зависимости от количества проводимых вами платежей или воспользоваться действующим в банке тарифом (25 руб. за платежный документ на бумажном носителе или 15 руб. по системе «Интернет-клиент»).
- 3.** В целях приумножения вашего капитала мы также предлагаем Вам начисление процентов на остатки по вашему расчетному счету по самому высокому тарифу в зависимости от размера среднемесячного остатка. Ставки до 7,5%!
- 4.** По итогам трехмесячного сотрудничества возможно предоставление овердрафта в размере 30% от среднемесячных кредитовых оборотов по вашему расчетному счету.
- 5.** По итогам работы за месяц все клиенты, обеспечившие наиболее крупные остатки на расчетном счете награждаются памятными серебряными монетами.

Чтобы стать участниками акции достаточно подписать дополнительное соглашение к договору на расчетно-кассовое обслуживание (для постоянных клиентов), а для новых наших партнеров открыть расчетный счет в любом подразделении нашего банка и заключить дополнительное соглашение. В рамках акции возможно предложение и новых эксклюзивных услуг.

Присоединяйся к лидерам!

Акция действует с 15 декабря 2008 г. по 15 января 2009 г.

(843) 291-99-99, 8-800-100-03-03
(бесплатно по РФ)

ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК» Россия, РТ, г. Казань, ул. Чернышевского, 43/2

Подробности на www.tfb.ru

Антикризисные настроения

В Татарстане нет кризиса, происходящие экономические потрясения в республике предпочитают называть «сложившейся ситуацией» или «чередой испытаний». Слово «кризис» фактически является запретным для публичных выступлений представителей власти региона. Между тем проблемы, возникшие практически во всех отраслях экономики, стали очевидными. Эксперты считают, что, опасаясь признать существование кризиса, власти упустили время для принятия мер по его преодолению.

Правительство Татарстана, в течение всего года рапортовавшее о высоких достижениях в экономике республики и осенью столкнувшееся с серьезными проблемами, которые угрожают резко снизить годовые показатели, долго не хотело признавать наличие кризиса в контролируемом им регионе. Даже бюджет на предстоящий год вопреки прежней практике занижать ожидаемые доходы был принят без учета кризисной ситуации. Правительству удалось уговорить большинство депутатов Госсовета согласиться с тем, что цена на нефть марки Urals в 2009 году не опустится ниже \$95 за баррель (хотя еще в сентябре на одном из заседаний правительства России министр финансов РФ Алексей Кудрин назвал цену \$95 за баррель «слишком оптимистичной»), а инфляция не превысит 6,8%. Председатель комитета по бюджету, налогам и финансам Госсовета Татарстана Илсур Сафиуллин, который выслушивал доводы исполнительной власти, убеждал коллег в том, что \$95 за баррель – вполне обоснованные ожидания. «Нельзя ориентироваться по такому короткому плечу результатов биржевых торгов, — говорил господин Сафиуллин. — Мир не может постоянно находиться в состоянии кризиса. Следующим шагом будет увеличение производства, спрос на нефть обязательно повысится, и она вновь подорожает». В итоге парламент 26 ноября утвердил республиканский бюджет с прогнозом доходов и расходов в 2009 году в размере 99,7 млрд руб.

Так же как и кризис власти решительно опровергали создание в регионе антикризисного штаба. «Антикризисная команда нужна, если что-то плохо работает. Правительство сегодня ведет мониторинг ситуации. Пока поводов для беспокойства нет» — говорил в середине октября министр экономики республики Марат Сафиуллин.

Первым о кризисе в республике публично заговорил президент Татарстана Минтимер Шаймиев. В своем послании к парламенту 12 ноября он позволил себе 21 раз произнести это слово и его производные, хотя и определял его как «внешний вызов», «сложившуюся ситуацию» и «череду испытаний». «Мы должны осознать, что в условиях кризиса всегда больше всего страдают наиболее развитые регионы. Это наглядно видно и на нашем примере», — сказал глава республики. К тому времени о своих проблемах заявили банки, которые испытали отток 7% вкладов. Строители вынуждены были признаться в снижении спроса на первичное жилье. ОАО «КамАЗ» сообщило о сокращении продаж грузовиков и переходе на четырехдневную рабочую неделю. Замалчивать кризисную ситуацию стало уже невозможным. «Необходимо приостанавливать и не начинать стро-



Минтимер Шаймиев оценивает перспективу республики как достаточно оптимистичную. ФОТО МИХАИЛА СОКОЛОВА

ительство новых объектов без острой необходимости. Каждый запрашиваемый объект будет изучаться, и решения по ним будут приниматься премьер-министром или по его представлению президентом республики. Сроки реализации ранее принятых Госсоветом и правительством программ могут быть перенесены, исходя из финансовых возможностей», — сказал господин Шаймиев. «По мере развития финансовой ситуации и исполнения бюджета за первое полугодие 2009 года, я не исключаю появления предложения от президента республики по корректировке отдельных показателей развития», — добавил он.

В ответ на это заявление главы республики Кабмин в середине ноября решил приостановить до конца 2009 года

финансирование ряда социальных программ. Одной из наиболее дорогих (общей стоимостью свыше двух млрд руб.) среди них является программа модернизации поликлиник. В 2009 году на строительство, оснащение медицинских офисов, закупку компьютеров и оборудования для них из республиканского бюджета планировалось затратить 233 млн руб., из местных — 290 млн руб. До лучших времен отложено продолжение реализации программ «Пожарная безопасность» общей стоимостью 1,2 млрд руб. и «Развитие уголовно-исполнительной системы» — 222,3 млн руб.

Правительство «в целях выработки комплекса мер по стабилизации деятельности предприятий и организаций

реального сектора экономики, социальной сферы в условиях мирового кризиса» (так говорится в постановлении Кабмина от 17 ноября) наконец решилось создать антикризисный штаб — под названием «Экономический совет при Кабинете министров Республики Татарстан». В состав совета, который возглавил премьер-министр Рустам Минниханов, вошли 24 человека — министры, руководители территориальных управлений федеральных ведомств, а также глава госкомпании ОАО «Связьинвестнефтехим» Валерий Сорокин и председатель Национального банка Татарстана Евгений Богачев. Они заседают еженедельно в закрытом для прессы режиме, и публикуемые итоги их совещаний скудны. Была озвучена только информация о намерении обязать крупные предприятия промышленности, строительства, торговли и других отраслей предоставлять в правительство сведения об исполнении планов, формировании выручки, выплате заработной платы и занятости — как сказал господин Сафиуллин, с целью «принять комплекс упреждающих мер». Также сообщалось о том, что совет обсудил меры по увеличению доли предприятий Татарстана, участвующих в размещении государственного и муниципального заказа, годовой объем которого, по данным генерального директора ГУП «Агентство по госзаказу Республики Татарстан» Якова Геллера, составляет около 50 млрд руб. (сейчас 85% госконтрактов приходится на татарстанских поставщиков).

Прогнозируя ситуацию 2009 года, в официальных кругах Татарстана предпочитают вторить Минтимеру Шаймиеву, заверившему, что: «несмотря на то что в настоящее время влияние кризиса для нас весьма ощутимо, перспективу республики мы оцениваем как достаточно оптимистичную». В более свободомыслящей предпринимательской среде большинство солидарно с членом Экономического совета Татарстана, председателем совета директоров ОАО «Диалог Консалтинг» Александром Таркаевым, полагающим, что в республике «кризис только начинается». Руководитель татарстанского регионального отделения «ОПОРА России» Азат Газизов считает, что, опасаясь признавать кризис, власти республики упустили время. Единственная мера, которую, по его мнению, можно назвать антикризисной, — это пока сам факт создания Экономического совета, а не его деятельность. «Правительство, по сути являясь сверхбюрократичной структурой, не успевает вовремя среагировать на изменяющуюся ситуацию, — сказал господин Газизов. — Таким образом, вместо действий на упреждение, как обычно, получаются действия с опозданием».

**Полина Иванова,
Александра Рогожина**

Игры состоятся при любой финансовой погоде

Одним из крупных международных успехов уходящего года для Российской Федерации и Татарстана стала победа Казани в борьбе за Универсиаду 2013 года. Усилив эффект от завоевания Россией права на проведение Зимней олимпиады-2014 в Сочи, очередной прорыв на спортивно-политическом направлении обещает столице Татарстана большие дивиденды. Правда, не столько экономические, сколько имиджевые, к тому же не совсем понятно, какие коррективы в подготовку к студенческим играм внесет изменение финансовой ситуации в стране и республике.

Победа одержана и подлежит оплате

В неофициальном мировом рейтинге наиболее значимых спортивных соревнований универсиады едва входят в первую пятерку. Впереди Летние и Зимние олимпиады, а также чемпионаты мира по футболу и футбольные же первенства Европы. За право провести Летние олимпиады борются столицы либо ключевые мегаполисы стран-претендентов, за Зимние олимпиады и комплексные соревнования студентов – провинциальные города. Помимо неодинакового уровня престижности соревнований причина заключается в принципиально разном коммерческом эффекте от их проведения: если при правильной организации Летние олимпиады обычно с лихвой окупают все затраты на свое проведение, то от универсиад прибыли, как правило, ждать не приходится. Тем не менее обретение права провести крупные международные соревнования всегда улучшает имидж победившей страны в глазах мирового сообщества и дает мощный стимул для развития города, где пройдут эти соревнования.

В 2006 году Россия подала заявку на проведение Универсиады 2011 года, предложив в качестве места проведения Казань. Вступив в предвыборную гонку с городами-претендентами из Польши, Испании, Тайваня и Китая, казанцы недооценили потенциал молодого бурно развивающегося китайского Шеньчжэня, и в итоге проиграли ему в январе 2007 года во втором туре голосования.

Сразу после объявления столицы летней Универсиады-2011 делегация Республики Татарстан заявила о старте заявочной кампании Казани на право проведения Универсиады-2013. Причины первой неудачи были проанализированы, стратегия действий пересмотрена. Первые результаты активности татарстанцев можно было увидеть уже через семь месяцев на Генеральной ассамблее Международной федерации студенческого спорта (FISU), прошедшей в столице XXIV Летней универсиады Бангкоке, где был избран новый состав исполкома организации. Членом этой престижной международной федерации стал президент Российского студенческого спортивного союза Олег Матвеев. Другим важным событием этих дней стало принятое по предложению делегации России решение о переносе старта проведения заявочной кампании на ноябрь 2007 года, а времени выбора города-хозяина Универсиады-2013 – на май 2008 года. В итоге столица Татарстана вступила в борьбу за право проведения следующей Летней универсиады одной из первых,



Универсиада для Казани стала делом принципа ФОТО МИХАИЛА СОКОЛОВА

имея достаточные амбиции, опыт и время на подготовку. И довольно легко обошла остальных претендентов.

