

Корпоративная газета

Новости Технополиса стр. 2

Дифференцированный тариф поможет снизить затраты резидентов

Фоторепортаж стр. 4

«Химград» развивает инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса

Инструмент для бизнеса стр. 1

А. Ковалев:
«Партнерство – это действенная и оперативная обратная связь предпринимателей с государственными органами»



НОВОСТИ ТЕХНОПОЛИСА

«Химград» размещает новых резидентов

Технополис «Химград» следует намеченному курсу на интенсивное развитие площадки, максимально размещая новых резидентов, в том числе профильных. Сегодня на территории Технополиса располагаются свыше 60 компаний, занятых в сфере химии и переработки полимеров. Прогнозируется, что к 2012 году их количество возрастет до 200. В декабре 2009 – феврале текущего года новыми резидентами «Химграда» стали, к примеру, ООО «ЭкоЭнергоМаш» (здание А 1090), специализирующееся на производстве энергосберегающего оборудования; ООО «ЭкоИнком» (здание Б 2010), сфера деятельности – проведение первичной переработки отходов производства и ООО «Инженерный центр» (здание А 1070), занимающееся производством резино-технических изделий, в том числе для ОАО «КамАЗ-дизель», главным поставщиком сырья для компании является ОАО «Казанский завод синтетического каучука». В настоящее время «Инженерный центр» осуществляет монтаж оборудования, запуск производства запланирован на апрель 2010 года.

«Данафлекс» рассказал А. Чубайсу о реализации нанопроекта в «Химграде»



23 декабря 2009 года в Москве в агентстве РИА «Новости» состоялась пресс-конференция Генерального директора Госкорпорации «Роснано» Анатолия Чубайса. Глава «Роснано» рассказал об итогах работы корпорации в 2009 году и планах на 2010 год. Он отметил, что поддержка и развитие нанопроектов в регионах страны – одна из приоритетных задач Госкорпорации. На сегодняшний день «Роснано» принято 356 заявок, из них одобрено 61.

От Татарстана в конференции приняли участие Первый заместитель министра промышленности и торговли РТ Владимир Соловьев и Генеральный директор ЗАО «Данафлекс» Айрат Баширов, который рассказал о ходе реализации инвестиционного проекта по организации промышленного производства на территории Технополиса «Химград» в Казани. Принятое корпорацией «Роснано» положительное решение о финансировании проекта по производству гибких упаковочных материалов с использованием нанотехнологий позволит компании «Данафлекс» уже во втором квартале 2010 года запустить 1-ую очередь собственного производства высокобарьерных полимерных пленок на оборудовании лучших в мире производителей. И как отметил в своем выступлении Айрат Баширов, говоря о преимуществах размещения нового производства на территории именно казанского Технополиса, «Химград» – уникальное место для развития бизнеса – аналогов ему мало в России».

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ БИЗНЕСА

Партнерству предпринимателей – быть!

Справка:

Некоммерческое партнерство – основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.



Необходимость объединения предпринимателей, ведущих хозяйственную деятельность на промплощадке Технополиса «Химград», ощущалась руководителями многих предприятий достаточно давно. Объективным основанием для такого объединения является наличие у всех организаций практически одинакового пакета вопросов, связанных с функционированием предприятия. Управляющая компания Технополиса находится в постоянном поиске возможностей улучшения положения дел на промплощадке, и идея организации некоего экспертного совета для обсуждения очень сложного комплекса проблем по этому направлению была принята «на ура». Ведь очевидно, что учесть интересы и потенциал всех организаций, ведущих хозяйственную деятельность на территории Технополиса, без наличия системы обратных связей и широкого обсуждения различных вариантов, невозможно.

Инициативная группа по созданию механизма сотрудничества малых и средних предприятий с администрацией Технополиса была создана на собрании представителей 27-ми организаций в сентябре 2009 г., и в неё вошли и наши сегодняшние собеседники – Александр Ковалев (Генеральный директор ОАО «Карпол») и Игорь Вечеров (Директор ООО «ХимЭкоТех»).

Основной задачей работы четырех сформированных экспертных групп на первом этапе работ было определено глубокое изучение имеющегося на территории Технополиса организационно-экономического механизма, и при полнейшем содействии руководства Технополиса на протяжении двух месяцев несколько десятков людей изучали фактическое положение дел по каждому вопросу, от снабжения электроэнергией до организации работы междункта.

Вместе с пониманием и осознанием полноты картины хозяйственной жизни Технополиса все участники совещаний утвердились в необходимости создания организации с правами юридического лица, которая бы на постоянной и регулярной основе проводила мониторинг поло-



« А. КОВАЛЕВ: «ЕСТЬ ВОПРОСЫ, ОТ ОПЕРАТИВНОГО РЕШЕНИЯ КОТОРЫХ ЗАВИСИТ УСПЕХ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЫ АБСОЛЮТНО ВСЕХ НА ПРОМПЛОЩАДКЕ, ИХ ВОЗМОЖНО РЕШИТЬ ТОЛЬКО СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ» »

жения дел на площадке, оперативно реагировала на возникающие вопросы и помогала администраторам Технополиса принимать максимально продуманные и взвешенные решения.

