

Корпоративная газета

История бизнеса стр. 2

ООО НПК «Синтез»:
производство пленки –
дело тонкое

Проекты Химграда стр. 3



Стартует проект
«Рейтинг 100 лучших
торговых центров
России»

Фоторепортаж стр. 4

Президент Республики Чувашия
М.Игнатьев: «Мы уже взяли на заметку
ряд направлений, которые бы хотели
внедрять у нас в республике»



НОВОСТИ ТЕХНОПОЛИСА

«Всякий день есть ученик дня
вчерашнего»

Публий - древнеримский поэт

**В Технополисе «Химград» откроется
«Центр компетенции энергосбережения
Республики Татарстан»**

Сегодня в сфере ресурсоэнергосбережения ощущается острая нехватка квалифицированных управленческих кадров и технических специалистов. Эта проблема становится особенно актуальной на фоне происходящих в отрасли коренных системных преобразований. В сложившихся условиях приоритетной целью деятельности нового республиканского проекта «Центр компетенции энергосбережения Республики Татарстан» является повышение кадрового потенциала сотрудников, работающих над созданием и внедрением современных энергосберегающих технологий.

Другой целью деятельности Центра является создание специальных компетенций как некой системы знаний и опыта, необходимых для эффективного развития технологий энергосбережения, наделение этими знаниями и опытом как можно более широкого круга специалистов отрасли.

На сегодняшний день проект уже запущен и реализуется в Технополисе «Химград» на базе инженерно-инновационного центра ОАО «Татнефтехиминвест – холдинг». В скором времени резиденты смогут получать услуги по энергетическому обследованию, энергоаудиту и паспортизации производственных технологических процессов, промышленной продукции; разработке производственных программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Кроме того, для резидентов «Химграда» будет проводиться обучение по нескольким направлениям с привлечением квалифицированного преподавательского состава.

ХИМИЯ

Сырье по плану Российские переработчики обеспокоены проблемой поставок исходного сырья

«Успехи науки – дело времени и смелости ума»

Вольтер - французский философ

Крупнейшие предприятия нефтегазохимического сектора в РФ страдают от недопоставок базового сырья и специальных химикатов, не говоря уже о малых компаниях, работа которых зависит от своевременно полученных материалов. Возможно ли в условиях рыночной экономики планирование сырьевых поставок и обеспечение гарантий бесперебойной работы производителей продукции глубоких переделов? Эту проблему, а также вопросы стимулирования спроса на химическую продукцию на отечественном рынке, мировой интеграции химической промышленности, позволяющей повысить управляемость различных отраслевых структур и экономики в целом, инвестиционных возможностях российских особых экономических зон и химических индустриальных парков обсудили участники VIII Московского международного химического саммита, прошедшего 17-18 марта.

Россия занимает первое место по нефтедобыче, в то же время в производстве нефтехимии со второго места во времена СССР скатилась до 30-го в нынешние годы. И даже существующая программа по развитию нефтегазохимии до 2030 года вызывает критику у специалистов. «Эта программа не выведет нас вперед», – заявил на саммите гендиректор ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг» Рафинат Яруллин. По его словам, все содержащиеся в ней меры направлены на то, чтобы весь сжиженный газ отправить на экспорт. По мнению эксперта, его надо везти через Самару, в Башкирию, Нижний Новгород. Благодаря такой схеме цена на сырье для российской нефтехимии снизится.

Цены на исходное сырье – это проблема перерабатывающих отраслей. Вот и конфликт между «Салаватнефтеоргсинтезом»



продолжение на странице 2 →

Справка:

Президент Татарстана Рустам Минниханов предложил детально рассмотреть развитие нефтегазохимической отрасли на специальном заседании Совета безопасности республики. По его словам, с учетом современных тенденций в действующую программу развития нефтегазохимического комплекса могут быть внесены коррективы. Одной из главных задач он назвал диверсификацию продукции нефтехимии, в частности, пластмасс, каучуков и автопокрышек. В целом ситуация в нефтегазохимическом комплексе республики в 2010 году стабилизировалась, улучшилось финансово-экономическое положение предприятий. Почти во всех сферах наблюдалось превышение производственных показателей над уровнем докризисного 2008 года. Также в республике заметно выросло производство полипропилена, полистирола, полиэтилена, синтетических каучуков. В тоже время, одной из главных проблем в отрасли остается недостаток ряда видов сырья, что сдерживает реализацию крупных проектов в нефтехимии республики.