Эмоциональный эффект от победы Казани в борьбе за Универсиаду в Татарстане и России был колоссальный, к тому же теперь городу в ближайшие годы можно рассчитывать на строительный бум и золотой дождь инвестиций для достойного проведения спортивного студенческого форума. Правда, в условиях начавшегося экономического кризиса все актуальнее становятся вопросы о том, насколько велики и приемлемы окажутся расходы на Универсиаду-2013 для федерального и местного бюджетов, и осилит ли принимающая сторона все начатые строительные программы.

Старые цифры о главном

Для оптимизма по поводу проведения подготовки Универсиады есть веские основания. По заявке Министерства по делам молодежи, спорту и туризму Татарстана, согласованной с Правительством республики, общий бюджет Универсиады должен составить около 604 млн евро. По словам министра Марата Бариева, бюджет Татарстана выделит на проведение Универсиады 10 процентов необходимой

суммы - порядка 61 млн евро. Еще 50 млн евро намерен выделить городской бюджет, остальное - средства федерального бюджета и частные инвестиции.

Из заявленной суммы на строительство спортивных сооружений и объектов инфраструктуры предполагалось выделить 548 млн евро. По предварительным расчетам, стоимость проживания спортсменов во время соревнований составит 45 евро в день.

В программе Универсиады запланировано проведение соревнований по 13 обязательным видам спорта. Кроме того, хозяева вправе добавить несколько дополнительных по своему выбору, и, восполь-

зовавшись этой возможностью, Казань предлагает FISU провести соревнования по 12 дополнительным видам спорта, таким как гребля академическая, гребля на байдарках и каноэ, борьба на поясах, тяжелая атлетика, стендовая стрельба, шахматы, хоккей на траве, бокс, пляжный футбол, пляжный волейбол, регби и велоспорт BMX.

Основные события Универсиады будут проходить на 48 площадках – это готовые, строящиеся и планируемые спортивные сооружения, а также спортивные площадки вузов Казани и объекты университетской деревни.

(Начало. Окончание на с.16)

Объекты Универсиады

Построенные	На стадии строительства	Планируются
Центральный стадион	Дворец видов спорта	Университетская деревня
Спортивный комплекс «Васильево», «Уникс»	Дворец единоборств	Гребной канал
«Олимп», «Баскет-холл»	Академия тенниса	Спортивный комплекс по художественной гимнастике
Семь городских стадионов, стадион «Рубин»	Футбольный стадион	
Выставочный комплекс «Казанская ярмарка»		
Дворец спорта		
Бассейн «Оргсинтез»		
«Татнефть-арена», СК «Олимп», «Мирный»		
Спортивный комплекс «Форсаж»		



Миллениум Зилант-Сити девелопмент

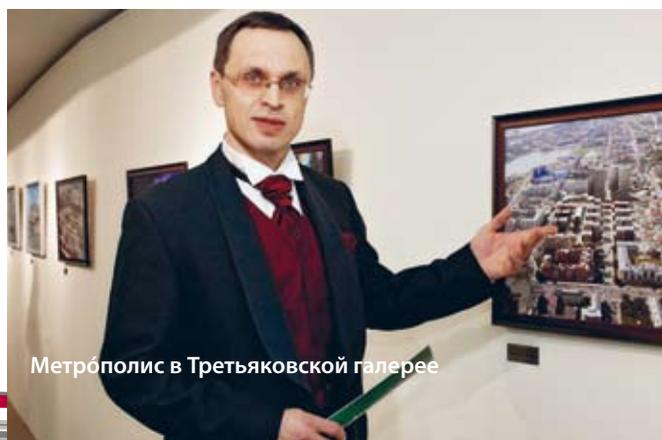
www.mzcity.ru



Генеральный директор
ОАО Миллениум Зилант-Сити
Олег Ледовской и советник мэра Татьяна
Прокофьева на MIPIM-2008 в Каннах



Проект застройки правого берега р. Казанки
вызвал большой интерес инвесторов на
выставке EXPO REAL в Мюнхене



Метрополис в Третьяковской галерее



Жилой
комплекс
Метрополис -
лучший в России!

Миллениум Зилант-Сити – инвестиционно-девелоперская компания, портфель инвестиционных проектов которой насчитывает более 5 млн. кв.м.

Основные направления деятельности: девелопмент, управление строительством, управление коммерческой недвижимостью.

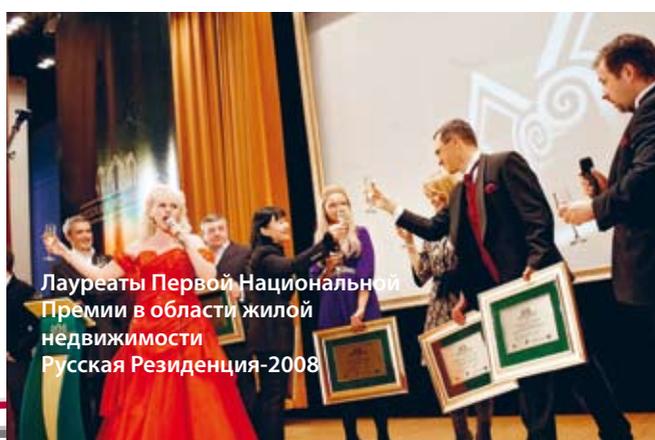
В собственности Миллениум Зилант-Сити более 400 объектов коммерческой недвижимости, включая торговые помещения, офисы, склады, земельные участки.

Компания создана по инициативе администрации г. Казани для реализации крупномасштабных градостроительных проектов, а также в целях повышения эффективности управления городской недвижимостью.

Свою миссию МЗС видит в том, чтобы вкладывать профессиональные ресурсы в развитие и процветание Казани, улучшая качество жизни горожан и умножая вложения инвесторов, завоевывая лидирующие позиции в сфере девелопмента.



Пресс-конференция на Дне России на
EXPO REAL в Мюнхене



Лауреаты Первой Национальной
Премии в области жилой
недвижимости
Русская Резиденция-2008



Европейское качество в «МЕТРОПОЛИСЕ»

«Метрополис» - фешенебельный жилой квартал в центре Казани. Авторы проекта – швейцарское архитектурное бюро AUS Architecture and Urban Systems. На участке 12 га, в границах улиц Тихомирнова, Луковского, Эсперанто, Спартаковская, разместятся 28 домов элитного и бизнес класса от 6 до 24 этажей. Оптимальная инфраструктура «Метрополиса» создаст современный, безопасный, комфортный образ жизни.

Принципы компании

Профессиональный подход на всех стадиях проекта
Полная ответственность за взятые на себя обязательства
Построение долгосрочных отношений с партнерами для достижения солидных результатов

Основные проекты:

1. Застройка правого берега реки Казанки
2. Жилой квартал «Метрополис»
3. Ядро Универсиады-2013
4. Жилой комплекс «Акварели» на ул. Павлюхина
5. Гостиница на ул. Зои Космодемьянской
6. 16-этажный жилой дом на ул. Фучика
7. Проект развития Старо-татарской слободы

Команда МЗС – это высокопрофессиональные специалисты, чьи опыт, способности, творческий и интеллектуальный потенциал позволяют уверенно воплощать в жизнь смелые амбициозные проекты и находить оптимальные решения для задач любой сложности.

МЗС создает проекты, способствующие успешному развитию современного бизнеса и формирующие благоприятные условия для жизни, работы и семейного отдыха.

Компания ведет социально-ответственный бизнес, оказывая финансовую поддержку студентам на прохождении стажировок и обучения в ведущих архитектурных компаниях и вузах Швейцарии, Голландии, Великобритании, Венгрии, США.

МЗС – сильная, динамично развивающаяся компания. Мы открыты для сотрудничества и с удовольствием работаем, чтобы мы и наши партнеры достигли максимально плодотворных результатов.



Мэр Казани знакомит министра регионального
развития РФ и министра экономики РФ с проектом
Метрополис

(Окончание. Начало на с.15)

Подавляющее большинство спортивных объектов на сегодняшний день уже введено в эксплуатацию, а многие из тех, которые предстоит подготовить к Универсиаде, требуют реконструкции участков пляжей или водоемов. Главной стройплощадкой станет Атлетическая деревня Универсиады.

Кроме того, к 2012 году должна быть завершена реконструкция международного аэропорта «Казань».

С этими спортивными объектами Казань вполне смогла бы претендовать на проведение даже Летней олимпиады, потратившись на облагораживание гребного канала, прокладку канала для гребного слалома,

строительство велотрека и дополнительных объектов для конного спорта и пятиборья.

Пять лет назад Казань принимала Первую летнюю спартакиаду учащихся России, спортивная инфраструктура татарстанской столицы уже тогда позволяла в полном объеме проводить мероприятия такого уровня.

Примечательно, что еще при том количестве и качественном уровне спортивных объектов число видов спорта, по которым проводилась спартакиада, превышало обязательную спортивную программу универсиад.

**Эльза Хабеева,
Джаудат Абдуллин**

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ



Министр по делам молодежи, спорту и туризму Татарстана МАРАТ БАРИЕВ:

– Продвижение Казани как столицы Универсиады-2013 – приоритетная задача. Конечно, кризис внесет свои коррективы в подготовительный процесс, но не думаю, что он отразится на строительстве спортивных объектов. Возможно, несколько изменятся инфраструктурные составляющие студенческой стройки, такие как строительство транспортных развязок, мостов, метро. Это дорогая составляющая сметы Универсиады-2013. Главное для нас – чтобы не изменились сроки завершения строительства. Но мы сможем воплотить все наши задумки, потому что кризис все-таки должен разрешиться в скором времени, а Универсиада – это не только татар-

станский проект, но и федеральный. Думаю, что руководство и Татарстана, и России сделает все, чтобы кризис не отразился на спортивной составляющей Универсиады.

Конечно, инвесторам сегодня трудно принимать решения о поддержке проекта, они вынуждены решать свои вопросы. Но, они к нам вернуться. Ведь, что бы ни случилось, Универсиада в Казани должна пройти на самом высоком уровне. Нам даже выгодна сложившаяся ситуация: кризисная обстановка держит нас в тонусе, у нас есть обязательства, которые мы должны выполнить к сроку. В то же время Универсиада поможет нам быстрее выбраться из пресловутого кризиса, поскольку участие в подготовительном процессе поможет задействованным отраслям легче переносить последствия происходящих экономических потрясений.

Казани не приходится решать таких экологических задач, с какими сталкивается Сочи. Это, конечно, не значит, что проблем нет, но они все решаемые. Очистные сооружения промышленных заводов будут приведены в норму, это предусмотрено программой подготовки. Думаю, некоторые наиболее опасные производства будут приостановлены на время соревнований, количество транспорта во время Универсиады на улицах города будет сокращено.