Помимо решения указанных задач, эта организация могла бы способствовать более тесной кооперации между предприятиями Технополиса с тем, чтобы их руководители знали, что многое из необходимого имеется у соседей, и им не надо тратить на транспортные перевозки и проверку иногородних контрагентов.

Кроме того, сложившаяся в экономике кризисная ситуация объективно заставляет руководителей организаций концентрироваться на

проблемах простого выживания, что не позволяет тратить время и деньги на обращение в суд (в случае необходимости) и, тем более, делает невозможным выход с какой-нибудь интересной законодательной инициативой. С этой точки зрения создание общей для всех организации, решающей определенный круг задач в интересах своих членов, также выглядит очень логичным. В качестве организационно-правовой формы объединения предпринимателей было выбрано Некоммерческое партнерство.

НОВОСТИ ТЕХНОПОЛИСА

Стартовал конкурс «Лучшие товары Республики Татарстан - 2010»

Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан совместно с ФГУ «Татарстанский центр стандартизации, метрологии и сертификации, Ассоциацией промышленных предприятий и предпринимателей, Комитетом по развитию малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан объявляет о начале Конкурса «Лучшие товары Республики Татарстан» 2010 года и приглашает к участию представителей малого и среднего бизнеса.

Говоря о необходимости проведения подобных конкурсов, Министр промышленности и торговли РТ – председатель оргкомитета конкурса «Лучшие товары РТ» Равиль Зарипов отметил, что главная задача 2010 года – повышение качества продукции татарстанских предприятий и снижение их себестоимости. «Конкурс «Лучшие товары РТ» должен способствовать решению этой задачи», – подчеркнул министр.

В 2009 году в Конкурсе приняли участие 213 предприятий, предоставивших 343 наименования произведенной продукции и услуг, а по итогам федерального этапа конкурса Республика Татарстан заняла почетное первое место среди более чем 70 регионов России.

На 2010 год оргкомитетом Конкурса утверждены регистрационный взнос для участников, который составляет: 6000 рублей за первый товар/услугу и 5000 рублей – за последующие. Для предприятий Таптробсоюза взнос установлен на уровне 4000 рублей, для художественных промыслов – 500 рублей.

Заявки на участие в Конкурсе необходимо направлять в ФГУ «Татарстанский ЦСМ» до 15 марта 2010 г. по e-mail: smi@tatesm.ru, факсу (843) 295-28-30 или на почтовый адрес 420029 г.Казань, ул.Журналистов, 24.

После получения заявки, участнику будет направлен комплект документов для участия в конкурсе и счет.

Контактные телефоны: (843) 291-08-13 (ТатЦСМ), 292-08-65, 292-02-29 (Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан).



Тариф, дифференцированный по зонам суток, поможет снизить затраты резидентов

С 1 января 2010 года более чем на 50 процентов выросли одноставочные тарифы на электроэнергию для малых республиканских предприятий. К примеру, в 2009 году по одноставочному тарифу за один киловатт-час по среднему второму напряжению (10кВ) необходимо было заплатить 2,63 руб., согласно новым тарифам тот же самый киловатт-час обходился бы предпринимателям в 4,12 руб. (без учета НДС), т.е. на 52% больше, а по низкому напряжению (0,4 кВ и ниже) эта разница составила 66 %.

Но вместе с тем изменилось и само «тарифное меню», став намного шире, чем было в предыдущем году. Так, предприятиям предлагается возможность перейти на тариф, дифференцированный по зонам суток («ночь» – «день»), что значительно снижает стоимость электроэнергии. Технополис «Химград» одним из первых подал заявку на переход на тариф, дифференцированный по зонам суток. Таким образом, повышение тарифа на электроэнергию для резидентов «Химграда» составит не более 20%.

И что немаловажно, после многочисленных заявлений со стороны республиканских предпринимателей поставщики электроэнергии согласились пересмотреть тарифы, в результате чего были приняты новые цены. Пересмотру подвергся одноставочный тариф для ряда категорий потребителей, в частности, для использующих заявленную мощность менее 5000 часов в месяц по всем диапазонам напряжения. Серьезнее всего снижен тариф для потребителей низкого напряжения – с 5,7 рубля до 4,1 рубля за кВтч (без учета НДС). При этом для тех потребителей, которые приняли решение о переходе на другие тарифы – дифференцированные по зонам суток – рост может быть еще меньше.

По словам Председателя Комитета РТ по развитию малого и среднего предпринимательства Тимура Шагивалеева, решение о снижении тарифа еще раз подтверждает, что развитие малого бизнеса является приоритетом для Правительства Татарстана. Вместе с тем он обратился к предпринимателям с просьбой устанавливать многотарифные приборы учета даже несмотря на снижение одноставочного тарифа.

Для того чтобы воспользоваться предоставленной возможностью, каждому резиденту Технополиса необходимо провести соответствующие организационно-технические мероприятия (подать заявку и обеспечить наличие оформленного многотарифного прибора учета). Получить дополнительную информацию и квалифицированную помощь специалистов Вы можете по телефону 227-41-41 или обратиться лично в Департамент по работе с клиентами Технополиса «Химград».