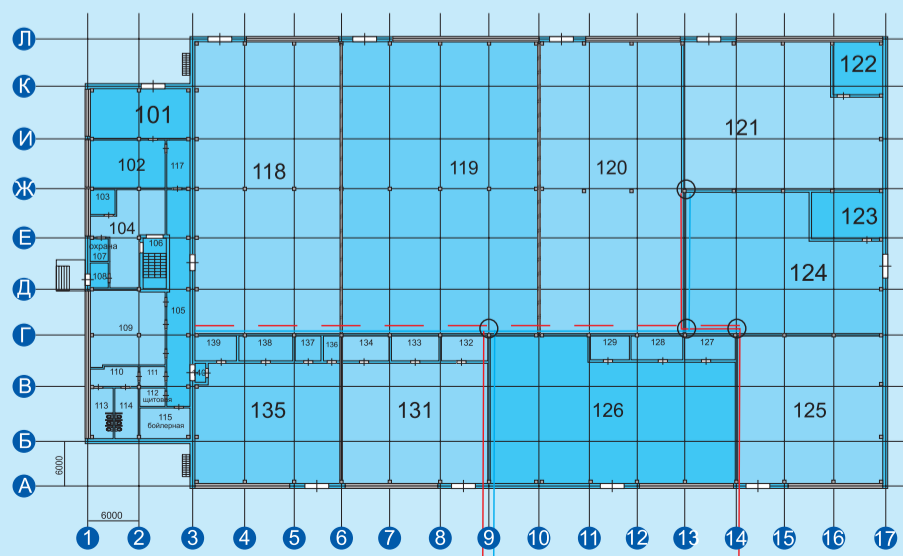
ПРОЕКТЫ ХИМГРАДА

Уникальное предложение для предпринимателей

Технополис «Химград» и Газпромбанк реализуют совместный проект по реконструкции четырех производственных корпусов и одного административного здания, а также строительству двух новых модульных зданий по 8 тысяч кв.м каждый. Вводимые в эксплуатацию площади будут иметь уровень подготовки, позволяющий в минимальные сроки организовать запуск производства. Ввод в эксплуатацию первого корпуса – здания Б 2110 – предполагается в июле текущего года.

Для подачи предварительной заявки на аренду производственно-складских и офисных площадей в здании Б2110 Вы можете обратиться в Коммерческую дирекцию Технополиса «Химград», 1 этаж здания И9200, офис № 107:
телефон (843) 227-41-77; 227-41-41;
e-mail: filatov@himgrad.ru, gir@himgrad.ru.

Стоимость арендной платы от 250 рублей за 1 кв.м



Внешний вид зданий и благоустройство:

- утепленные, отделанные сайдингом фасады;
- секционные ворота 4,5 м высоты;
- административные части зданий с евроремонтom;
- благоустройство прилегающей территории, новые коммуникации и трансформаторная подстанция.

Основные характеристики типового производственного блока:

- площадь от 300 до 1500 кв.м;
- минимальная высота до нижней части несущей конструкции – 7,5 м;
- система централизованного отопления;
- система освещения;
- система охранно-пожарной сигнализации и пожарный водопровод;
- максимальная нагрузка на пол – 5 т/кв.м;
- точки подключения к воде и канализации внутри помещения.

— канализация — электрокабель
- - - водопровод

НОВОСТИ РЕЗИДЕНТОВ

«Все можно сделать лучше,
чем делалось до сих пор»

Генри Форд - американский промышленник

**ООО «Футура продакшн»
стало одним из лучших
инновационных предприятий года**



28 февраля в г. Москва состоялся 5 Всероссийский форум «Малое и среднее предпринимательство. Государственная (федеральная и региональная) поддержка сектора. Финансирование. Контроль (надзор), административные барьеры».

По окончании конференции состоялась церемония награждения и вручения премий. Генеральный директор группы компаний Futura Werkhandel Gruppe (ООО «Футура продакшн» - резидент Технополиса «Химград») Дмитрий Куринов победил в номинации «Лучший предприниматель года 2010» по направлению лучшее инновационное предприятие года. Победа в данной номинации в очередной раз свидетельствует о правильности выбранной стратегии предприятия - инновационный подход плюс качество продукции и бизнес-процессов.

Поздравляем с победой и признанием Ваших достижений! Желаем дальнейшего развития и успехов!

Информация подготовлена по материалам сайта www.futura-rt.ru

**ООО «НПФ «Рекон» — новый штрих
в ремонте и реставрации**

Компания «Рекон» представила рынку последние разработки в области ремонтно-реставрационных работ. Главным предназначением новых материалов является восстановление памятников архитектуры. Выпускаемый ассортимент продукции включает в себя шпаклевочные, обмазочные составы ИЦР-о и декоративные штукатурки ИЦР-ш. Сегодня предлагаемые компанией материалы с успехом используются для реставрации памятников архитектуры г. Свияжска.