Заместитель председателя правления Торгово-промышленной палаты Татарстана АРТУР НИКОЛАЕВ:

– Сейчас сложилась непростая ситуация в экономике, и в первую очередь пострадал строительный комплекс. Как ни парадоксально это звучит, но в сложившейся ситуации организаторы Универсиады оказались в очень выигрышном положении. Поскольку весь строительный комплекс нуждается в заказчиках с масштабными проектами и, самое главное, реальным финансированием, у организаторов есть возможность выбора наиболее достойных подрядчиков по вполне приемлемым ценам. Еще одна «строительная тенденция» этого года – удешевление практически всех строительных материалов, причем весьма существенное

– на 40-50%. Единственным исключением являются энергоресурсы, которые наверняка подорожают. Проектные организации сейчас тоже крайне заинтересованы в заказах и потому не будут выставлять жесткие условия и завышать стоимость своего продукта. Так что при грамотном менеджменте и эта статья расходов тоже может сократиться. Что касается кадрового резерва будущей Универсиады, то и здесь предстоящие расходы если не упадут, то, во всяком случае, не вырастут. Предпосылок к росту зарплат пока не видно. Так что можно утверждать, что если ранее озвученные суммы, которые предполагалось выделить на подготовку к Универсиаде, будут своевременно поступать исполнителям работ, то организаторы студенческих игр смогут получить за эти деньги даже более качественный продукт. В условиях обострившейся конкурентной борьбы за заказы легче добиться от подрядчиков большей оперативности и лучшего качества.

Финансирование данного проекта осуществляется из трех источников. Если федеральная и региональная составляющие более или менее понятны, то с частными инвесторами вопрос решен не до конца. И тут, как мне кажется, государственные структуры должны обеспечить максимально привлекательные условия для потенциальных инвесторов. В любом случае, в стране и за рубежом есть финансы. Их просто нужно грамотно привлечь.

«Коммерсантъ Жилой дом» – каталог лучших предложений месяца по версии Ё и самая реальная информация для тех, кто делает уверенные шаги навстречу собственной недвижимости, кто готов ее правильно обустроить и рационально использовать

**Читайте
ежемесячное
приложение
к газете
Коммерсантъ**



Не всем подряд

В конце осени 2008 года власти Татарстана начали подводить итоги реализации федеральной программы капитального ремонта многоквартирных домов для регионов. Татарстан в основном выполнил намеченную программу, чему способствовало и то обстоятельство, что из федерального и республиканского бюджетов на программу капремонта было выделено по 1,9 млрд руб. – рекордная по сравнению с другими регионами сумма. В следующем году республика рассчитывает получить на продолжение капремонта в общей сложности до 10 млрд руб., и чтобы улучшить качество работ и контроль за расходованием средств, власти Татарстана собираются изменить тактику предоставления подрядов – их получают только заслужившие доверие строительные организации.

Комментируя итоги капитального ремонта старого жилого фонда в 2008 году, министр строительства, архитектуры и ЖКХ Татарстана Марат Хуснуллин откровенно говорил „Ъ-Итоги года“ о том, что были допущены некоторые просчеты при выборе подрядчиков, причем особенно остро эта проблема проявилась в Казани. Больше всего домов, где ремонт еще не завершен, находится в столице республики. «В этом году мы отремонтировали 2046 домов, на это были привлечены средства в размере свыше четырех млрд рублей, – говорит господин Хуснуллин. – Это значит, что более 400 тыс. человек в республике стали жить в лучших условиях, чем прежде, а капитализация их квартир повысилась минимум на 20%! Заменено 800 км теплосетей, другими словами, если образно сравнивать, строители проложили сети до Москвы – и это только по одному виду работ. В этом году действовать приходилось практически с чистого листа. Первый год реализации нового федерального закона неизбежно сопряжен с массой сложностей...» Сложностями, упомянутыми министром, стали многочисленные случаи, когда капремонт выполнялся подрядчиками некачественно и в неоправданно затянутые сроки, что вызвало поток жалоб от жителей ремонтируемых домов.

Заказ на ремонт как средство поощрения

Чтобы впредь привлекать к программе капремонта только добросовестных исполнителей работ, схему отбора подрядчиков в следующем году решено изменить. Марат Хуснуллин пояснил, каким именно образом: «В 2008 отбор подрядных организаций проходил в виде аукционов, на которых основным критерием было понижение цены. Учитывая прошлый опыт, а также практику работы в других регионах, министерством разработан порядок привлечения подрядных организаций для выполнения капитального ремонта в 2009 году. Этот порядок предусматривает отбор подрядных организаций с учетом реестра недобросовестных поставщиков, который ведет Государственная жилищная инспекция Республики Татарстан. Необходимо исключить участие компаний, которые ничего не имеют, кроме регистрации. Подрядчик должен обладать достаточным количеством людей для производства работ, на которые он сделал заявку, необходимой производственной базой и оборотными средствами».

Новый подход Министерства строительства, архитектуры и ЖКХ Татарстана



Заниматься капремонтом власти позволяют только избранным ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

к выбору подрядчиков для проведения капремонта жилого фонда в следующем году преследует цель не только повысить качество заказанных работ, но и помочь строительным фирмам выжить в усложнившихся экономических условиях. Вызванное финансовым кризисом падение спроса на жилье оставляет строительные компании без прибыли, вынуждая сокращать персонал и «замораживать» стройки. Привлечение их к участию в программе капремонта поможет строителям продержаться на плаву в трудные времена. В ответ от них власти будут ждать большей старательности и оперативности при проведении подрядных работ. Заказы достанутся лучшим, и уже сейчас известно, что к участию в программе капремонта 2009 года будут допущены строительные организации, не вызывавшие нареканий в уходящем году.

«В 2009 году, по нашим предположениям, понадобится 30 тыс. профессиональных строителей, – говорит господин Хуснуллин. – В текущем году для своевременного выполнения программы нужно было привлечь 16 тыс. строителей, реально на объектах трудились не более 12 тыс. человек. Ощущалась нехватка кадров, доходило до смешного: подрядчики друг у друга переманивали сварщиков. Уверен, что программа капремонта в следующем году станет важной не только для жителей

многоквартирных домов республики, но и для предприятий строительного комплекса, которые смогут на время экономической нестабильности поддержать свои команды пусть не самой прибыльной, но стабильной работой».

Чиновники составляют черные списки и заявки на деньги

В то же время компании, отношения которых к капремонту вызвало нарекания, могут получить «волчий билет» на следующий год. Госжилинспекция Татарстана даже разместила на своем сайте общереспубликанский список недобросовестных подрядных организаций, в число которых попал 21 подрядчик. С ними соседствует перечень добросовестных подрядчиков, которых все-таки больше – 28.

«Чтобы более не допустить затягивания подрядчиком сроков производства работ, эти сроки будут прописаны в контрактах, – особо отмечает Марат Хуснуллин. – Кроме того, перед компаниями будет поставлена задача предоставлять жителям ремонтируемого дома все необходимые коммунальные услуги в случае, если временно отключаются системы водопровода и канализации. Подвоз воды, биотуалет – это не такие большие расходы. Сократятся и сроки рассмотрения и принятия решений в Порядке отбора подрядных организаций на 2009 год. В 2008 году срок рас-

смотрения заявок с момента опубликования до момента принятия решения о выборе подрядной организации составлял 40 дней, в 2009 году этот период будет сокращен до 12 дней».

Главная задача теперь – получить от Фонда содействия развитию ЖКХ финансирование на следующий год. Если оно будет выделено, на ремонт жилья (с учетом всех источников финансирования) Татарстан получит в 2009 году почти 10 млрд руб. Сейчас со всех муниципальных образований собираются документы для формирования заявки на 2009 год.

«Пока сложно говорить о каких-либо цифрах, ситуация меняется ежечасно. Специально созданная рабочая группа Министерства строительства работает допоздна и без выходных. Обосновать необходимость выделения запрашиваемых средств – сверхсложная задача, которая потребует концентрации сил всех органов власти, большого человеческого ресурса, – подчеркивает министр. – Ее решение позволит республике не только претендовать в 2010 году на дополнительные средства, но и избежать потерь от инфляции. Экономика проста: инфляция в строительстве составляет не меньше 20% в год. При двухлетней отсрочке теряется чуть ли не 50% предусмотренного лимита».

Юлия Файзрахманова

КОС подает сигнал SOS

Агрессивная инвестиционная политика группы компаний ТАИФ превратила «Казаньоргсинтез» (КОС) в один из самых привлекательных нефтехимических активов России. Однако акционер не мог предвидеть, что в сентябре 2008 года в мире произойдет экономический кризис, который поставит компанию, имеющую в связи с реконструкцией 26 млрд руб. долгов, на грань банкротства. В КОСе уверены, что пройдут этот сложный этап развития без потерь. Тем более, что ТАИФ уже запросил 16 млрд руб. у Внешэкономбанка, которые он, по прогнозам экспертов, направит на «спасение» КОСа. Кроме того, группа продолжает переговоры с «Газпромом» – она готова отдать монополии контроль над КОСом в обмен на финансирование второго этапа модернизации.

В этом году «Казаньоргсинтез» завершает первый этап масштабной программы реконструкции, стартовавшей в 2003 году, когда на предприятие пришел новый инвестор – группа компаний ТАИФ (сегодня ей принадлежит 52,02% акций предприятия. – **„Ъ-Итоги года“**). Как еще в июле отмечал ее глава Альберт Шигабуудинов, за это время была проведена «коренная модернизация» основных производств КОСа и создано два новых комплекса – по производству бисфенола А (70 тыс. т в год) и поликарбонатов (65 тыс. т в год). Модернизация мощностей завода полиэтилена низкого давления с увеличением мощности со 197 тыс. до 510 тыс. т в год позволила «Казаньоргсинтезу» начать выпуск новых видов продукции – бимодального и линейного полиэтилена. Были увеличены этиленовые мощности предприятия – с 430 до 640 тыс. т в год. В целом инвестиции в перевооружение КОСа составили 35 млрд руб. В результате сегодня «Казаньоргсинтез» имеет производственные мощности, позволяющие выпускать товарной продукции на 58 млрд руб. в год. На эти объемы ТАИФ рассчитывает выйти в течение двух лет. Параллельно группа начинает разработку второго этапа развития, предполагающего строительство новых этиленовых мощностей и ряда других производств, параметры которых пока держатся в секрете. Предварительная стоимость второго этапа составляет 84 млрд руб. (\$3 млрд). После его завершения «Казаньоргсинтез» должен будет производить товарной продукции на 120 млрд руб.

ОАО «Казаньоргсинтез» — крупнейшее в России предприятие по производству полиэтилена. Основным акционером компании является группа ТАИФ, которой принадлежит 52,02% голосующих акций. Правительство Татарстана контролирует 28,4% голосующих акций. В 2007 году предприятие реализовало товарной продукции на 21,358 млрд руб., чистая прибыль составила 2,604 млрд руб.