ИСТОРИЯ БИЗНЕСА

ЗАО «СанТехПласт»: «Мы всегда находимся в движении»

ЗАО «СанТехПласт» является одной из ведущих в республике организаций, специализирующейся на изготовлении профессионального сертифицированного сварочного оборудования для полиэтиленовых труб. Помимо серийного производства сварочных аппаратов предприятие на протяжении уже более 6 лет продолжает заниматься снабжением и комплектацией строительных объектов сварочным оборудованием импортного производства и товарами сантехнического направления. О сегодняшнем дне и перспективах развития компании в интервью «Вестнику Химграда» рассказал Генеральный директор ЗАО «СанТехПласт» Ринат Шарипов.



– **Ринат Кабирович, во многом успех нового бизнеса зависит от того, какую нишу займет предприниматель, важно, чтобы она была потенциально прибыльной. Когда возникла идея создания Вашего бизнеса и почему выбрано именно это направление?**

– «Мы образовались в 2001 году и начали с продажи полиэтиленовых труб и фитингов. Со временем, естественно, встал вопрос о собственном производстве оборудования для сварки полиэтиленовых труб. Сама идея возникла в 2004, а реализована годом позже. Мы решили занять именно эту нишу, поскольку на российский рынок были представлены в основном импортные дорогие станки. Необходимо было создать оборудование, которое не уступало по качеству зарубежным аналогам, было дешевле, потому что опиралось на нашу сырьевую базу. Процесс оказался довольно долгим, пришлось с нуля создавать чертежи, искать поставщиков определенных запасных частей к аппаратам, находить смежников, поскольку не всю работу могли выполнять на своем оборудовании. Мы скооперировались с известными предприятиями и запустили производство».

– **Какой рынок сбыта для Вас является основным?**

– «Мы работаем не только по Татарстану, но и по всей России и странам СНГ, позиционируя себя как производителей импортозамещающего оборудования. Тесно сотрудничаем с казанскими, елабужскими предприятиями, и рядом других компаний, есть бизнес-партнеры в Екатеринбург, с которыми мы создали кооперацию. Поставки осуществляются в страны СНГ, в основном Казахстан, Белоруссию, и практически по всем областям России – на сегодняшний день это более 1000 фирм».

– **Ринат Кабирович, в чем уникальность Ва-**

шего бизнеса?

– «Нам удалось собрать коллектив, довольно сильный в профессиональном плане, не только рабочие, но и инженерно-технический состав. Мы внимательно подошли к созданию команды. На мой взгляд, сотруднику мало быть только профессионалом, он должен стремиться к познанию и созданию нового».

Также стоит подчеркнуть, что особенно в условиях кризиса важна динамика развития предприятия. В этом смысле «СанТехПласт» имеет большой потенциал, который, к сожалению, на сегодняшний день полностью не реализован. У нас нехватка оборотных средств. Для создания новых моделей нужно вкладывать свои ресурсы, но так как они сейчас ограничены, получается, что новые модели тех же станков, изменения, которые улучшают их работу, мы не можем претворить в жизнь, потому что нет средств».

Но мы предпринимем все возможные меры для того, чтобы общая экономическая ситуация минимально отразилась как на наших сотрудниках, так и на развитии предприятия. К примеру, мы разрабатываем дополнительные к основному направлению деятельности, в частности, изготавливаем металлоконструкции, все необходимое для обработки металла на производстве в «Химграде» у нас есть. Мы всегда находимся в движении, используя дополнительные инструменты: с 2004 года работает наш сайт, который значительно экономит время клиентов на поиск необходимой им продукции».

Что немаловажно, «СанТехПласт» имеет собственную производственную базу, позволяющую хранить в соответствии с ГОСТом одновременно до 2000 тонн трубной продукции, собственный автомобильный парк, склады с необходимым складским оборудованием и техникой».

– **Как давно выбран «Химград» для размещения производства?**

– «В феврале 2009 года. Ранее мы тоже располагались в арендованном помещении, но условия и отношение арендодателей нас не устраивали. Многие приходилось делать самим для улучшения условий труда. В плюс нужно записать «Химграду» тот факт, что здесь для малого бизнеса предоставляется вся инфраструктура и административные услуги вплоть до мелочей. На многие моменты мы просто не отвлекаемся, сосредотачиваясь на собственном бизнесе. Это важно, поскольку одно лишь переустройство производственного помещения под свои нужды требует много времени и сил. Кроме того, площадка «Химграда» была выбрана и с точки зрения ценовых ха-

рактеристик. Сейчас мы работаем в новом модульном здании, значительно экономя время и деньги. К слову сказать, за аренду помещения теперь мы платим на 30% меньше».

– **И последний вопрос традиционно о планах на будущее**

– «В условиях кризиса долгосрочные планы мы стараемся не строить. Конечно, хотелось бы, чтобы наша производственная база была современной, полностью автоматизированной и соответствовала мировому уровню. В мыслях открыть свое литейное производство».

Как правило, в зимние месяцы объем продаж всегда был меньше, сезонность нашего бизнеса все-таки присутствует. Я думаю, что в мае-июне этого года неминуем общепромышленный подъем, внутри России поднимется спрос, тогда мы сможем с Вами еще раз встретиться и подтвердить наши прогнозы».

