

Корпоративная газета

Событие стр. 1

Премьер-министр РТ открыл первое модульное здание Технополиса «Химград»

История бизнеса стр. 2

Владимир Шуликовский: «Геробпласт» способен привлечь миллионные инвестиции в республику — только не чините нам препяны!»

Спектр мнений стр. 3

Председатель Правления ТПП РТ, Шамиль Агеев: «Технополисы и технопарки — это задел на успешное будущее».



НОВОСТИ ТЕХНОПОЛИСА

Финансирование строительства объектов Технополиса «Химград» из бюджета РФ будет продолжено



Игорь Щёголев — Министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации

10 июля Министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Игорь Щёголев провел второе заседание Межведомственной комиссии по координации деятельности, созданию, функционированию и развитию технопарков в сфере высоких технологий.

На заседании обсуждались представленные регионами бизнес-планы создаваемых технопарков. Так, проведенная представителями Минкомсвязи РФ инспекция подтвердила тот факт, что регионы, в которых ведется строительство технопарков, показывают далеко не равную динамику развития, в связи с чем было принято решение о сокращении финансирования регионам-аутсайдером.

Впрочем, Татарстан инспекцией был отмечен, как весьма успешный регион: строительство зданий технопарка идет высокими темпами. Кроме того, в РТ уже существуют и отработаны механизмы льготного размещения и развития инновационных компаний. Поэтому Республика получила подтверждение своей заявки на финансирование строительства технопарков.

Справка:

Программа по созданию технопарков утверждена Правительством РФ 10 марта 2006 года. В соответствии с ней до 2010 года планировалось создать технопарки в сфере высоких технологий на территориях Московской, Новосибирской, Нижегородской, Калужской, Тюменской, Кемеровской областей, в Татарстане, Мордовии и Санкт-Петербурге. Технопарки объединят предприятия высокотехнологичных отраслей экономики, в т.ч. отраслей нано-, био-, информационных и других технологий, научные организации, учебные заведения. На их территории будут находиться офисные здания и производственные помещения, объекты инженерной, транспортной, жилой и социальной инфраструктуры. Финансирование строительства осуществляется за счет региональных и федерального бюджетов.

Премьер-министр РТ открыл первое модульное здание Технополиса «Химград»

10 июня Рустам Минниханов провел в «Химграде» выездное рабочее совещание по вопросам развития Технополиса. Кроме того, Глава Правительства РТ открыл новое модульное здание.

Справка:

Общая площадь нового модульного здания составляет 8050 кв. м, в том числе производственная — 6500 кв.м. Установленная мощность — 2,0 МВт. Здание оснащено современной системой вентиляции и отопления, противоскользким покрытием полов, индивидуальными входными группами и транспортными воротами, парковкой и удобными подъездными путями.



На момент визита Рустама Минниханова новое модульное уже было заселено резидентами, поэтому Премьер смог пообщаться с каждым из них отдельно. Руководители компаний ООО «ТЭП», ООО «Гиоком-герметик», ООО «Футура», ООО «АФК», ООО «Акватьюб» и других резидентов «Химграда» подробно рассказали об особенностях своих производств, поделились мыслями о будущем, сомнениями, связанными со сложностями, возникающими у них, например, со сбытом продукции или в результате несовершенства федерального законодательства.

Вникая в суть проблем каждого производителя, Рустам Минниханов изъявил намерение всесторонне содействовать резидентам «Химграда». Железные аргументы в пользу та-



кого решения, отметил Премьер-министр, то, что за средним классом — экономической устойчивостью республики, а за инновационным производством — возможность максимально полно реализовать идею импортозамещения, актуальную всегда, но особенно во время кризиса.

Сегодня, когда экспортные рынки сузились, по словам Рустама Минниханова, пришлось обратить взор на внутренний рынок, и малый бизнес может справиться с этой задачей лучше других. Дело властей в нынешних условиях — оказать малому и среднему предпринимательству всестороннюю поддержку. «Технополис «Химград» — точка роста для нашей экономики», — отметил Глава Правительства РТ.

В то же время Рустам Минниханов добавил, что полностью полагаться на государство непра-



вильно: «Все собственники объектов недвижимости на территории Технополиса «Химград» должны привести свои объекты в надлежащий вид своими силами: покрасить фасады и облагородить прилегающую территорию».

Завершая свой визит, Премьер-министр РТ Рустам Минниханов отметил, что работу «Химграда» в целом можно оценивать положительно. Это пример того, как могут индустриальные площадки менять действительность для малого и среднего бизнеса в лучшую сторону даже во время кризиса. И теперь, заметил Премьер, «Химград» имеет все шансы стать одним из самых ярких примеров успешной работы индустриальных площадок.

Статус «технополиса» определен законодательно

Внесенное изменение в Закон РТ «Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан», принятое Госсоветом Татарстана, стало большим шагом по направлению к дальнейшему качественному развитию бизнес-сообщества Республики. Сейчас закон дает четкое определение понятия «Технополис».