ТАИФ рассчитывает, что основным инвестором второго этапа станут структуры «Газпрома». На международной научно-практической конференции в июле этого года Альберт Шигабуудинов заявил, что «со стороны „Газпрома“ должны быть обеспечены инвестиции в размере 60 млрд руб. во второй этап». Напомним, что с мая 2007 года ТАИФ и «Газпром» ведут переговоры о вхождении последнего в капитал «Казаньоргсинтеза» – до сих пор безрезультатно. По схеме, предложенной ТАИФом, сначала «Газпром» должен выкупить блокирующий пакет КОСа, затем – в период с 2009 по 2012 год – финансировать второй этап модернизации предприятия, и как только объемы



Финансовые перспективы «Казаньоргсинтеза» туманны ФОТО ВАСИЛИЯ АЛЕКСАНДРОВА

производства достигнут 120 млрд руб. в год – получить контроль над «Казаньоргсинтезом». При этом ТАИФ рассчитывает сохранить присутствие в составе акционеров КОСа, но какой будет его доля, не уточняет. Источник в «Газпроме», знакомый с ходом переговоров, сообщил **„Ъ-Итоги года“**, что монополия готова обсуждать объемы инвестиций только после решения вопроса о вхождении «Газпрома» в число акционеров «Казаньоргсинтеза». Генеральный директор «Казаньоргсинтеза» Леонид Алехин уточнил, что «второй этап пока еще в разработке». «Конкретная схема реконструкции станет известна после переговоров с сырьевиками, – пояснил он причину задержки. – Сегодня с ними говорить бесполезно, потому что все они идут на сокращение производств».

Между тем непросто обстоят дела и с завершением первого этапа – несмотря на то что официально все проекты введены в строй, сырьевая зависимость КОСа от этана не позволяет ему полностью загрузить вновь созданные этиленовые мощности. «Казаньоргсинтезу» недостает порядка 260 тыс. т этана. «Предприятие имело договоренность с ООО „Оренбурггазпром“ (дочка „Газпрома“) о том, что за счет реконструкции производства поставщик увеличит отгрузку этана в Казань на 200 тыс. т. Но „Оренбурггазпром“ реконструкцию на осу-

ществил», – объяснял ситуацию в августе Леонид Алехин. Он обещал, что часть этана (60 тыс. т) поставит Минибаевский ГПЗ «Татнефти», однако в ноябре в интервью журналистам он уточнил, что реконструкция завода этилена все-таки «переносится на 2009 год». «Там просто нет сырья, чтобы его запустить, – сказал господин Алехин. – „Татнефть“ должна была провести реконструкцию на Минибаево, но не успевает».

Эксперты полагают, что первым этапом КОС и ограничится – без инвестиций «Газпрома» продолжение программы модернизации невозможно, особенно учитывая нынешнее финансовое положение КОСа. «Ситуация на „Казаньоргсинтезе“ сегодня внушает серьезные опасения, – говорит аналитик ИК „Брокеркредитсервис“ Михаил Сайно. – Чистый долг КОСа достиг 26,83 млрд руб., в том числе краткосрочные займы – 5,19 млрд руб. При этом он более чем в шесть раз превышает EBITDA, что по условиям соглашения с держателями еврооблигаций дает им право предъявить их раньше срока (в октябре 2006 года КОС разместил пятилетние еврооблигации на сумму \$200 млн со сроком погашения 30 октября 2011 года. – **„Ъ-Итоги года“**)».

Леонид Алехин не верит в то, что инвесторы предъявят еврооблигации раньше срока. «Допустим, собрались инвесторы и решили банкротить „Оргсинтез“, и что? –

интересуется он. – Мы выплатим заработную плату, заплатим за сырье, энергетику, отдадим налоги, выстроим очередь из подрядчиков и где-то в 2020 году начнем платить банкам, которые могут объявить нам дефолт. Сейчас они проценты получают, а объявят нам дефолт – вообще ничего получать не будут». «Все в страшилки играют, но никто пальцем не пошевельнет, чтобы это сделать», – уверен он.

Тем не менее эксперты полагают, что без поддержки учредителей или мер господомощи «Казаньоргсинтезу» будет непросто выйти из финансового кризиса. В то же время они соглашаются, что власти Татарстана и России не допустят банкротства важного для химической отрасли России производства. «Нелогично допускать банкротства актива, на развитие которого потрачены миллионы долларов, к тому же инвестиционные мероприятия уже приближаются к финальному этапу» – резюмируют они.

Вероятно, что в ближайшее время «Казаньоргсинтез» проведет допэмиссию либо в пользу нынешнего акционера ТАИФа, либо в пользу структур «Газпрома». В любом случае, миноритарным акционерам КОСа в ближайшие годы, по-видимому, стоит подготовиться к сокращению своей доли в уставном капитале предприятия.

Юлия Гараева



МВА – быть сильнее обстоятельств

Высокое качество Мастеров делового администрирования Татарстана еще раз подтверждено экспертами международной консалтинговой компании Eduniversal.

ПРОГРАММА "МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ"

Уходящий год для программы МВА КГФЭИ, несмотря на проблемы в экономике, стал успешным. В апреле этого года программа МВА КГФЭИ вошла в список 1000 лучших бизнес-школ мира 2008 года. Рейтинг, в связи с интернационализацией образования, был составлен международной компанией Eduniversal, которая в течение 14 лет оказывает консалтинговые услуги в сфере бизнес-образования. Проекты Eduniversal активно поддерживаются Академическим Советом Системы ООН, охватывая все континенты и 153 страны с более чем 97% населения мира.

Эксперты поделили земной шар на девять географических зон, в три из которых вошла Россия: Восточная Европа, Азия и Средний Восток, Дальневосточная Азия. Деканы 1000 бизнес-школ во всем мире голосовали за те или иные школы бизнеса в рейтинге сайта eduniversal.com. Им был задан вопрос: «какую школу бизнеса Вы рекомендовали бы любому желающему учиться в этой стране?» Голосование проходило под наблюдением Международного Научного Комитета.

В начале ноября на Конвенции Международной образовательной организации Eduniversal (Eduniversal World Convention), прошедшей в здании Университета Сорбонны и Биржи Парижа, состоялось награждение представителей учебных заведений, вошедших в 1000 лучших бизнес-школ мира. Программу МВА Казанского государственного финансово-экономического института на мероприятии представлял ректор КГФЭИ, научный руководитель Программы МВА КГФЭИ Шамиль Валитов и помощник ректора по международному сотрудничеству Алсу Ахметшина.

Кураторы географических зон вручали хрустальные постеры с пальмовыми листьями трем лучшим бизнес-школам от каждого региона. Международный научный комитет Eduniversal присвоил программе МВА КГФЭИ премию «Две пальмы», свидетельствующую о высокой региональной значимости вуза и его обширных международных контактах. Количество листьев на постере соответствует позиции, которую школа занимает в своем регионе. Высший балл – «Пять пальмовых листьев» — признание бизнес-школы на мировом уровне. Такой оценки удостоились лишь Гарвардская школа бизнеса, университеты Оксфорда и Кембриджа.

Свою значимость казанская программа МВА неоднократно подтверждала на региональном уровне. Ее выпускники работают как в сфере малого и среднего бизнеса, так и на крупных предприятиях республики. ОАО «Татэнерго», ОАО «КамАЗ», ООО «Газпром трансгаз Казань», ОАО «Татнефть», ЗАО «Профиль-Холдинг», группа компаний «Эфир», ЗАО «Данафлекс», ЗАО «Татинком компьютерс», группа компаний «ДОМО» и ряд других корпоративных клиентов ежегодно направляют на обучение в МВА КГФЭИ своих сотрудников.

– Мир меняется стремительно, главная задача – не отстать от этих изменений, – уверен управляющий ижевским филиалом банка «УралСиб», слушатель программы МВА КГФЭИ Николай Коротков. – Поэтому любой специалист должен быть инновационным, конкурентоспособным товаром. Один из путей повышения своей капитализации – получение степени Мастера делового администрирования. Здесь четко обрамляются, кристаллизуются уже имеющиеся знания, им придается системность и, безусловно, даются новые знания. В связи с кризисом мы видим сокращение работников уже во всех сферах.

При появлении на рынке избыточной рабочей силы ясно, что и стоимость ее будет уменьшаться. Безусловно, МВА позволяет нам иметь преференции по отношению к остальным участникам труда.

Наряду с теоретической частью, слушатели курса выезжают на «полевые занятия», собирают информацию о производственном процессе конкретного предприятия, проводят цикл наблюдений с фото-видеофиксацией, разрабатывают проекты по выявлению потерь и предложения по применению принципов метода бережливого производства Lean Production. Слушатели программы МВА КГФЭИ летом этого года, после прослушивания теоретического курса «Операционный менеджмент», прошли производственную практику «Выход в гемба» на ОАО «Вакууммаш» и «КАПО им. Горбунова». По итогам практики разработаны проекты по выявлению потерь и возможностей улучшения процесса на проблемных участках производства.

– Lean Production – это технология быстрых непрерывных улучшений, – говорит выпускник первого потока МВА, руководитель аналитической службы ОАО «КамАЗ» Борис Морозов. – Их основа – это не модные ныне супертехнологии или повальная автоматизация производства. Это идеология простых, но оригинальных решений, гармонизации отношений машин и людей.

Борис Морозов утверждает, что «при помощи казанской программы МВА можно начать влиять с любой требуемой силой на любые производственные системы республики. Если предприятие переживает кризис, а первое лицо готово настойчиво решать возникающие проблемы, то надо обратиться к директору программы МВА КГФЭИ Азату Ганееву и реакция последует незамедлительно, причем это будет не «научно-теоретический» бумажный ответ, а практическое действие».

Такой подход к подготовке менеджеров стал особенно актуальным в современных условиях мирового финансового кризиса. Эксперты единодушны во мнении, что в таких условиях не обойтись короткими антикризисными программами. Есть сферы, которые требуют глобальных трансформаций: операционный менеджмент, управление инновациями, управление персоналом. Для достижения стратегических задач недостаточно обучить одного топ-менеджера, отвечающего за одно направление. Необходимо подтянуть до нужного уровня сотни линейных менеджеров.

– Наши выпускники вместе с дипломом получают новые деловые связи, – говорит директор программы МВА КГФЭИ Азат Ганеев. – Этому эффективно способствует принятая у нас система работы в группах: каждый слушатель в процессе учебы принимает участие в проводимых мероприятиях. Это позволяет группе настолько сплотиться, что слушатели начинают проводить вместе не только учебное время, но и досуг. Слушатели и выпускники программы всегда могут обратиться друг к другу за консультацией. Часто при решении какой-либо маркетинговой задачи, стоящей перед фирмой, достаточно за чашкой кофе обсудить данную проблему и получить квалифицированный совет от одного из слушателей, работающего в смежном бизнесе. Это серьезно экономит время и деньги.

Обратная связь – важная составляющая традиции мирового бизнес-образования. Для этого создаются различные объединения выпускников. Даже после окончания программы МВА слушатели не теряют связей с кол-

легами и преподавателями, могут посещать семинары и мероприятия, получать литературу, издаваемую бизнес-школой и консультации преподавателей по конкретным проблемам. Кроме того, они являются кадровым резервом в базе данных бизнес-школы и могут сами ей пользоваться для подбора персонала.