ЗАО «СанТехПласт» осуществляет производственную деятельность в модульном здании Технополиса «Химград» с февраля 2009 года. Модульное здание предназначено для размещения предприятий малого и среднего бизнеса, занятых в области химии и переработки полимеров.

На сегодняшний день в модульном здании предоставляется возможность аренды двух объектов:

1. производственное помещение (лаборатория) со следующими характеристиками: выполнена внутренняя отделка, установлены сантехнические приборы, подведены все коммуникации, охраняемая территория, IP-телефония и доступ к сети Интернет, площадь 36 м², 2,3 этажи, арендная ставка составляет 136 руб./м² (в т.ч. НДС, затраты на электроэнергию и эксплуатационные услуги оплачиваются резидентами дополнительно);

2. производственная площадь, характеристики объекта: выполнена внутренняя отделка, подведены все коммуникации, площадь 572 м², 1 этаж, подъездные пути для еврофуры, охраняемая территория, IP-телефония и доступ к сети Интернет, арендная ставка составляет 136 руб./м² (в т.ч. НДС, затраты на электроэнергию и эксплуатационные услуги оплачиваются резидентами дополнительно).

Уважаемые резиденты! В ближайшее время на территории Технополиса «Химград» планируется приступить к возведению аналогичного модульного здания.

В ПОМОЩЬ РЕЗИДЕНТУ



– **Как кризис отразился на деятельности ВСК?**

– Кризис оказался в целом полезен для отрасли. Участники рынка стали более четко осознавать, есть ли у страховой компании стратегия и какова она. Представления страховщиков о формировании структуры портфеля прошли испытание кризисом. Есть зависимость от одного клиента или нет? Есть эффективная региональная сеть или нет? Кризис устроил проверку по всем этим вопросам, обнажив как проблемы, так и правильные решения.

Например, мы для себя увидели, что наши подходы к формированию и реализации стратегии компании оказались в достаточной степени верными. Это не просто субъективная оценка, это оценка, выставленная кризисом. Сбор премии в 2009 году составил у нас 19,7 млрд рублей. В условиях кризиса мы показали практически тот же результат, что и в благополучный докризисный год.

Практически по всем видам добровольного ВСК продемонстрировала рост объема продаж. Наиболее успешно развивались следующие виды страхования: водные суда – темпы 142%, авиация и космос – темпы 132%, ДМС – темпы 123%, выезжающие за рубеж – темпы 113%, грузы и неморские перевозчики – темпы 109%, СМР и ответственность строителей – темпы 116%, ОСАГО – темпы 110%, имущество, строения, жилье граждан – темпы 104%.

– **Насколько уверенно чувствует себя компания в Татарстане?**

– На сегодняшний день компания является одним из ведущих страховщиков в Республике. В Татарстане

ВСК укрепляет позиции в регионах

Дно кризиса для крупных страховых компаний позади. В целом все, что было наносным на рынке, уходит, клиенты начинают вникать в финансовое состояние страховых компаний, а последние – более внимательно относиться к принимаемым на страхование рискам. О том, как ВСК пережила кризис, дальнейшей стратегии развития компании рассказывает Игорь Волчков, директор Казанского филиала Страхового Дома ВСК.

работает Казанский филиал с 6 отделениями в различных городах. Несмотря на кризис, филиалом по основным финансовым показателям достигнуты хорошие результаты. Филиал имеет сбалансированный портфель, работает с лидерами всех отраслей экономики. Среди них КамГЭСэнергострой, КамаГлавСтрой, ФОН, СВ-транс, АСКом, ХК «Золотой колос», «Ак Барс-холдинг», Вамин-Татарстан, Сберегательный банк РФ, Ак Барс банк, ВТБ-24, Татфондбанк, Центр-капитал, Лизинг-трейд, группа Нэфис Косметикс, КАМАЗ, КАПО, Зеленодольский судостроительный завод, Данафлекс, КВАРТ, Vol joi, Бэхетле, ТТС, Мебельград, Бугульминское авиапредприятие.

Заслуженным спросом пользуются наши продукты среди физических лиц, особенно автострахование, ипотечное страхование, страхование имущества и выезжающих за рубеж. В связи с этим для удобства жителей Казани мы с 2009 года продили работу офисов продаж до 20 часов, а также работаем в субботу, что особенно удобно при обращении по страховому случаю.

По итогам 2009 года филиал произвел своим страхователям выплаты на сумму более 157 млн. рублей.

– **В связи с ростом рисков многие страховщики ужесточают условия. Как формируется политика ВСК в этой сфере?**

– Мы четко считаем финансовый результат. Там, где это необходимо, ужесточаем условия. Но с другой стороны, если у нас есть длинная история отношений с клиентом, есть благоприятная статистика, то мы идем навстречу клиенту и снижаем тарифы.

– **Острая фаза кризиса, наверное, прошла, но кризис еще продолжается. Какие задачи стоят перед компаниями?**

– ВСК планирует серьезно расширить региональную сеть. Сейчас у нас 605 филиалов и отделений. В

конце года была проведена большая подготовительная работа и в феврале-марте мы откроем еще 204 точки присутствия в формате дополнительных офисов.