ИСТОРИЯ БИЗНЕСА

Производство пленки — дело тонкое

«Благоприятная возможность скрывается среди трудностей и проблем»

NN

Для производителей полиэтиленовой парниковой пленки март всегда являлся месяцем напряженной работы. Именно в начале весны резиденты «Химграда», выпускающие полиэтиленовые изделия для приусадебного хозяйства и садоводства, как правило, работают наиболее интенсивно. ООО НПК «Синтез» — яркий тому пример. Для «Синтеза» парниковая и термоусадочная пленка — это основные позиции в линейке выпускаемой продукции. Однако заснеженный март нынешнего года внес свои коррективы в покупательскую способность клиентов.

Весеннее «обострение»

— «Ситуация, если сравнивать ее с прошлым годом не слишком удачная, - с небольшой долей огорчения сообщает Мурад Сафиуллин, Коммерческий директор ООО НПК «Синтез», - Крупные оптовики, закупующие у нас парниковую пленку для перепродажи дачникам, пока не торопятся с заказами. У них спрос на пленку появится, когда потеплеет и полностью сойдет снег».

В случае НПК «Синтез» нельзя говорить о том, что их продукция исключительно сезонная. Спрос на полиэтиленовую пленку существует круглый год. К примеру, производители продуктов питания используют пленку для упаковки своего товара. Соответственно, они закупаются ежемесячно.

Положительные изменения

К однозначным плюсам работы руководства компании относится заключение прямого договора о поставках полимерных материалов. «Синтез» долго не мог наладить работу, в частности, с ОАО «Казаньоргсинтез». Стоимость исходного материала, предложенного одним из крупнейших российских производителей полиэтилена, также играла существенную роль. Стоит заметить, что в решении вопроса помогло участие «Химграда».

— «В целом, мы довольны. После подписания договора себестоимость нашей продукции несколько уменьшилась. А прямой

договор, заключенный уже в этом году, удалось получить при содействии «Химграда». Мы являемся резидентами Технополиса, в этом был наш козырь. Причем, аналогичные договоры, по моей информации, заключило свыше 10 других резидентов», - продолжает свой рассказ Мурад Сафиуллин.

В поисках путей развития

— «Ситуация с закупками исходных материалов складывается на сегодняшний день весьма благоприятно, однако нужно заметить, что мы надеялись заключить договор на закупку переходных марок полиэтилена, которые дешевле ГОСТовых. Не все оборудование подходит для работы с такими видами полиэтилена, но «Синтез» является исключением. Мы работаем на отечественном оборудовании, которое вполне пригодно для работы с переходными марками полиэтилена. К тому же, товары, произведенные с помощью такого материала, в России без особых проблем проходят сертификацию, доходя до потребителей. При этом цена любой полиэтиленовой продукции значительно уменьшается».

К сожалению, пока мы не работаем с переходными марками. Хотя это было бы выгодно и нам, и нашим потребителям. Дело в том, что очень сложно конкурировать с производителями из других стран. В Белоруссии, например, нет своего газа, необходимого для производства полиэтилена. Газ закупается

Справка:

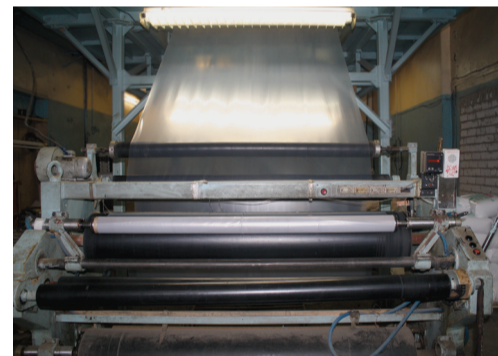
ООО НПК «Синтез» было основано в 2002 году. Является резидентом Технополиса «Химград» с момента его основания.

В зависимости от объема заказов компания в месяц производит от 20 до 145 тонн полиэтиленовой продукции. 150 тонн полиэтиленовой продукции ежемесячно — предельные показатели при максимальной загрузке производственных мощностей предприятия.

Помимо Татарстана, продукция НПК «Синтез» поставляется в Москву, Екатеринбург, Владимирскую и Челябинские области.

по льготным ценам в России. И стоимость продукции наших белорусских конкурентов сравнима с нашими ценами, если не ниже».

Хотя конкуренция на рынке полиэтиленовой пленки стабильно высока, руководство НПК «Синтез» строит оптимистичные планы на будущее и в ближайшем году планирует расширить производство. Ведь позитивные изменения, говорящие об этом, уже происходят.



← начало на странице 1

ХИМИЯ

Сырье по плану

Российские переработчики обеспокоены проблемой поставок исходного сырья

(ныне «Газпром нефтехим Салават») и стерлитамакским «Каустиком» по поводу формулы цены на этилен привел к тому, что последний уже долгое время работает в половину своей мощности и недодает необходимые объемы ПВХ.