На прошедшем в марте этого года форуме выпускников программы МВА окончательно сформирована Ассоциация Мастеров делового администрирования.

– Во время обучения само собой возникло сообщество равных людей, появилась необходимая среда, в которой человек раскрывается полностью, – говорит генеральный директор фирмы «Артполимер», выпускница программы МВА КГФЭИ Анжелика Халиуллина. – Программа помогла кому-то поверить в себя, кому-то продвинуться по карьерной лестнице, а кому-то начать собственный бизнес с нуля. Мы должны сохранить корпоративный дух программы, атмосферу равных людей, имеющих огромный потенциал. Это не только общение, но и условия для развития – создания бизнес-проектов, обсуждения конкурентных преимуществ и ошибок. Вместе мы в состоянии помочь не только кризисному предприятию завоевать рынок, а процветающему – приумножить успех.

Слушатели программы из года в год уверенно заявляют о себе на международном уровне, подтверждают высокий статус и качество обучения в МВА КГФЭИ, побеждая в проекте Global Management Challenge – глобальном соревновании по стратегическому управлению, цель которого – развитие управленческого кадрового потенциала российского бизнеса. Мастера делового администрирования проходят стажировку во Франции, в Высшей Международной Коммерческой Школе ESIDEC / ICN, которая является партнером программы МВА Казанского государственного финансово-экономического института.

А в этом году слушатели казанской программы МВА сами познакомили французских коллег с достижениями агропромышленного комплекса Татарстана. При поддержке Министерства сельского хозяйства РТ и глав Сабинского и Арского районов была организована поездка по передовым агрофирмам республики. Европейские гости были приятно удивлены тем, как организована работа на предприятиях агропромышленной группы «Алтын Саба» и мегаферме ООО «Ак Барс Агро».

Высокие позиции в рейтингах, сильный менеджер в должности руководителя программы, комфортные условия обучения, доброжелательные отношения в паре «преподаватель – слушатель», неограниченные возможности профессионального, интеллектуального и творческого роста, взаимосвязь теоретических знаний с практической деятельностью – эти позиции стратегии развития программы МВА КГФЭИ отвечают европейским требованиям к бизнес-школам. Кроме того, зарубежные эксперты отмечают, что в казанской программе МВА большой процент практиков среди преподавателей; приоритетными являются активные формы обучения; разнообразный и полный тип используемых кейсов: как классические – из истории западных корпораций, так и современные – из практики российских предприятий.

С 2000 года программа МВА КГФЭИ подготовила 312 руководителей высшего звена, которые сегодня работают под девизом программы – знать, уметь и делать больше других.

Руководство программы МВА КГФЭИ искренне и сердечно поздравляет своих слушателей и выпускников с наступающим Новым годом!

Дальнейшего вам карьерного роста, развития бизнеса в этот сложный экономический период!

Хранить корпоративный дух выпускников программы «Мастер делового администрирования» и не терять связи друг с другом.

Успехов, процветания, благополучия, здоровья вашим семьям!

Подробная информация – на сайте www.mba-kazan.ru

Адрес: Казань, ул. Подлужная, 3а, тел. : (843) 299-51-93, 264-28-81, факс: (843) 299-51-93, e-mail: mba@kfei.ru

Унесенные кризисом

В 2008 году прежде динамично развивающийся рынок продуктового ритейла в Татарстане впервые пошел на спад. Свернул свою сеть в регионе «Гроссмарт», готовится уйти «Рамстор». Участники рынка считают, что начавшийся еще до кризиса «естественный отбор» среди торговых сетей продолжится, после чего оставшиеся игроки проведут новый передел. Сам же ритейл будет развиваться преимущественно за счет малых форм – таких, как формат «магазин у дома».

«Слабые звенья» выпали первыми

Основными участниками татарстанского розничного рынка продуктов питания являются региональные сети «Бахетле» (супермаркеты «домашней еды») и «Эдельвейс», а также федеральные «Перекресток», «Магнит», «Ак Барс торг» (франчайзи «Пятерочка»), «Патэрсон», «Реал», «Вестер». По информации участников рынка, «Бахетле», которой на сегодняшний день принадлежит 12 магазинов в Татарстане (из них 10, включая единственный в республике гипермаркет в ТЦ «Мега», находятся в Казани) занимает около 10% рынка. Около 4,5% принадлежит «Перекрестку» (восемь магазинов в Татарстане, в том числе четыре в Казани: два гипермаркета и два супермаркета). «Эдельвейс» занимает около 4% рынка.

2008 год в Татарстане отмечен спадом на прежде стремительно развивавшемся рынке продуктового ритейла. Первым тревожный сигнал подал весной «Гроссмарт», располагавший в Казани сетью из 13 магазинов.

Собственник площадей – девелоперская группа РТМ – потребовала от холдинга «Марта», чьей «дочкой» является «Элекскор» (управляет сетью «Гроссмарт») до 5 мая освободить 21 помещение в Казани, Москве, Санкт-Петербурге, Воронеже, Курске, Ставрополе, Туле и Красноярске, ссылаясь на «несвоевременные выплаты арендных платежей». Позже выяснилось, что у торгового оператора образовалась дебиторская задолженность в размере 250 млн руб. В результате 12 сентября «Элекскор» инициировал процедуру своего банкротства.

Вслед за «Гроссмартом» готовится уйти и «Рамстор», одним из первых пришедший на татарстанский рынок еще в 2003 году. Из пяти магазинов «Рамстора» в ноябре в Казани остался один. Свертывание его деятельности также оказалось связано с внутренними проблемами – владелец сети, турецкая строительная компания Епка, решила отказаться от розничного проекта. С начала октября нанятый ею Bank Societe General Vostok предложил девяти российским и западным ритейлерам купить бизнес и недвижимость 18 московских супермаркетов «Рамстор» (гипермаркеты были проданы французской группе Auchan). А оставшиеся региональные «Рамсторы» согласно плану Епка будут закрыты по истечении договоров аренды.

«Нельзя сказать, что продовольственный рынок сильно сократился, – говорит директор по маркетингу и рекламе ООО «Бахетле» Игорь Шевелев. – Просто перераспределились основные силы. Произошел естественный отбор, ушли наиболее слабые игроки. Причем еще до кризиса». Собеседник „Ъ-Итоги года“ убежден, что это не последние изменения. «Они еще однозначно будут: слабые ритейлеры про-



В условиях кризиса неликвидные торговые точки закрываются ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

должны уходить с рынка, а наиболее сильные – развиваться», – полагает господин Шевелев.

Оптимизация вместо экспансии

Остающимся на татарстанском рынке ритейлерам теперь приходится существенно корректировать свои планы и в связи с продолжающимся финансовым кризисом. Калининградский «Вестер-Ритейл», вышедший на рынок Татарстана в прошлом году и намеревавшийся до 2010 года открыть в Казани четыре-пять магазинов (и таким образом получить 10% рынка розничных сетевых продаж), в связи с кризисом решил ограничиться двумя крупными магазинами (супермаркетом в Набережных Челнах и гипермаркетом в Казани). В октябре «Вестер-Ритейл» выставил на торги земельный участок в Набережных Челнах, на котором собирался строить торговый центр площадью 45 тыс. кв. м. «Мы вынуждены были скорректировать планы развития не только в Татарстане, но и в целом по России», – сообщила директор по связям с общественностью «Вестера» Римма Ремизова. По ее словам, к продаже были предложены семь участков общей площадью 27,5 га: по одному в Омске, Набережных Челнах и Невинномысске и по два – в Ставрополе и Калининграде (их стоимость компания оценила в \$50 млн). «С реализацией долгосрочных проектов мы решили повременить», – сказала госпожа Ремизова, отметив появление в условиях финансового кризиса серьезных проблем при получении новых кредитов даже по уже открытым кредитным линиям.

Татарстанская торговая сеть «Бахетле», которая рассчитывала до конца 2008 года открыть четыре новых магазина, также внесла изменения в планы – она подтвер-

дила свое решение только по двум магазинам. Хотя в начале года компанией было принято решение об активном развитии розничного бизнеса, в связи с чем ей пришлось продать часть непрофильных и даже профильных активов. В частности, были реализованы ОАО «Бахетле-Агро» в Нижнекамском районе республики, включавшее в себя свинокомплекс, предприятие по разведению крупного рогатого скота (коров) и большое количество обрабатываемых земель, а также помещения в торговом центре общей площадью шесть тыс. кв. м. в центре Казани. Стоимость этих активов, по данным банка «Зенит», составила около 830 млн руб. В третьем квартале 2008 года чистый долг группы «Бахетле» в 3,8 раза превысил EBITDA. Сумма кредитов группы на 11 ноября составила 2,75 млрд руб.

«Розничная торговля традиционно развивалась за счет кредитных ресурсов, а деньги сейчас стоят дорого, да и дают их банки крайне неохотно. За год кредитные ставки выросли почти в два раза, сейчас занять дешевле, чем под 18-20%, достаточно сложно. Как результат, существенно снижаются темпы развития даже лидеров рынка», – говорит аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков.

Однако если самые крупные сети могут лишь замедлить свое развитие, то для других ритейлеров возникшие в связи с кризисом проблемы могут стать роковыми. «Кризис „почистит“ рынок, – считает господин Шевелев. – Он заставит компании провести оптимизацию. Практически во всех крупных торговых центрах сегодня есть проблемы с арендаторами, многие закрывают свои неликвидные точки. Те же, для кого это уже невозможно, вынуждены будут уйти с рынка». Причем, по мнению Игоря Шевелева, это не обязательно будут федеральные

компании. «Сокращают свое присутствие и местные производители. Кто-то продает свои маленькие магазинчики, объединяется в сети, кто-то кому-то перепродает свой бизнес. Сейчас многие пересмотрят свои возможности», – уверен он.

По мнению директора департамента по развитию «Патэрсон» Ивана Бабухатзе, операторы будут оптимизироваться и уходить от неэффективных магазинов, оставляя только прибыльные. Директор Приволжского округа группы компаний «Вестер» Сергей Лушников убежден в том, что «компания, которые вели свой бизнес перспективно, выживут. Неэффективные же компании – те, у кого большой кредитный портфель и кто не сможет рефинансировать свои долги, – будут уходить. В принципе, рынок от этого только выиграет». Вместе с тем господин Лушников отмечает, что кризис на сокращение числа участников рынка слишком сильно не повлияет. «Если у компании уже существовали проблемы, они просто станут катализатором», – говорит он. С ним согласен и господин Шевелев, который считает, что «все зависит от того, насколько сильно оказалась откредитована компания, и насколько для нее важны эти сильно подорожавшие деньги».