– **Почему именно сейчас принято решение о дальнейшем развитии сети?**

– Здесь надо посмотреть на историю нашей компании. Мы полностью сформировали филиальную сеть в 1993–1995 годах. В 2000–2005 годах помимо филиалов, открыли еще достаточно много отделений. Итоги 2009 года показывают, что 98% сборов по добровольному страхованию дали наши регионы. Все наши филиалы прибыльны. И что самое важное – в регионах сформировалась команда высоких профессионалов.

Значит, мы можем правильно строить сетевой бизнес. Поэтому нельзя не воспользоваться ситуацией, когда многие и федеральные, и региональные страховые компании сокращают свой бизнес в регионах. Именно сейчас мы должны использовать свои сильные стороны. Смотрите, невзирая на кризис, население принесло в банк 44 млрд. долларов. То есть деньги у населения есть. А объем предложения финансовых услуг, как вы справедливо заметили, в регионах, к сожалению, сокращается. Так что для нас это очень выгодное время и выгодное направление для приложения именно таких усилий в развитии компании.

– **«Страховой дом ВСК» в феврале отмечает 18-летие. Какой основной итог работы за все эти годы?**

– Самое главное, что удалось создать мощную и эффективную региональную сеть. И мы не можем не гордиться нашими клиентами.

← начало на странице 1 **В Технополисе «Химград» создается новый механизм сотрудничества малого бизнеса с государством**



Решение организационных вопросов создания Некоммерческого Партнерства, действующего в интересах предприятий на территории Технополиса «Химград», было поручено Игорю Вечерову, который и рассказал нам о состоянии дел.

«После достаточно серьезной подготовительной работы 21 декабря 2009 г. было проведено собрание 27-ми учредителей Некоммерческого Партнерства «Предприниматели Технополиса Химград», на котором был утвержден заранее разработанный Устав Партнерства, выбраны 10 членов Наблюдательного Совета, Ревизионная комиссия и директор Партнерства. После этого от каждого из учредителей были собраны необходимые документы для представления в регистрирующий орган и Министерство Юстиции РТ, и в настоящее время процесс юридической экспертизы и государственной регистрации Партнерства уже запущен, вскоре я ожидаю завершения этого процесса.

Главной целью Партнерства является содействие членам организации в осуществлении их хозяйственной деятельности, а также защита их прав и законных интересов. Для достижения поставленных целей Партнерство осуществляет следующие виды деятельности:

- разработка, согласование, финансирование и реализация проектов, направленных на улучшение условий ведения хозяйственной деятельности на территории промплощадки (повышение надежности снабжения различными ресурсами, обустройство инфраструктуры, снижение стоимости непроизводительных расходов, повышение безопасности и т. д.);
- выработка приемлемых условий договоров, заключаемых членами Партнерства с организа-

циями, оказывающими услуги инфраструктурного и монопольного характера на территории промплощадки;

– представление интересов членов Партнерства в различных общественных и государственных организациях, включая судебные инстанции;

– взаимный обмен информацией между членами Партнерства о выпускаемой ими продукции и оказываемых услугах, организация взаимного обмена услугами;

– оказание информационной, консультационной и другой помощи членам Партнерства.

Как отметил Игорь Вечеров, цели провозглашаются самые нужные и благородные, дело «за малым» – работать.

Контроль за организацией работ Уставом Некоммерческого партнерства отнесен к компетенции Наблюдательного Совета, Председателем которого единогласно был избран Ковалев Александр Николаевич. На сегодняшний день с помощью Наблюдательного Совета на территории «Химграда» был решен вопрос о переносе сроков оплаты потребленной тепловой и электрической энергии: ранее действующие нормы об авансировании оплаты были заменены на гораздо более логичные, учитывающие фактическое потребление и пролонгирующие срок окончательной оплаты до 18-го числа месяца, следующего за расчетным.

Второй момент, в котором уже проявилась роль Наблюдательного Совета, это решение проблемы финансирования работ по уборке дорог от снега. Наблюдательным Советом было одобрено повышение на 10 % расценок на услуги пропускного режима, причем прибавка целевым образом теперь направляется в специальный фонд,

предназначенный исключительно для оплаты работы тех организаций, которые своей привлекаются для выполнения работ по очистке и содержанию дорог в рамках утвержденной транспортной схемы.

Самым же заметным образом Некоммерческое Партнерство «Предприниматели Технополиса Химград» проявило себя в январе 2010 г., когда стали известны утвержденные Комитетом по тарифам Республики Татарстан тарифы на электрическую энергию. Некоммерческим партнерством совместно с управляющей компанией оперативно обеспечило переход всей промплощадки на наиболее выгодные тарифы, дифференцированные по двум зонам суток. Это позволило ограничить рост тарифов на электроэнергию для резидентов Технополиса на уровне 20%.

Некоммерческое Партнерство и его Наблюдательный Совет является механизмом обсуждения назревших проблем, совместного анализа возможностей и дополнительной легитимизации принятых решений.

«На площадке большое количество предприятий, все они разноплановые, у каждого своя сфера деятельности, свои задачи решает и Технополис «Химград». Но есть вопросы, от оперативного решения которых зависит успех дальнейшей работы абсолютно всех находящихся на промплощадке, их возможно решить только совместными усилиями. В основном это вопросы инфраструктурного характера: дороги, освещение, безопасность, тарифы и пр. И одна из основных целей Партнерства – чтобы эти вопросы решались коллегиально, с учетом интересов всех участников и с минимальными затратами», – подчеркнул Александр Ковалев.