Попытки регионов решить вопрос поставок сырья, прежде всего, малым компаниям способствуют организации эффективных схем. Своим опытом с участниками саммита поделился и казанский Технополис «Химград». «Мы осуществляем помощь нашим резидентам в поставках необходимого для

их производства сырья, - отмечает Управляющий Технополиса «Химград» - Генеральный директор ОАО «УК «Идея Капитал» Айрат Гиззатуллин. - В частности, реализована схема по поставкам полимерного сырья с ОАО «Нижекамскнефтехим». Консолидированная заявка становится выгодным предложением для поставщика, а резиденты гарантированно получают сырье по заводским ценам. Эта схема себя хорошо зарекомендовала, и сейчас у нас есть заявки от резидентов по выстраиванию такой работы по поставкам с предприятиями, находящимися

за пределами Татарстана».

Что касается других тем, делегаты саммита обсуждали возможности для более широкого применения продукции нефтехимии, представляли специалистам новые технологии, применяемые в отрасли, в том числе зарубежные.

В результате дискуссии напрашивался вывод о том, что отрасль из единого комплекса в результате приватизации оказалась сегментированной по отдельным предприятиям и собственникам, зачастую монополистам. Им трудно договориться между собой,

каждый действует по логике хозяйствующего субъекта — т.е. исходя из получения максимальной прибыли. Эта разрозненность тормозит развитие отрасли и российской промышленности в целом, поэтому единственный выход — тщательно прорабатывать комплексные программы развития нефтехимии как в регионах, так и на федеральном уровне.

Информация подготовлена по материалам сайта www.rcc.ru

Комментарий



Алексей Исмаилов,
Пресс-секретарь Российского Союза химиков

Как Вы оцениваете сегодня ситуацию в регионах с поставками исходного сырья на производства малых и средних компаний-переработчиков полимеров?

— Ситуация тяжелая и, как показал опыт последнего времени, имеет тенденцию к ухудшению.

Как обратить внимание крупных производителей на потребности в сырье малого бизнеса, есть ли положительный опыт решения этого вопроса у коллег?

— Крупный производитель сегодня тоже постоянно сталкивается с широким кругом собственных насущных проблем, поэтому привык действовать

предельно консервативно. Думаю, должно пройти некоторое время, прежде чем в крупных компаниях оценят преимущества партнерства с малым бизнесом перед импортом полуфабрикатов — то, что за рубежом осознали и начали развивать лет 50 назад. Это и стабильный рынок сбыта, и выгодные логистические решения, и потенциал для инновационной деятельности. Положительный опыт решения, безусловно, есть. ОАО «Уралхимпласт» — ведущий российский производитель синтетических смол и пластмасс — реализует инвестиционный проект Химический Парк «Тагил». Проект привлекателен для российских и иностранных партнеров как готовое инфраструктурное решение для быстрого старта химического или смежного производственного бизнеса. Дру-

гой пример — ОАО «Газпром нефтехим Салават». В ноябре прошлого года его посетил президент Башкортостана Рустэм Хамитов. Он особо отметил необходимость формирования вокруг предприятия зоны малого бизнеса для получения конечной продукции из крупнотоннажного производства. Аналогичный проект реализует «СИБУР» в Тюменской области.

Обозначьте, пожалуйста, перспективные направления в расширении отечественной сырьевой базы.

— На данный момент это «План развития газовой и нефтехимии России до 2030 года».

ПРОЕКТЫ ХИМГРАДА

Эксперты ГУД присвоили классность бизнес-центрам Казани

«Кто хочет много достигнуть, должен ставить высокие требования»

Иоганн Вольфганг Гете - поэт

В ходе последнего заседания Сертификационной комиссии по классификации бизнес-центров, прошедшей в режиме видеоконференцсвязи на базе представительства НП «Гильдия управляющих и девелоперов» в Казани - ОАО «УК «Идея Капитал» (управляет Технополисом «Химград»), эксперты ГУД сертифицировали еще 5 офисных центров Казани.

Классификация объектов офисной недвижимости ведется в рамках реализации Всероссийской программы классификации бизнес-центров, разработанной экспертами Гильдии. В ходе проводимой оценки экспертами Сертификационной комиссии классифицированы следующие бизнес-центры Казани:

- Офисный центр «7 Слонов» - класс С;
- Бизнес-центр «Сфера» - класс В;
- «Бизнес-центр Шапова, 26» - класс С;
- «Бизнес-центр МВА-Холдинг» - класс В;
- Административное здание по Т. Гиззата, 3 – класс В.

Таким образом, в столице классность присвоена 20 объектам офисной недвижимости.