Принятый закон позволит экономическим агентам, реализующим инвестиционные проекты на территории технопарковых структур (таких как, например, «Химград») получать практичес-



скую помощь при взаимодействии с органами государственной власти, органами местного самоуправления в целях эффективной реализации инвестиционного проекта.

В качестве меры государственной поддержки по организации деятельности инвесторов на территории Татарстана Закон предусматривает обращение инвестора в уполномоченный Кабинетом Министров РТ орган исполнительной власти, который рассматривает его в порядке универсальной процедуры (по принципу «одного окна»).

ИСТОРИЯ БИЗНЕСА

Владимир Шуликовский: «Геробпласт» способен привлечь миллионные инвестиции в республику — только не чините нам препоны!»

Генеральный директор ООО «СП» Геробпласт», Владимир Шуликовский, знает, что говорит — заказчик иностранный и денежный. Да и не один к тому же. Одна «малость» — до подписания договоров, возможно, дело так и не дойдет: продукция «Геробпласта» до сих пор не может преодолеть систему российской сертификации.

— Интересно, что все пробные образцы, которые мы отправляли на иностранные заводы (Европа), были приняты сразу, более того, сразу же начали поступать заказы на большие объемы поставок. Но радость была недолгой — ни один из наших продуктов до сих пор не преодолел систему российской сертификации. А не пройдя российскую систему сертификации, нельзя подавать образцы для исследований в европейскую систему сертифицирующих органов. Не имея же на руках соответствующих документов, работать с европейскими заказчиками невозможно.

Ситуация вокруг «Геробпласта» и впрямь сложилась интересная, если не сказать — странная. Действительно, ни ООО «НТЦ Системы трубопроводов из полимерных материалов» — организация, проводящая испытания по трубам, ни Всероссийский научно-исследовательский институт кабельной промышленности (организация, соответственно, проверяющая соответствие качества кабельной продукции), не вынесли надлежащего заключения.

ваний (причем образцы должны быть обязательно другого размера, чтобы комиссия могла убедиться в том, что это не те же самые).

Словом, в настоящее время «СП» Геробпласт не имеет возможности запустить промышленное производство инновационного продукта — а значит, заработать в полную силу, привлекая инвестиции в республику. Более того, пока суть да дело, пришлось искать средства за существование — терять профессиональные кадры Владимир Шуликовский считает непростительной ошибкой руководителя-стратега.

— Пока мы нашли временное решение проблемы — занимаемся производством продукции по ГОСТам, которые выпускают многие производители (тот же «Казаньоргсинтез», например). И только грамотная построенная модель «поставщик сырья — производитель — дистрибьютор — покупатель» позволяет нам держаться на плаву, ожидая времени, когда мы, наконец, сможем, выпустить то, ради чего все и было задумано.

Даже производя ГОСТ-продукцию, «Геробпласт» столкнулся со сложностями (ставка была сделана на максимальное качество соответственно, стоимость получалась неконкурентоспособной). Однако кризис компания преодолела, выйдя в прибыль даже большую, чем в прошлое лето.

— Мы работаем на отечественном сырье. Но стоимость сырья, которое мы закупаем у «Казаньоргсинтеза» и на котором производим ГОСТ-продукцию, равна рыночной стоимости той же ГОСТ-продукции, которую производит сам «Казаньоргсинтез». Даже исходя из таких данных, уже можно предположить,



Владимир Шуликовский — Генеральный директор ООО «СП» Геробпласт»

импортное и очень дорогое оборудование, которое мы закупили для производства нашего инновационного продукта. А для нас, повторюсь, приоритетно будущее промышленное инновационное производство. Базу своих покупателей мы-таки сформировали — как правило, это заводы с участием иностранного капитала.

Сегодня, когда завоеванные позиции у «Геробпласта» не смог отнять даже кризис, Владимир Шуликовский утверждает: секрет в грамотном планировании и бережном отношении к коллективу.

— И нам тоже было сложно. Но я знал одно — любой ценой необходимо удержать коллектив. Поймите, у нас очень специфичная работа, я не смогу за неделю найти достойную замену своим профессионалам. На собраниях я разговаривал со своими людьми, объяснял необходимость небольшого сокращения заработных плат всем (в том числе — руководителям!); сократить рабочую неделю мы не можем, поскольку никогда не знаем, когда поступит заказ и насколько он будет срочный. И люди поняли. В настоящее время мы вернулись к прежним размерам заработных плат, не потеряв ни одного сотрудника. Кроме того, весьма действенной мерой считаю грамотное стратегическое планирование. Мы довольно-таки болезненно перенесли кризисное время не потому, что вдруг предприняли какие-то вопиющие антикризисные меры. Нет, мы с самого начала грамотно выстроили систему «поставщик сырья — производитель — дистрибьютор — покупатель» — и это обеспечило нашу относительную финансовую устойчивость во время кризиса. И так может каждый руководитель — мне, наверное, было проще только в том смысле, что уже на момент выхода на рынок мы оказались в кризисных условиях (речь о том, что продвигая идею максимального качества, приходится работать с очень высокой стоимостью). Привык планировать и просчитывать все, до последней копейки.