В перспективных планах Партнерства имеется раздел по расширению спектра налоговых льгот для резидентов «Химграда». Эта серьезная и длительная работа, не обещающая быстрых результатов, но без усилий по этому направлению никаких льгот уж точно не будет – «под лежащий камень вода не течет».

Для увеличения «веса» и значимости НП «Предприниматели Технополиса Химград» проведена предварительная работа по вхождению Партнерства в члены Торгово-Промышленной Палаты РТ, а также в Ассоциацию предприятий малого и среднего бизнеса РТ, устанавливаются партнерские отношения с Республиканским Комитетом по развитию малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, участие предприятий Технополиса «Химград» в Некоммерческом Партнерстве может оказать существенную поддержку и конкретному предприятию, и всему Партнерству в решении самых различных проблем, от организации кооперационных цепочек до решения вопросов на уровне государственной власти.

НОВОСТИ ТЕХНОПОЛИСА

А.Ольховский: «В 2010 году рынок коммерческой недвижимости ждет позитивное развитие»

10 декабря в Москве состоялся Рождественский саммит по итогам развития рынка недвижимости в 2009 году, традиционно в этот период организуемый НП «Гильдия управляющих и девелоперов». По сути, это однодневное мероприятие для профессионалов рынка, на котором выступают ведущие эксперты и ключевые игроки рынка, анализируют текущую ситуацию в недвижимости и прогнозируют ее на будущий год. Нынешний Рождественский саммит седьмой по счету. Мероприятие стартовало в Москве 10 декабря, 11 декабря аналогичное событие прошло в Омске, 14-го – в Самаре, 15-го – в Екатеринбурге, 17-го – в Санкт-Петербурге. Тематика всюду практически однотипна: обсуждались итоги непростого года во всех сегментах рынка недвижимости; тенденции, доминирующие и зарождающиеся на рынке; стратегии развития после переоценки ситуации.

Одна из ощутимых проблем – нехватка инвестиций, особенно в регионах страны. Александр Ольховский, президент Гильдии управляющих и девелоперов отметил: «Ключевым фактором принятия решения о вхождении в инвестиционный проект является оценка рисков. Эти риски – величины переменные, чувствительны к разным факторам, в том числе и ставкам. Механизм принятия этого решения связан с рядом аспектов. Оценка рисков является ключевым».

Участники саммита обсудили ситуацию в сфере офисной недвижимости, особенно, что касается вопроса ее аренды. Итог один – предложений много, а спрос маленький. Большинство фирм предпочитают арендовать помещения, а не приобретать. Хотя в целом, эксперты согласились, что у этого сегмента хороший потенциал в России.

«Если обобщать выступления, то в 2010 году нас ждет позитив. Бурного роста не будет, но будут позитивные тенденции – уменьшение площадей в офисах, ввод недостроя, снижение ставок», – заключил Александр Ольховский.

Дополнительно в рамках расширенного заседания Совета НП «Гильдия управляющих и девелоперов» участники обсудили работу Комитетов ГУД, текущую ситуацию по созданию СРО, представили Систему концептуальных решений по повышению энергоэффективности и экологичности жилых и административных – общественных зданий в Санкт-Петербурге, а также объявили об открытии представительства ГУД в Республике Татарстан и Приморском крае.

Напомним, что Представительство Гильдии в республике создается на базе Технополиса «Химград». Уже сейчас ведется работа по оформлению членства предприятий – участников рынка коммерческой и индустриальной недвижимости Татарстана в ГУД через Представительство в «Химграде».



Дмитрий Криницкий ознакомился с ходом реализации в Технополисе нанотехнологических проектов

19 января 2010 года Технополис «Химград» посетил Директор департамента по взаимодействию с федеральными и региональными органами власти ГК «РоснаноТех» Дмитрий Криницкий.

Встреча прошла в рамках подготовки к расширенному совещанию по вопросу оказания поддержки в софинансировании комплексной программы проектного развития наноиндустрии Татарстана на период до 2015 года.

Делегаты посетили ряд предприятий и организаций Казани, осуществляющих разработку и реализацию нанотехнологических проектов. В частности Технополис «Химград», на территории которого идет строительство завода по производству уникальной в России пленки для упаковки пищевых продуктов с использованием нанотехнологий ЗАО «Данафлекс».

Дмитрий Криницкий отметил, что в Татарстане создана эффективная организационная структура по управлению развитием наноиндустрии республики. В дальнейшем взаимодействие ГК «РоснаноТех» с Татарстаном в этой области будет продолжено.