«Наибольшие споры экспертов вызвал бизнес-центр «Сфера», - прокомментировал результаты заседания эксперт Сертификационной комиссии ГУД, Управляющий партнер London Consulting & Management Company (LCMC) Дмитрий Золин: «В результате, с перевесом в один голос, было принято решение о присвоении объекту класса В. На мой взгляд, после небольших доработок в зоне ресепшн и изменения правил контроля доступа, объект сможет повысить свой класс до В+».

Говоря о преимуществах данного офисного центра, Полномочный представитель НП «ГУД» в Татарстане - Генеральный директор ОАО «УК «Идея Капитал» Айрат Гиззатуллин отметил: «На мой взгляд, объ-

ект отличается интересной концепцией – он объединяет в себе как офисный центр, так и торговую, а также игровую зоны. Стоит подчеркнуть, что управляющей компанией проведена большая работа по приведению объекта в соответствие тем требованиям и стандартам качества, которые выставляет современный рынок».

На сегодняшний день эксперты Гильдии управляющих и девелоперов сертифицировали в общей сложности 220 бизнес-центров Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Тюмени, Краснодар, Ростова-на-Дону, Самары и Казани. Началась оценка объектов Нижнего Новгорода. В мае текущего года эксперты планируют приступить к оценке офисной недвижимости Москвы и Черноморского по-

бережья. В планах классификация объектов офисной недвижимости Красноярск и Владивостока.

На официальном сайте ГУД (www.gud-estate.ru/klassif/) представлен список объектов, прошедших процедуру классификации.

Очередное заседание сертификационной комиссии состоится в апреле 2011 года, в рамках которого планируется присвоить класс еще семи офисным объектам Казани: БЦ ЗАО «Альтон», БЦ в Левченко, ОАО Бизнес-центр на ул. Журналистов, БЦ «Дом Кекина», БЦ «Кредитный Дом центральный», ТРК «Родина», ООО «Международный бизнес-центр».

Комментарий



Андрей Савельев,
Директор АН «НЛБ-недвижимость»

Ваша оценка результатов реализации в Казани программы по сертификации бизнес-центров.

– Сертификация бизнес-центров проходит успешно. Сам проект считаю полезным и нужным, хотя в Казани его потенциал до конца не раскрыт, причин, на мой взгляд две:

- не все собственники бизнес-центров понимают свою выгоду от сертификации;
- недостаточно высокий уровень доверия к подобным мероприятиям, так как в стране есть очень много различных комиссий и сертификатов, не имеющих

юридической или профессиональной ценности.

Каковы основные тренды развития сектора коммерческой недвижимости нашего региона?

– Я считаю, что основным трендом в развитии коммерческой недвижимости будут два направления, первое: стрит-ритейл, второе: брендовые помещения (1-ый этаж, 1-ая линия, отдельный вход, высокий трафик). Что касается ценовой политики, то стоимость одного квадратного метра будет расти, не могу сказать, насколько и с какой интенсивностью, но

расти будут.

На старте совместный с ГУД проект «Рейтинг 100 лучших ТЦ России», каковы, на Ваш взгляд, его перспективы в условиях казанского рынка?

– Проект достаточно интересен, в частности интересно, наконец, разобраться в рынке торговой недвижимости Казани, какое здание является «Торговым центром», а какое просто магазин или нежилое строение с назначением «торговое».

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Современные индустриальные парки. Чего ждут от них инвесторы и резиденты?

«Самое трудное - не защищать свое мнение, а знать его»

Андре Моруа - французский писатель

Один из эффективных способов привлечения инвестиций в любой регион – это создание индустриальных парков и промышленных зон. Сегодня инвесторы все реже проявляют интерес к «greenfield». Им необходимы подготовленные земельные участки с развитой инфраструктурой, логистикой, инженерными коммуникациями и доступом к энергоресурсам. Именно такая территория становится для бизнеса инвестиционно привлекательной.



Денис Журавский,
Исполнительный директор Ассоциации

мышленных зон мы поговорили с Исполнительным директором Ассоциации Денисом Журавским.

Денис Владимирович, какие требования сегодня выставляют инвесторы к инфраструктуре индустриальных парков и чего ждут от подобных площадок потенциальные резиденты?