По мнению господина Лушникова, можно найти и положительный эффект от того, что рынок «выздоровеет». «Ранее недвижимость была переоценена, а сейчас мы выходим уже на реальный рыночный уровень цен на нее. Арендные ставки упали фактически в 2-2,5 раза по всему округу. Это позволит нам снизить издержки», – отмечает он. По информации „Ъ-Итоги года“, по состоянию на март 2008 года арендные ставки в современных торговых центрах Казани составляли от 500 до двух тыс. руб. за кв.м, включая операционные расходы.

«Все ожидают, что недвижимость подешевеет, – говорит и директор по экспансии ООО Billa Николай Турчин. – В соответствии с этим происходит корректировка бюджетов и всего остального. Никто не собирается брать помещения в аренду по такой стоимости, как это, скажем, было летом 2008 года. Все арендодатели четко снижают свои стандарты».

Ассортиментную матрицу ждет перезагрузка

Господин Шевелев прогнозирует в рамках грядущей оптимизации и изменение ассортиментной матрицы. Пока, по его словам, общая тенденция спроса во всех торговых сетях заключается в том, что люди активнее приобретают продукты длительного хранения – в связи с кризисом население пытается сделать запасы тушенки, масла, водки и т. д. Вместе с тем многие компании проанализируют свой ассортимент, и некоторые из них вынуждены будут сократить те позиции, которые хуже продаются.

«Не могу сказать, что уйдут в первую очередь дорогостоящие товары или, наоборот,

дешевые», – говорит Игорь Шевелев. Он считает, что некоторые ритейлеры продолжают поддерживать всю линейку продукции, чтобы показать, что они действительно крупные.

Директор департамента по развитию «Патэрсон» придерживается иного мнения, считая, что покупатели постепенно уходят от дорогого товара и прогнозирует, что «в скором времени в магазинах будет пользоваться спросом прежде всего та продукция, которая необходима для ежедневного использования, – естественно, довольно-таки недорогая. А элитные товары отойдут на второй план».

Ритейлеры выбирают малые формы

Как отмечалось на встрече участников розничного рынка, прошедшей в конце октября в Москве, на фоне кризиса в мировой экономике ритейлеры вынуждены сфокусировать свое внимание на увеличении прибыльности главным образом за счет повышения эффективности работы действующей сети. Эксперты прогнозируют, что кризис заставит ритейлеров пересмотреть не только стратегию развития, но и формат. По их мнению, в сегодняшних условиях сети будут отдавать предпочтение малым формам. Аналитик Goldman Sachs Млада Егикян говорит, что «гипермаркеты более капиталоемкие проекты, чем дискаунтеры. Поэтому, если кризис затянется, логичнее развивать мелкие форматы».

X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») уже заявила о том, что делает ставку на формат дискаунтер. В целом компания планирует инвестировать

в развитие \$500 млн – в два раза меньше, чем в 2008 году. «Магнит» ранее рассчитывал открыть в 2009 году 17 гипермаркетов, но снизил прогноз до 10-15. Вместе с тем количество универсамов в его планах увеличилось до 400, что почти вдвое больше ранее запланированного.

«В последнее время на рынке активнее всего развивались „магазины у дома“. Они не втягивались в сильные финансовые механизмы – в кредиты, облигации, поэтому ныне их положение более устойчиво, – считает господин Шевелев. – „Магазины у дома“ будут продолжать развиваться». К примеру, «Вестер» в ноябре уже открыл в районе жилой застройки в центре Казани универсам «Сосед» – пилотный проект в рамках развития небольших торговых форматов. Впрочем, развитие в таком формате «Вестер» планировал еще до кризиса.

Стоит отметить, что эти тенденции перекликаются с озвученными в последние год-два намерениями властей Казани создать сеть магазинов шаговой доступности. В исполкоме объясняли это тем, что торговые площади распределены между районами города неравномерно. Если, к примеру, в Вахитовском районе на тысячу жителей приходится 1,5 тыс. кв. м, то в Авиастроительном – только 197 кв. м (в среднем в Казани на каждого жителя приходится 813 кв. м торговой площади).

В этом году было подписано постановление исполкома Казани «Об обеспечении территориальной ценовой доступности объектов потребительского рынка и услуг для населения города Казани». Однако если ранее предпринимателям, решившимся включить в этот социальный проект, обещали льготы по оплате аренды земельных

участков и единого налога на вмененный доход, то в итоге мэрия решила ограничиться лишь предоставлением льготных кредитов.

Кто кого съест

Аналитики и участники рынка считают, что в условиях финансового кризиса неизбежны процессы укрупнения ритейла – в том числе с участием мощных иностранных игроков. По их мнению, выживут только самые сильные, а слабых ждет поглощение или банкротство. Ряд крупных российских игроков не скрывают своих намерений по поглощению конкурентов.

Например, розничная компания ЗАО «Мосмарт», которая недавно закрыла 54 убыточных «магазина у дома» «Мосмартик» в Москве и Московской области, собирается использовать сэкономленные таким образом около \$100 млн для скупки ослабленных кризисом конкурентов. «Мосмарт» стал одним из первых ритейлеров, получивших госкредиты в рамках правительственной поддержки (1,5 млрд руб. в октябре выдал Сбербанк). Вице-президент «Мосмарта» Семен Слуцкий считает, что в нынешней ситуации выгодно покупать менее удачливых коллег по бизнесу. «Если будет на примете привлекательный актив, акционеры готовы выделить дополнительные средства на сделку», – говорит он.

Крупнейший российский ритейлер X5 Retail Group, который подавал в ВТБ заявку на семь млрд руб., также планирует потратить эти деньги на сделки M&A. Менеджмент компании также сообщает, что «средства зарезервированы для привлекательных возможностей для поглощений».

Заявки на кредиты для пополнения обо-

ротного капитала на общую сумму около 50 млрд руб. сети подавали еще в октябре. Деньги, включая X5, тогда получили четыре ритейлера. В том числе и широко представленный в Татарстане «Магнит» (2,5 млрд руб.).

«Нет никакой гарантии, что на освобожденные территории не придут новые игроки, – говорит господин Шевелев. – Тот, кто окажется активнее, успешнее и более рискованнее, пойдет экспансией в регионы. Возможно, укрепят свои позиции в сторону расширения и ритейлеры, уже присутствующие сегодня на татарстанском рынке».

Ранее РТМ сообщал о том, что место «Гроссмарта», – а это свыше шести тыс. кв. м торговых площадей в Казани – скорее всего, займут европейская сеть Villa и российская «Мосмарт», с которыми у девелопера были заключены предварительные договоры аренды на освобождаемые площади. Однако источник „Ъ-Итоги года“ в компании Villa назвал это «маловероятным». «Сомневаюсь, что кто-то будет дополнительно выходить на татарстанский рынок. С учетом кризиса в том числе. Это могут быть разве что длинные позиции из серии Auchan, Metro», – прогнозирует директор по экспансии ООО Villa.

«Проблема казанского рынка заключается в его малой маржинальности», – считает господин Турчин, отмечая также его «высокую конкурентность» и то, что «сильный местный оператор „Бахетле“ контролирует рынок». По мнению собеседника „Ъ-Итоги года“, «на этапе, когда все подломились и конкуренция ослабляется, есть более маржинальные рынки – например, Екатеринбург, Пермь, Тюмень».

Любовь Шебалова

АРК ДА

строительная компания

КОРСТОН, ул. Н. Ершова, д. 1а, 9 эт.,
тел. 2-605-905, 279-33-27, 240-22-33

Лиц. ГС-1-77-01-27-0-16550 9 3 713-0 2 2752-1 от 4.07.05

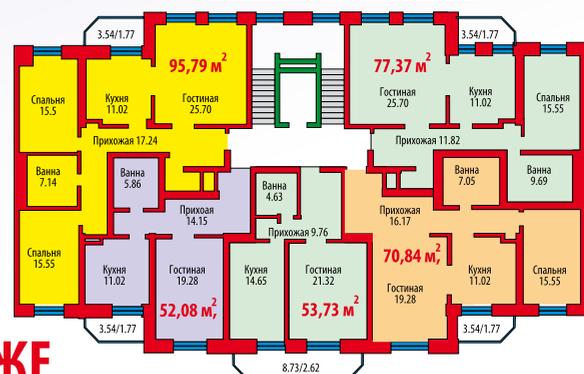
Ул. ДОСТОЕВСКОГО, 52
9-12-этажный, 4-секционный жилой дом

ДОМ СДАН!



1-комнатные 52,08 м², 53,73 м²
2-комнатные 70,84 м², 77,37 м²
3-комнатные 95,79 м²

- цены застройщика
- огороженная территория с ИГРОВЫМИ И СПОРТИВНЫМИ площадками
- балконы с панорамным остеклением
- немецкие окна ПВХ
- домофон
- грузопассажирский лифт
- кабельное телевидение
- кабельный интернет
- подземная автостоянка



ИПОТЕКА

ИНТЕХБАНК

БТА-Казань

ВТБ24

ОФИСЫ НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ

Проектная декларация - <http://info.tatcenter.ru/enterprises/9356.htm>

Переходный период в мире частот и сетей

Переход с аналогового ТВ-вещания на цифровое в республике фактически начался уже в этом году. Однако отсутствие программы развития цифрового телевидения в регионах и возможные проблемы с требующейся для работы в новом формате технической модернизацией вызывают у небольших телекомпаний тревогу за свою судьбу. Относительно спокойно переход на «цифру» оценивают только операторы платного телевидения. Большинство из них являются активными игроками на рынке интернет-доступа, и для них 2008 год отмечен еще и «битвой» за абонентов широкополосного доступа в интернет.

Сложная «цифра» в телевещательном уравнении

В 2008 году в Татарстан пришло цифровое телевизионное вещание. Пока в тестовом режиме и пока только в нескольких районах республики, но, как говорится, «процесс пошел».

Тестовое цифровое телевизионное вещание начала в первом полугодии компания ОАО «Радиотелеком» в Апастовском, Буинском и Тетюшском районах. Вещание осуществляется с телевизионной башни, установленной в Верхнем Услон, в формате DVB-T (MPEG4), и с антенной мачты, расположенной на территории ПМК 6, неподалеку от Ульяновского «кольца». Задействованы те же частоты, что и для аналогового телевидения (на 23 и 26 ТВК), но экономное использование эфирного пространства позволило в частотный диапазон, необходимый для аналогового канала, «уместить» несколько цифровых каналов. В планах – установление до 2012 года сотни передатчиков, которые позволят охватить всю территорию РТ. Согласно «Концепции развития телерадиовещания в Республике Татарстан с учетом перехода на цифровые технологии на период 2008-2015 годов», ориентировочные затраты на модернизацию и переход к цифровым методам передачи составят около 100 млн руб. Концепция предполагает, что возможными источниками финансирования станут «средства операторских компаний, кредитные ресурсы и другие источники инвестиций» (раздел №6 «Развитие сетей кабельного телевидения»).