В ПОМОЩЬ РЕЗИДЕНТУ

Технополис «Химград» принимает заявки на поставку сырья

Успех производственного процесса любого предприятия зависит от комплексного использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Основой и необходимым условием выпуска качественной и конкурентоспособной продукции, а следовательно и достижение высоких экономических показателей работы предприятия, являются прежде всего материальные ресурсы – сырье. Его своевременная поставка на производство зависит от правильной организации снабженческой деятельности. Работа по содействию в обеспечении резидентов площадки Технополиса «Химград» необходимым объемом сырья, производимого на крупнейших предприятиях нефтехимического комплекса Республики Татарстан, стоит в ряду одной из приоритетных для руководства комплекса задач. В настоящее время налажена работа с ООО «Нижнекамскнефтехим-Сервис», куда ежемесячно направляется информация о планируемых объемах потребляемого сырья резидентами Технополиса.

Как строится работа с ООО «Нижнекамскнефтехим-Сервис»? Информационно-аналитическим отделом Технополиса «Химград» ежемесячно проводится анализ потребности резидентов площадки в сырье. В период с 20 по 21 число каждого месяца собираются заявки от предприятий на количество необходимых им материалов. В заявке указываются данные о виде продукции, отмечаются ценовые условия и условия отгрузки, а также ряд дополнительных сведений.

Далее с 20 по 25 число сводная таблица по ре-

зультатам заявок с сопроводительным письмом направляется в ООО «Нижнекамскнефтехим-Сервис». Необходимо отметить, что в данном случае «Химград» выполняет функцию «стыковочного звена» между резидентом и поставщиком материалов. Дальнейший процесс расчетов и фактические поставки сырья осуществляются резидентами и ООО «Нижнекамскнефтехим-Сервис» напрямую без участия Технополиса.

Наглядно схема проводимой работы выглядит следующим образом:



Уважаемые резиденты, в перспективе предполагается совершенствование и укрепление действующего на площадке механизма «резидент – Технополис – поставщик». Специалисты «Химграда» всегда готовы содействовать Вам в оперативном решении вопросов, связанных с

организацией процесса получения необходимого объема сырья по отработанной схеме. Для оформления заявки и подготовки соответствующих документов Вам необходимо обратиться лично в Информационно-аналитический отдел или по телефону 227-41-40.

ФОТОРЕПОРТАЖ

«Химград» развивает инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса

21 декабря в Технополисе «Химград» в рамках встречи с представителями компаний-резидентов подведены итоги совместной работы в непростом 2009 году и определены стратегические задачи развития Технополиса на 2010 год. Подобные встречи позволяют дать объективную оценку итогам ушедшего года и закрепить достигнутые позитивные результаты.

Организатором мероприятия выступил Технополис «Химград» при поддержке Банка ВТБ 24 (ЗАО) и ОАО «АНКОР БАНК СБЕРЕЖЕНИЙ». Партнер встречи – ООО «Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан».



Открывая встречу, Первый заместитель Генерального директора ОАО «УК «Идея Капитал» Айрат Гиззатуллин рассказал резидентам и гостям встречи об основных успехах «Химграда» в 2009 году: на 36 организаций увеличилось количество резидентов, теперь на площадке 262 предприятия, при этом объем валовой продукции, произведенной на территории, по предварительным оценкам превысил 3 млрд. рублей; официально закреплен статус Технополиса, соответствующие изменения были внесены в закон об инвестиционной деятельности Республики Татарстан; большое внимание уделялось развитию инфраструктуры площадки, модернизирована система навигации; получили дальнейшее развитие крупные проекты ЗАО «Данафлекс» и ОАО «Татнефтехиминвест – холдинг», планирующие разместить на территории «Химграда» проект по разработке энергосберегающих технологий в сфере химии и нефтепереработки.

Говоря о планах на 2010 год, Айрат Гиззатуллин отметил необходимость развития уже запущенных проектов и реализации новых планов. Так, предполагается развитие республиканского нанотехнологического центра, строительство которого запланировано в Технополисе, строи-

тельство модульных зданий, для того, чтобы обеспечить предпринимателей «Химграда» приемлемыми условиями для развития бизнеса, и других приоритетных задач.

О работе, направленной на поддержку республиканского малого и среднего предпринимательства, в рамках встречи рассказала Заместитель председателя Комитета по развитию малого и среднего предпринимательства РТ Наталья Таркаева. Она особенно подчеркнула необходимость более активного использования предпринимателями тех инструментов, которые в республике имеются. Это и программа «Лизинг-грант», и Гарантийный фонд, и электронно-торговая площадка и многие другие.

В своем выступлении Первый заместитель Главы администрации Московского района г.Казани Айрат Шафигуллин отметил значимость совместной с Технополисом «Химград» работы по организации общественных работ, в ходе которой было создано 400 новых рабочих мест.

Наталья Гридких как представитель ГУП «Агентство по государственному заказу Республики Татарстан» обозначила одним из главных направлений работы Агентства в 2009 году под-

держку татарстанских товаропроизводителей. Для этого, по ее мнению, у государства есть две возможности: предоставление льгот и преференций и обеспечение доступа к заказам регулируемых фирм.

Завершая встречу, Председатель торгово-промышленной палаты Республики Татарстан Шамиль Агеев подчеркнул высокую информативность встречи: «Здесь собрались представители структур, которые действительно оказывают реальную поддержку малому бизнесу».

Хорошо, что на площадке создается Некоммерческое партнерство, Торгово-промышленная палата, в свою очередь, настроена на тесное сотрудничество с новым объединением.