– Если говорить про инвесторов, то мы выделяем две категории. Первые, это стратегические инвесторы, которые вкладывают непосредственно в инфраструктуру (институты развития, инвестбанки, фонды, частные инвесторы). Мировая практика говорит, что их привлекает качественная проектная подготовка, доказанная международными экспертами окупаемость, наличие истории успеха и компетенция команды. Но в России, к сожалению, таких инвесторов практически нет, а механизмы внебюджетного инвестирования в инфраструктуру не сложились. То ли из-за отсутствия компетенции, то ли из-за нестабильной ситуации в экономике, инвестиции в инфраструктуру по уровню рисков приравниваются к венчурному финансированию. По закону жанра, в этом сегменте первенствуют бюджетные вложения и периодически проявляются случайные «бизнес-ангелы». В итоге основные инвестиции в промышленную инфраструктуру переключаются на резидентов. Так мы получаем вторую и самую привлекательную и многочисленную категорию инвесторов: резиденты индустриальных парков. Сегодня именно они определяют «правила игры» и за них идет борьба. Чего они ждут? Во-первых, сокращения интервала от принятия инвестиционного решения до запуска производства. Во-вторых, сокращение издержек. Ну и в идеале, они видят в лице индустриальных парков надежного партнера, снижающего их инфраструктурные риски. Отсюда и требования к площадкам: высокая степень готовности инженерных сетей, готовые доро-

ги, глубокая проработка градостроительной документации, соответствующая категория земли и вид разрешенного использования объектов недвижимых объектов. В этом основная функция индустриального парка – дать готовое решение. Критерий готовности: месяц – два на строительную мобилизацию и через 10 месяцев после принятия решения – запуск производства. Для этого требуется высокая готовность парка и наличие сервисов. Как только в каждом макрорегионе России появится более чем один парк высокой степени готовности, способный обеспечить запуск производства не позднее 10 месяцев, мы перейдем к развитию конкурентных преимуществ: наличие финансовых партнеров, сервисы по обеспечению квалифицированным персоналом, поставки сырья и комплектующих.

Как, на Ваш взгляд, можно повысить инвестиционную привлекательность российских индустриальных площадок?

– Привлекательность российских площадок как наилучшего места для инвестиций – это одна из основных и самых сложных задач Ассоциации индустриальных парков. Здесь важную роль играют стандарты качества и добросовестная конкуренция. Члены Ассоциации определили в качестве приоритетных задач 2011 года разработку стандартов качества и сертификацию российских индустриальных парков в соответствии с этими стандартами. Мы выбрали для проведения «пилотной» сертификации один из самых зрелых индустриальных парков России – татарстанский Технополис «Химград». По сравнению с многими регионами России Татарстан имеет продолжительный опыт в индустриальной сфере, больше застрахован от рисков скачкообразного развития и, что самое важное, готов не останавливаться на достигнутом. Совместно с коллегами рассчитываем к концу года наладить сертификацию и

сформировать прозрачный круг участников российского рынка индустриальных парков в соответствии с общепризнанными мировыми стандартами. Это позволит нам преодолеть отставание и сравнять шансы в мировой конкуренции. Следующим шагом станет продвижение отрасли индустриальных парков России в мире. Мы уже приступили к реализации этой задачи, но основные действия развернутся во втором полугодии 2011 года.

Какую роль играют скоординированные действия бизнеса и власти на этапе создания индустриального парка?

– Для иностранных компаний, не имеющих практики работы в России, – это подчас основной критерий выбора. Для российских компаний, признающих абсолютную доминанту власти, – это вопрос состоятельности парка. Для власти – важно «не заиграться», не свести участие бизнеса к роли подчиненного «винтика» в большой и неповоротливой машине «госплана». Уже сегодня становится очевидной негативная тенденция конкуренции частных и государственных индустриальных парков. Конкуренция разворачивается за доступ к энергоресурсам и привлечение резидентов. Хотя очевидно, что в деле создания индустриальных парков важна несвойственная государству бизнес-компетенция по обеспечению окупаемости, прибыльности и конкурентоспособности проектов. С другой стороны, индустриальный парк немалым без участия государства в вопросах финансирования региональной и муниципальной инфраструктуры, территориального планирования. Механизмы государственно-частного партнерства становятся обязательным условием для отрасли индустриальных парков. Развитие таких механизмов – это еще одна из задач Ассоциации на ближайшую перспективу.

ОБМЕН ОПЫТОМ

Ильдар Халиков: «Инновационная структура Татарстана формируется недавно, но достигнуты серьезные успехи»

«Самое лучшее из всех доказательств есть опыт»

Бэкон Фрэнсис - английский философ



Спрос на инновации все больше возрастает. Вопросы, касающиеся внедрения инноваций в экономику страны, обсудили участники международной конференции «Россия и мир: в поисках инновационной стратегии» (Гайдаровский форум), прошедший 16-19 марта 2011 года в Москве.

В ходе дискуссий опытом в области внедрения инноваций поделились Первый заместитель Председателя Правительства РФ Игорь Шувалов, Заместитель Председателя Правительства РФ Александр Жуков, Вице-премьер, Министр финансов РФ Алексей Кудрин, Министр экономического развития РФ Эльвира Набиуллина, Министр образования и науки РФ Андрей Фурсенко, Заместитель генерального директора ГК «РОСНАНО»

Андрей Свиначенко, Старший консультант Европейской сети бизнес-инновационных центров (EBC) Жак Пронк и др.