Безусловно, цифровое телевидение даст потребителю возможность смотреть большее количество ТВ-каналов с лучшим качеством, чем позволяло аналоговое. Вместе с тем постепенный, но уже неотвратимый переход с «аналога» на «цифру» делает перспективы телевещания в регионах неопределенными, поскольку закончить общероссийскую программу «перестройки» и федеральными, и татарстанскими властями намечено уже к 2015 году, а методики процесса и техническая сторона остаются неясными. Что произойдет с небольшими региональными телекомпаниями, едва ли понятно сейчас как бизнес-сообществу, так и представителям регулирующих рынок государственных органов. Отсутствие на федеральном уровне понимания того, как будет осуществляться переход на цифровое вещание, в частности, – как будут транслироваться центральные телеканалы, какое количество местных телеканалов войдет в цифровой пакет, поможет ли государство провести полную техниче-



Новое оборудование может оказаться по карману не всем ФОТО МИХАИЛА СОКОЛОВА

скую модернизацию региональным компаниям и будут ли доступны абонентские приставки (STB) малообеспеченным слоям населения, – грозит затормозить процесс смены форматов вещания.

По словам первого заместителя министра информатизации и связи Татарстана Юрия Багрова, на данный момент еще не определено, каким образом население будет обеспечено оборудованием для приема цифрового телевизионного сигнала. Ранее предполагалось, что государство будет полностью финансировать производство цифровых приставок для населения, но сейчас уже окончательно ясно: федеральный центр будет выделять финансовые средства на мультиплекцию, а снабжение населения цифровыми

приставками произойдет за счет регионов. «Существует два варианта, – объясняет Юрий Багров. – Во-первых, уже сейчас во многих казанских магазинах появилось около 20 моделей телевизоров, которые позволяют принимать стандарт MPEG4. Но эти приемники достаточно дорогие и подходят не для всех слоев населения. Второй способ решения проблемы – установка оборудования коллективного приема, которое обеспечивает прием цифрового телевидения во всем доме».

Представители ТВ-сообщества особо акцентируют внимание на том, что развитие аналогового телевидения после прекращения выдачи частот остановилось, тогда как цифрового телевидения

пока еще практически нет. «На сегодняшний день есть только концепция, выработанной программы развития цифрового телевидения в России не существует, – говорит первый заместитель генерального директора Агентства Республики Татарстан по массовой коммуникации «Татмедиа» Фарит Шагиахметов. – «Татмедиа» уже выражало беспокойство о дальнейшей судьбе 24 районных телерадиокомпаний в Татарстане, включении их в цифровой пакет. Очевидно, что аналоговое телевидение сохранится лишь на первом этапе внедрения цифрового, поэтому опасение, что региональное телевидение может серьезно пострадать, вполне оправданно. Несмотря на это, я уверен, что здравый смысл при формировании программы перехода на цифровое вещание победит, и мнение регионов будет услышано. Паниковать тоже не имеет смысла: никто не собирается рушить спутниковый ствол или снимать уже стоящие по республике передатчики».

«Когда в конце 2007 года Главный радиочастотный центр (ГРЧЦ) перестал принимать заявки на разработку аналоговых частот для телевизионного вещания, это оказало влияние на всю телевизионную индустрию, – говорит заместитель генерального директора по региональному развитию и технический директор ТРК «Новый век» Владимир Матвеев. – Предполагалось, что мораторий на выдачу частот продлится до момента разработки так называемого частотно-территориального плана развертывания в России сетей цифрового телевидения. Но плана нет до сих пор, и поступательное развитие телевещания в России приостановилось. Переход на цифровое вещание может пагубным образом отразиться на развитии регионального телевидения и небольших телекомпаний. Непонятно, что будет с региональными сетевыми телекомпаниями к 2015 году, когда завершится переход российского телевидения на «цифру». «Федералы» с ситуацией справятся, но что касается региональных компаний, особенно в малых городах, то прогнозировать их дальнейшую судьбу очень сложно».

По всей видимости, одной из главных проблем для малых телекомпаний станет необходимость проведения полной технической модернизации при смене формата вещания, которая потребует значительных финансовых средств. Так, среднюю стоимость технического перевода небольшой региональной телерадиокомпании с аналогового на цифровое веща-

ние специалисты «Татмедиа» оценили в шесть млн руб.

Впрочем, на фоне последнего заявления министра связи Российской Федерации Игоря Щеголева о развитии цифрового телевидения в России параллельно с расширением сети аналогового телевидения, наряду с негативными оценками ситуации стало звучать все больше оптимистических заявлений. Они основываются на уверенности, что аналоговое вещание сохранится до тех пор, пока подавляющая часть населения не будет обеспечена специальными цифровыми приставками, что обеспечит плавный и безболезненный переход на «цифру».

Как сообщил „Ъ-Итоги года“ господин Багров, он позитивно оценивает ситуацию со сменой форматов вещания. «Относительно судьбы региональных телеканалов после перехода на цифровое вещание хочется отметить, что президент Республики Татарстан Минтимер Шаймиев в послании Госсовету на следующий год заострил внимание на контенте цифрового телевидения, в котором обязательно должны присутствовать региональные телевизионные программы, – говорит первый заместитель министра информатизации и связи Татарстана. – Кроме того, Министерство информатизации и связи республики ведет переговоры с федеральным центром о том, чтобы Казань была тестовой зоной перехода с аналогового на цифровое вещание».

16 декабря правительственная комиссия по развитию телерадиовещания определила перечень телеканалов, кото-

рые войдут в первый эфирный пакет для цифрового вещания. В перечень вошли: «Первый», «Россия», «Вести +», «Культура», «Спорт», «НТВ», «Пятый канал» и детский канал, который будет скомбинирован из программ «Первого канала» и ВГТРК («Бибигон» и «Теленяня»). Общий объем финансирования федеральной целевой программы «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации до 2015г.» оценивается в 120 млрд руб., значительную часть этих средств составят внебюджетные источники.

Дорогу в интернет вымостили сниженными тарифами

Проблемы смены форматов и технического переоснащения мало коснулись в 2008 году операторов республиканского рынка доступа в интернет. Главным приоритетом их деятельности оказалась борьба за пользователей. По данным Министерства информатизации и связи Татарстана, в этом году установлен 831 пункт коллективного доступа в интернет, 767 точек доступа Wi-Fi и 265 точек доступа Wi-Max. Общее количество пользователей широкополосного доступа в интернет с использованием всех технологий превысило 450 тыс. человек. А ключевым показателем, характеризующим состояние республиканской интернет-отрасли в этом году, стало четырехкратное снижение тарифов на интернет по сравнению с 2007 годом. В 2008 году средняя месячная стоимость безлимитного тарифа со скоростью доступа 256 кбит/сек. зафиксирована на уровне 450 руб.

По мнению первого заместителя гене-

рального директора «Татмедиа» Фарита Шагиахметова, 2008 год для республиканского интернет-рынка ознаменовался существенной активизацией как недавно пришедших сетевых операторов «Эр-Телеком» и «Голден Телеком», так и основных операторов - «Таттелеком», «Комтат», ТВТ. «Рынок не мог не отреагировать, – рассказывает Фарит Шагиахметов. – Появились безлимитные тарифы, увеличилась скорость доступа в интернет».

Появление сетевиков заметно усилило конкуренцию. Взбудоражила рынок, в первую очередь, агрессивная деятельность компании «ЭР-Телеком», известной в Татарстане благодаря бренду Дом.ру. Фактически «ЭР-Телеком» стала одной из первых компаний, предложивших казанскому рынку безлимитные тарифы на доступ в интернет. Сегодня безлимитные тарифы стали главным способом привлечения абонентов.

Впрочем, по мнению исполнительного директора в городе Казани управляющей компании ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» Дмитрия Ахмадулина, все знаковые события года были ожидаемы. «Это говорит только о том, что рынок эволюционирует, развивается естественным путем. Поэтому, нужно, скорее всего, говорить о тенденциях, нежели о событиях, – уверен господин Ахмадулин. – А тенденций несколько. Потребители – как физические, так и юридические лица – начали потреблять больше трафика, что говорит о развитии интернет-ресурсов, их емкости. Расширилась база пользователей в разрезе социальных групп. Это свиде-

тельствует о том, что в интернете находит для себя информацию и развлечения все больше и больше людей из самых разных слоев общества. Тут играет не последнюю роль факт постоянного снижения стоимости тарифных планов доступа к интернету, увеличение объемов предоплаченного трафика. И это – нормальный эволюционный процесс, регулируемый рынком. Больше объемов трафика – меньше цена в пересчете на одного абонента».

Пик интернет-активности по-прежнему приходится на рабочие дни, но появление на татарстанском рынке новых игроков несколько подкорректировало ситуацию: офис остался основным местом использования интернета, но операторы начали борьбу за домашних клиентов. Абоненты – в основном молодежь, и наибольшей посещаемостью пользуются развлекательные сайты, однако операторы не сомневаются, что информационные порталы также вскоре приобретут популярность у «домашних» посетителей. «Самое главное, что на рынке республики появились новые возможности и предложения, – комментирует ситуацию Фарит Шагиахметов. – Я не жду повышения стоимости тарифов в следующем году, скорее они снизятся или останутся на том же уровне». Такого же мнения придерживается директор по проектам консалтингового агентства iKS-Consulting Константин Анкилов. По его мнению, деятельность операторов сейчас направлена на максимальную эффективность своего бизнеса, поэтому ожидать радикальных изменений на рынке не стоит.

Андрей Шафоростов

Читайте с февраля Finance – ежемесячное приложение к газете Коммерсантъ

Финансы, аналитика, политика.

finance

КРЕДИТНЫЙ СПОР ЕСЛИ БАНК ПОТРЕБУЕТ ВЕРНУТЬ ЗАЕМ ДОСРОЧНО
ДАЧА ПОД ПРИКРЫТИЕМ КАК ВЫБРАТЬ ОПТИМАЛЬНУЮ СТРАХОВКУ
КРИЗИС И УЖАС КАК УДЕРЖАТЬСЯ ОТ НЕОПРАВДАНЫХ ПОСТУПКОВ

finance

ИНДЕКСИРУЮЩИЕ ВАШУ ЖИЗНЬ КАК ЗАРАБОТАТЬ, НЕ РИСКУЯ? ИЛИ РОСТ БЕЗ КАТАКЛИЗМОВ ОТЪЕДИНЕНИЕ ОТКЛАДЫВАТЬ НОВОСЕЙСКИ
БИЗНЕС НА МОЛОДЕЖИ КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В СОЦИАЛЬНУЮ

finance

В ОТПУСК ПОД ПРИКРЫТИЕМ СТРАХОВКА КАК НЕПРЕМЕРНЫЙ АТРИБУТ
УСТОЙЧИВЫЙ - ПЛАСТИК КАК КРИЗИС ИЗМЕНИЛ РЫНОК КРЕДИТОВ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЯЗАННОСТЬ КОГДА ПОТОМ НЕ ОТКРЫВАЮТ

finance

ТИ ПОЗИТУ
КАК ЧТО ПЛАСТИК НА
50.00

БАНКИ НА ПРОДАЖУ
ПОДШЕВШИЕ АКЦИИ БАНКОВ СТАНОВЯТСЯ ИНТЕРЕСНЫМИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ | 20

СКОЛЬКО СТОИТ КАСКО
ЦЕНЫ СХОЖИХ ПОЛИСОВ РАЗЛИЧАЮТСЯ НА ТРИ

СТРАСТИ ПО ДЕПОЗИТУ

реклама

«Рубин» позолотил себе юбилей

Спортивной сенсацией года не только для Татарстана, но и для всей страны стала победа казанской команды «Рубин» в чемпионате России по футболу. В прошлые сезоны подобный успех казанцам только снился: ближе всего к вершине пьедестала удалось подобраться в 2003 году, заняв третье место. И вот – триумф, причины которого многие спортивные аналитики объясняют не только высоким спортивным мастерством игроков, но и финансовой поддержкой спонсоров.