Следующий год, возможно, будет тяжелым, но пик кризиса в какой-то степени уже прошел. Есть определенные сдвиги, но изменения возможны лишь тогда, когда будет развиваться реальный сектор экономики. Этой работе необходимо уделять большое внимание».



СОБЫТИЕ

Технополис «Химград» принял участие в VII конференции «РеПласт+Спецпласт 2010»

27 января 2010 года в Москве в ЦВК «Экспоцентр» прошла VII конференция «РеПласт+Спецпласт 2010» в рамках выставки «Интерпластика – 2010». Организатором конференции выступил журнал «Пластик». Мероприятие было посвящено вопросам получения и переработки пластика со специальными свойствами, включая как первичные, так и рециклированные материалы.

продукцию, объединяя функции вторичной переработки и выпуска готовой продукции, как, например, производство полимерного профиля из ПВХ одним из резидентов Технополиса.

Подводя итог своего выступления, Айрат Гиззатуллин отметил, что реализация описанного комплекса мероприятий позволяет решать экологические вопросы, связанные с утилизацией и переработкой отходов, а также выстраивать производственные кооперационные цепочки: «отходы – вторичное сырье – готовая продукция», задействовав производственные мощности собственных резидентов и используя возможность крупнейших игроков республиканской химической отрасли. Все это будет способствовать увеличению доли передела полимерной продукции на территории Республики Татарстан и заложит основы формирования в регионе устойчивого нефтехимического кластера.

Дополнительно в рамках мероприятия состоялись адресные встречи руководства Технополиса с представителями компаний-участниц конференции. Предметом для обсуждения стало проведение комплекса мероприятий позволяющих:

- установить прямые торгово-экономические связи в том числе и с европейскими партнерами;
- привлечь новые технологии и методы управления;
- расширить географию внешней торговли предприятий РТ;
- оптимизировать импортные поставки товаров и оборудования;
- создать совместные предприятия.

Как отметила Руководитель информационно-аналитической службы Технополиса «Химград» Эльвира Моисеева уже по итогам проведенных встреч: «В настоящее время придается важное значение созданию благоприятных условий для реализации инновационных и производственных проектов резидентов Технополиса «Химград».

Именно поэтому при взаимодействии с руководителями предприятий мы хотим применить лучшие бизнес-модели, полагаясь при этом на принцип клиентоориентированности.

Одним из таких направлений стала реализация мероприятий по экспомаркетингу. На сегодняшний день экспомаркетинг стал обязательным почти для всех сегментов бизнеса. Нами были организованы 34 адресные встречи с экспонентами XIII международной выставки «Интерпластика-2010». В рамках встреч обсуждался механизм реализации конкретных мероприятий, направленных на содействие развитию кооперационных цепочек «резидент-производитель-покупатель» на площадке Технополиса «Химград». Я выражаю уверенность, что подобные встречи послужат основой для создания благоприятных условий при реализации будущих совместных проектов».

Конференц-залы

Технополис «Химград» предлагает услуги конференц-зала для проведения мероприятий от учебных программ и совещаний до презентаций и пресс-конференций. Удобное расположение в зд. № 19200 (272) в 100м от центральной проходной. Гибкая система тарифов.

Конференц-зал

- круглый стол на 35 мест;
- мягкие кресла;
- дополнительные места на 60 человек;
- проектор;
- мультимедийная аппаратура;
- передвижной экран



Зал совещаний

- круглый стол на 30 мест;
- возможность размещения 20 дополнительных мест;
- офисная доска



тел.: (843) 227-41-77, 227-41-41 (отдел аренды)
e-mail: filatov@himgrad.ru

Корпоративное издание Технополиса «Химград»
Дизайн и верстка: RA Origami. Тираж: 999 экз.
С электронной версией издания можно ознакомиться на сайте:
www.himgrad.ru. E-mail: info@himgrad.ru
Координаты Технополиса — адрес: Казань, ул. Восстания, 100,
тел.: +7 (843) 2274122, факс: +7 (843) 2274149



Активное участие в Конференции принял и Технополис «Химград». С докладом «Комплексная организация рециклинга полимерных отходов на примере Технополиса «Химград» выступил Первый заместитель генерального директора ОАО «УК «Идея Капитал» Айрат Гиззатуллин.

В частности он отметил, что на сегодняшний день рециклинг – важная и необходимая составляющая производственного процесса. На площадке Технополиса «Химград» рециклинг применяется не только как сам процесс переработки полимерных материалов, а внедрен в работу в виде комплекса организационно-технических мероприятий, начиная со сбора вторичного полимера и заканчивая производством готовой продукции.

Данная схема включает в себя следующие составляющие: в помещениях и в модульном здании, возведенном специально для малых компаний-переработчиков полимеров, где изначально учитывались все технологические требования, предъявляемые к химическому производству, организован раздельный сбор бытовых отходов (в перспективе данную работу предполагается проводить в масштабе всей площадки); также созданы условия для сбора промышленных отходов, что позволило консолидировать их объемы и наладить переработку силами отдельной взятых предприятий. Такая схема предполагает два варианта организации процесса рециклинга:

1. предприятие-резидент получает сырье и его реализует, в том числе на территории Технополиса;
2. предприятие-резидент выпускает готовую