Конференция состояла из пленарных дискуссий и заседаний экспертных круглых столов. Модератором круглого стола, посвященного вопросам создания региональной инфраструктуры для развития инновационной деятельности на примере Татарстана, выступил Премьер-министр ре-

спублики Ильдар Халиков. Открывая работу заседания, он отметил, что Татарстан сегодня – республика со значительными возможностями, развивающаяся как сфера реального производства, так и сферу услуг. В республике сложились устойчивые тенденции экономического роста, созданы основы для масштабных структурных реформ в экономике и дальнейшей реализации важнейших государственных социальных программ.

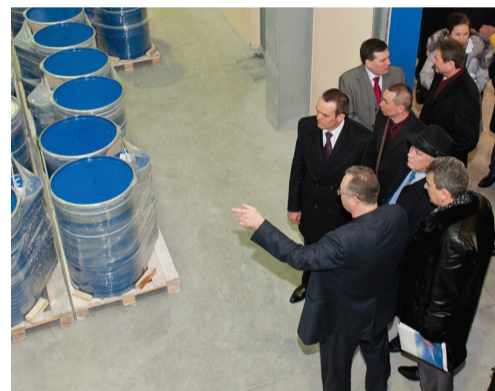
ФОТОРЕПОРТАЖ

Президент Республики Чувашия М. Игнатьев: «Мы уже взяли на заметку ряд направлений, которые бы хотели внедрять у нас в республике»

«Фотография не является отражением реальности. Она есть реальность этого отражения»

Жан-Люк Годар - кинорежиссер

15 марта 2011 года в рамках рабочего визита в Республику Татарстан Технополис «Химград» посетила делегация во главе с Президентом Чувашской Республики Михаилом Игнатьевым. На площадке индустриального парка гости осмотрели инфраструктурные объекты и производства резидентов модульного здания.



Кредит за час — это возможно!

Получить кредит в течение часа теперь можно в Русь-Банке¹.

С 1 февраля Банк запустил новые программы экспресс-кредитования, отличающиеся скоростью принятия решения о выдаче кредита и минимальным пакетом документов. Об особенностях новых кредитных программ нам рассказал Ринат Тимирьянович Макулов, Управляющий Операционным офисом «Казанский».



— В чем преимущества новых кредитных программ Русь-Банка?

— Наши новые кредиты — «Супер-Экспресс»² и «Экспресс-кредит»³ отличаются простотой оформления. Так, кредит по

программе «Супер-Экспресс» можно получить, придя в Банк только с паспортом⁴. Никакой волокиты! Срок принятия решения по кредитной заявке составляет 15 минут, а уже через час, в случае принятия Банком положительного решения, денежные средства доступны клиенту-заемщику.

«Экспресс-кредит» предусматривает большую сумму займа. Решение Банк принимает в течение одного дня, а уже на следующий день, в случае положительного решения, клиент получает деньги. Пакет документов по этой программе тоже небольшой — необходимо предоставить оригинал паспорта, копию трудовой книжки. Молодой человек в возрасте до 27 лет должен предъявить военный билет.

— Каковы условия таких экспресс-кредитов — сроки, суммы, комиссии?

— По программе «Супер-Экспресс» можно взять кредит на сумму от 10 до 90 тысяч рублей. Срок кредитования от 3 до 60

месяцев. За клиентом остается право досрочного погашения долга, причем без дополнительной комиссии. Уже на следующий день после получения кредита заемщик может погасить либо весь долг, либо значительную его часть без комиссий.

По кредитной программе «Экспресс-кредит» можно получить денежные средства в размере от 70 до 300 тысяч рублей, на срок от 6 до 60 месяцев. Заемщик также может без каких-либо комиссий досрочно погасить кредит. Кстати, кредит может взять как физическое лицо, так и индивидуальный предприниматель на нужды своего бизнеса.

— Есть ли у вас предложения для клиентов, желающих взять более значительную сумму?

— Да, таким клиентам мы предлагаем программу «Мега-Кредит»⁵. По этой программе максимальная сумма займа доходит до миллиона рублей. Оформление кредита требует больше времени: принятие

решения о благонадежности клиента занимает от трех до пяти дней. При кредитовании на сумму от 500 001 рубля потребуются залог или поручительство.