В чемпионате «Рубин» набрал 60 очков - на четыре больше, чем его ближайший преследователь ЦСКА. Очень помог казанцам тот факт, что предыдущий чемпион страны – питерский «Зенит» слишком сосредоточился на «покорении Европы», выиграв на международной арене все, что возможно, но не найдя уже сил на удержание за собой завоеванного в прошлом году кубка российского чемпионата. Другие традиционные претенденты на высшую ступень пьедестала российского футбола – московские ЦСКА, «Локомотив» и «Спартак», в минувшем году синхронно столкнулись с серьезными внутренними проблемами игрового и организационного плана. И пока они их решали, «Рубин» набрал невиданный темп: семь побед подряд уже в первых матчах позволили не только установить новый рекорд российских чемпионатов, но и сразу оторваться от преследователей. Вдобавок поначалу казанскую команду не воспринимали как реального кандидата на победу – слишком долго «Рубин» довольствовался четвертым, пятым, а то и десятым местами в итоговой таблице чемпионата.

По мере развития успеха казанцев в этом сезоне журналисты ряда центральных спортивных изданий выдвинули предположение, что игровому рвению игроков «Рубина» есть «юбилейное» объяснение. В 2008 году казанская команда отметила свое 50-летие, и чемпионство, по мнению комментаторов, было позарез необходимо клубу в качестве престижного подарка самому себе к круглой дате. Правда, точно такой же юбилей в этом году праздновал и «Луч-Энергия» из Владивостока, но праздничное настроение никак не помогло его игрокам добиться успеха на чемпионате: команда заняла в турнире последнее, 16-е место и покинула Премьер-лигу.

Неожиданный турнирный взлет казанцев некоторые критически настроенные спортивные аналитики попытались объяснить и причинами далеко не спортивного характера, муссируя тему «покупки» судей. Столь нелюбимая версия выглядит крайне неубедительно: за весь чемпионат «Рубин» пробил лишь один пенальти в ворота соперников, в то время как в свои получил шесть.

Что примечательно, выпады спортивных комментаторов стали дополнительным стимулятором для игроков команды. Вот что по этому поводу говорил главный тренер «Рубина» Курбан Бердыев: «Я думаю, что предвзятое отношение столичной прессы было для нас подспорьем. Ребята сплотились. Чем было больше негатива, тем нам было легче. Я думаю, что многие, кто писал о нас негативно, поняли, что „Рубин“ – это не калиф на час. Если в 2003 году мы случайно „выстрелили“ (речь идет о занятии почетного третьего места в чемпионате России. – „Ъ-Итоги года“), то сейчас это – результат планомерной работы. Может быть, не было



Победа стала для «Рубина» пропуском в Лигу чемпионов ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ МИНИСТЕРСТВА ПО ДЕЛАМ МОЛОДЕЖИ, СПОРТУ И ТУРИЗМУ ТАТАРСТАНА

бы золота, но то, что мы попали бы в зону УЕФА, это однозначно».

Но если причиной победы казанской команды стали не юбилейный энтузиазм и не закулисные договоренности, то что тогда?

Кадры решили все

Залогом успеха в первую очередь стал подбор игроков. В межсезонье «Рубин» приобрел квартет футболистов, привыкших бороться только за первые места. Сергей Семак, Сергей Ребров, Гекдениз Карадениз и Саво Милошевич за свою спортивную карьеру стяжали такую славу, что одно их присутствие в составе буквально вдохновило команду. Ветераны, находящиеся на пике формы и обладающие бесценным опытом, удачно сработались с другой партией новичков, усиливших команду в нынешнее межсезонье. Сергей Рыжиков, Дато Квирквелия, Кристиан Ансальди оказались способны дополнить зрелое мастерство ветеранов молодым задором и, что самое главное, скоростью игры. Таким образом, предсезонная селекционная работа может быть признана наиболее удачной за все время выступления «Рубина» в Премьер-лиге – команда играла, как хорошо настроенный инструмент, и это не могло не принести достойного результата. Еще одна составляющая успеха казанцев в сезоне – практически полное отсутствие травм у наших футболистов. В прежние годы выхода ключевых игроков из строя по медицинским причинам не удалось избежать ни разу.

Примечательно, что в этом году «рубиновым» не пришлось сильно потратиться на приобретение необходимых им футболистов. И Семак, и Милошевич были свобод-

ными агентами и пришли в команду бесплатно. За Реброва клуб отдал \$1 млн, и только Карадениз потянул на \$9 млн – самая крупная трата сезона, серьезно повлиявшая на расчеты бюджета следующего года. В летнее межсезонье прикупили Романа Адамова за четыре млн евро. Поначалу Адамов явно не оправдывал потраченных на него денег, однако реабилитировался, забив решающий гол в Раменском, который принес чемпионство казанскому клубу.

«В них есть дух, который традиционен для этих мест. Есть умение у игроков или его нет, но дух есть у всех. – говорит господин Бердыев. – Если вспомнить чемпионат, в некоторых матчах мы пропускали первыми, но потом забивали и выигрывали. Я удовлетворен практически всеми матчами чемпионата в плане самоотдачи, даже когда «Спартак» проиграла 0:3. Я не могу упрекнуть ребят в том, что они не бились. Поэтому я считаю, что основной фактор победы – это характер. И подбирать сейчас игроков под Лигу Чемпионов буду таких же, только таких».

Цена вопроса

Долго ли продлится «золотой век» команды-чемпиона? В футбольном клубе «Рубин» ответить на этот вопрос не берутся даже приблизительно. Прогнозы и в обычные времена – дело неблагоприятное, а теперь вот еще и мировой финансовый кризис, сказывающийся на всех областях жизни, в том числе и спортивной. Осторожен в оценках и господин Бердыев: «Сейчас мы не можем ничего сказать (о возможном влиянии кризиса на будущее „Рубина“). – „Ъ-Итоги года“), потому что не знаем, сколько мы сможем потратить на трансферы. Когда будут известны суммы, тогда можно будет

говорить о новых покупках. Для России, кстати, кризис никак не повлиял на ценовую составляющую игроков. Как слышат продавцы, что предложение идет из России, то называют очень высокую цену на потенциальные приобретения... Вот недавно присматривали аргентинского нападающего. Ему 19 лет, очень талантливый мальчик. Мы попросили через друзей из португальского „Порту“ направить факс с запросом на его стоимость. Ответ был: два миллиона. Когда же мы сделали официальное предложение из „Рубина“, уже запросили 4,5 млн евро».

Финансовые затраты казанской команды лежат на плечах двух ОАО – ТАИФ и «Татэнерго». Кроме того, поддержку команде оказывают правительство республики и администрация Казани, которым, однако, не позволено тратить на команду средства, как на непрофильные активы. Впрочем, и ТАИФ и «Татэнерго» являются предприятиями, основным акционером которых является правительство Республики Татарстан.

Бюджет «Рубина» на 2008 год, как и у всех остальных 15 команд Премьер-лиги, остается тайной за множеством печатей. Цифры неофициальными источниками приводятся разные, верхний предел достигает \$80 млн. Столь же закрытой наверняка окажется и информация о бюджете следующего года, размер которого будет определен на пока еще не состоявшемся собрании спонсоров.

«Все говорят, что у „Рубина“ огромный бюджет. Никто не говорит о том, что бюджет у нас третий год ни на доллар не поднимается, – говорит Курбан Бердыев. – Каким он был три года назад, таким и остался. Более того, когда доллар падал, нам выплачивали бюджет по текущему курсу. Это говорит о том, что мы каждый год получали все меньше и меньше. Но в прессе почему-то раздувают, что у „Рубина“ огромные деньги». Впрочем, настоящие цифры, затрачиваемые в России на футбол, не раскрывает практически никто, за исключением аутсайдеров, которые в случае своего неудачного выступления не преминут пожаловаться, как мало денег на них потратили.

Кстати, сам выход в групповой этап Лиги чемпионов 2009 года уже принес казанскому клубу гарантированный бонус в пять млн евро, который, правда, пока не получен. Как посетовал Курбан Бердыев: «В нынешней ситуации этого хватит лишь на приобретение одного хорошего игрока. Поэтому бонус не повлияет существенно на трансферную политику».

Надо отметить, что триумф этого сезона принес «Рубину» большую славу, но не большие деньги. За победу в чемпионате России его организатор – Премьер-лига – клубам не платит. Победителю полагаются только медали и переходящий чемпионский кубок, что, впрочем, тоже немало.

Джаудат Абдуллин



Первый национальный ресторан



*Удовольствие от работы
приходит во время еды...*

Ждем Вас!

Тел: 292-70-70,
292-35-20

адрес: Баумана 31/12



Коммерсантъ. Самая ценная бумага.



Коммерсантъ

Среда 17 сентября 2008 www.kommersant.ru №267 (№3084 с момента возобновления издания)

эконом-политика [2]	Минэнерго запустит рынок мощности с 1 июля	политика [3]	Владимир Путин назначил приемные часы для «Единой России»	политика [4]	Сергея Дарькина обыскивают со всех сторон	общество [6]	«Голлоуэнтон»
мировая практика [9]	Барак Обама и Хиллари Клинтон могут пойти на выборы вместе	мировая практика [10]	Российский газ усыпляет бдительность Европы	культура [21]	Боб Дилан отлеп свой первый концерт в Петербурге	спорт [24]	В Финляндии встреча из Сер...

Ни дать ни взять

Доверие в банковской системе испытало кризис ликвидности

Ситуация на банковском рынке перерастает в кризис доверия — инвесторы насторожились ввиду снижения. Банки сокращают лимиты на выдачу кредитов, банки сокращают лимиты на выдачу кредитов, банки сокращают лимиты на выдачу кредитов. Вера в надежность компаний снижается. Вера в надежность компаний снижается. Вера в надежность компаний снижается.



деловые новости

[13]	Владимир Путин подписал закон о снижении цен на газ
[13]	«Система-Галс» урежет портфель девелоперских компаний
[14]	Нефть не оправдала надежд правительств. Снижение цен может поставить под сомнение профицит бюджета
[15]	AIG...