Если вас заинтересовали новые кредитные предложения Русь-Банка, то вы можете получить всю информацию на сайте Банка www.russbank.ru или в ближайшем Операционном офисе Русь-Банка:

ул. Лейтенанта Шмидта, д. 3/15,
тел.: (843) 238 50 60

ул. Кулахметова, д. 25, корп. 1,
тел.: (843) 542 64 17

ул. Чистопольская, д. 32,
тел.: (843) 523 14 39

ул. Декабристов, д. 191/93,
тел.: (843) 542 40 91

1. Расчетное время для выдачи кредита по программе «Супер-Экспресс».
2. Программа потребительского кредитования физических лиц «Супер-Экспресс». Срок кредита: 3-60 месяцев. Сумма кредита — от 10 000 до 90 000 рублей РФ. Годовая процентная ставка по кредиту — 44,9%. Комиссия за выдачу, обслуживание и досрочное погашение кредита не взимается. Погашение основного долга и процентов — ежемесячно, равными суммами (аннуитетные платежи). Полное досрочное погашение возможно в любой день, следующий за днем предоставления кредита. Частичное досрочное погашение возможно в дату ежемесячного платежа, минимальная сумма досрочного погашения должна быть не менее 5 000 рублей. Неустойка за просроченные платежи составляет 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки. Срок действия решения о выдаче кредита — 15 дней. Возраст заемщика на момент окончания срока действия кредитного договора должен быть до 60 лет включительно для женщин и 65 лет включительно для мужчин. Кредит выдается только на банковскую карту. Получение наличных через банкомат регламентируется соответствующими Тарифами по выпуску и обслуживанию банковских карт.
3. Программа потребительского кредитования физических лиц «Экспресс-кредит». Срок кредита: 6-60 месяцев. Сумма кредита — от 70 000 до 300 000 рублей РФ. Годовая процентная ставка по кредиту — 25,9%. Комиссия за обслуживание кредита не взимается. Погашение основного долга и процентов — ежемесячно, равными суммами (аннуитетные платежи). Полное досрочное погашение возможно в любой день, следующий за днем предоставления кредита. Частичное досрочное погашение возможно в дату ежемесячного платежа, минимальная сумма досрочного погашения должна быть не менее 5 000 рублей РФ или эквивалент в долларах США/Евро (рассчитывается по курсу ЦБ РФ на дату совершения операции). Неустойка за просроченные платежи составляет 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки. Возраст заемщика на момент окончания срока действия кредитного договора должен быть до 60 лет включительно для женщин и 65 лет включительно для мужчин. Срок действия решения о выдаче кредита — 15 дней. Кредит выдается только на банковскую карту. Получение наличных через банкомат регламентируется соответствующими Тарифами по выпуску и обслуживанию банковских карт.
4. Акета-заявление на получение кредита заполняется в Банке. При необходимости, банк вправе потребовать предоставления дополнительных документов.
5. Программа потребительского кредитования физических лиц «Мега - Кредит». Срок кредита: 12-60 месяцев. Сумма кредита — от 250 000 руб. до 1 000 000 руб. РФ или от 8 300 до 33 000 долларов США, от 5 000 до 20 000 Евро. Комиссия за обслуживание кредита не взимается. Кредит выдается только на банковскую карту. Получение наличных через банкомат регламентируется соответствующими Тарифами по выпуску и обслуживанию банковских карт. Погашение основного долга и процентов — ежемесячно, равными суммами (аннуитетные платежи). Полное досрочное погашение возможно в любой день, следующий за днем предоставления кредита. Частичное досрочное погашение возможно в дату ежемесячного платежа, минимальная сумма досрочного погашения должна быть не менее 5 000 рублей РФ или эквивалент в долларах США/Евро (рассчитывается по курсу ЦБ РФ на дату совершения операции). Неустойка за просроченные платежи составляет 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки. Для льготных заемщиков процентная ставка снижается на 1,5 процентных пункта. Возраст заемщика на момент окончания срока действия кредитного договора должен быть до 60 лет включительно для женщин и 65 лет включительно для мужчин. При сумме кредита от 500 001 рубля РФ или эквивалент в долларах США/Евро (рассчитывается по курсу ЦБ РФ на дату совершения операции) требуется предоставление справки по форме 2-НДФЛ или оригинал свидетельства о регистрации транспортного средства. Залогом может являться следующий автомобиль: грузовой и легковой автомобиль иностранной марки категории В, С, D, срок эксплуатации которого не более 7 лет на момент рассмотрения заявки на кредит и не более 10 лет на момент окончания срока кредита; грузовой и легковой автомобиль отечественной марки категории В, С, D, срок эксплуатации которого не более 5 лет на момент рассмотрения заявки на кредит и не более 7 лет на момент окончания срока кредита. Требования к условиям страхования предмета Залога: страхование осуществляется по программам КАСКО (по риску утрата, хищение (угон), ущерб); Выгодоприобретатель по рискам утраты, хищения (угон) и ущерба в части полной конструктивной гибели является Банк; Клиент обязан осуществлять страхование по программе КАСКО на каждый год действия кредитного договора.