Справка:

ООО «СП» Геробпласт» — компания, занимающаяся химическим производством. В частности, производством композиций полистилена для кабелей, труб и специального назначения: силаносишиваемые полистиленовые композиции для кабельной и трубной промышленности собственной марки Геросил.

В настоящее время — производство кабельных ГОСТ композиций: 107-02К, 107-10К, 153-02К, 153-10К, 271-70К, 273-81К, и трубной ГОСТ композиции: 273-79.

В заключение сказать «терпение и труд все перетрут» — не сказать ничего. Поскольку уже в перспективе 2-3 месяцев «СП» Геробпласт» рассчитывает получить положительные заключения от системы российской сертификации. И по истечении периода адаптации продукта на рынке, перейти к промышленному производству своих инновационных продуктов, к обеспечению стабильных объемов продаж этих продуктов. Ну, и разумеется, выйти на мировой рынок.

« КРИЗИС «ГЕРОБПЛАСТ» ПРЕОДОЛЕЛ, ВЫЙДЯ В ПРИБЫЛЬ, ДАЖЕ БОЛЬШУЮ, ЧЕМ В ПРОШЛОЕ ЛЕТО »

— Обычные технические условия проверки для кабелей — это выдержка продукта более 100 часов при температуре более 100 градусов. Инновационную продукцию «Геробпласта», силаносищенный полистилен, выдерживали при указанной температуре более 2000 часов. Не все гладко прошло и с проверкой качества труб: резаные звучало и вовсе забавно — результаты исследований, дескать, неправдоподобно хороши. А потому — не мог бы производитель предоставить еще одну партию образцов для проведения повторных исследо-

насколько невыгодно (с точки зрения ценовой конкуренции) производить качественную продукцию — она стоит столько, сколько почти никто не готов заплатить, тем более, что аналогов (гораздо дешевле!) на рынке пруд пруди. Неравные условия, конечно, нас беспокоили, но отступать от идеи максимального качества мы не стали, и дело не только в особой принципиальности. Просто некачественное сырье (а именно так достигается удешевление товара) безвозвратно испортит то высокотехнологичное,

СОБЫТИЕ

«Химград» активно реализует идею импортозамещения



Сергей Борисов — Президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

В июне 2009 г. в Кабинете Министров РТ состоялся форум малого и среднего бизнеса «Импортозамещение — новый курс развития малого и среднего предпринимательства в России».

Президент «ОПОРЫ России» Сергей Борисов на этом форуме отметил, что сегодня проблему импортозамещения как возможность замены импортных товаров собственным производством можно рассматривать в качестве антикризисной меры. Россия зависит от импорта, и для поддержания внутреннего рынка необходимо создавать условия для импортозамещения. Однако это не означает, что России нужно закрывать границы для импортных товаров и технологий, просто необходимо обратить внимание на своего производителя, дать ему возможность производить конкурентоспособные товары. Одним из флагманов в этой области Сергей Борисов назвал Республику Татарстан, приведя в качестве примера активное развитие индустриально-активных зон республики, в том числе — яркий пример, Технополис «Химград».

«Химграда», которые выпустили на рынок продукцию, не уступающую по качеству импортным аналогам, однако в более дешевом сегменте. В частности, этим могут похвастаться такие резиденты Технополиса, как ООО «ТЭП», ООО «Тиюком-герметик», ООО «СП» Геробпласт», ООО «ПластКомпозит Материалс».

Сергей Борисов отметил, что сегодня малый и средний бизнес необходимо обеспечить инфраструктурой (площадью для офисов, производственные помещения), исправить «нецивилизованную систему сертификации», а также обеспечить доступ к рынкам.

Еще необходимо ускорить процесс коммерциализации научных разработок и изобретений, уверял глава общественной организации «ОПОРА России». В качестве иллюстрации своих слов он привел следующие цифры: в

реализуется в интересах малого предпринимательства. Его целью является содействие малым предприятиям в получении адресной поддержки государства, связанной с текущими экономическими условиями в стране. В рамках господдержки малого предпринимательства предусмотрен ряд налоговых и иных льгот, увеличение государственной программы финансовой поддержки через Российский Банк Развития (в 2009 году в размере около 30 млрд. рублей), упрощение процедуры доступа малых предприятий к госзаказу и др. (более подробную информацию можно получить на интернет-портале www.opora-credit.ru). «К участию в данном проекте, сделал акцент Сергей Борисов, — обязательно нужно привлекать резидентов индустриально-активных зон всех регионов РФ».

Организаторами форума выступили Правительство Республики Татарстан и Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Кроме того, в работе форума принял участие Премьер-министр Республики Татарстан Р.Н. Минниханов, Президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» С.Р. Борисов, представители малого и среднего бизнеса со всей России.

2008 году в России получено 4,5 тысячи патентов, при этом коммерциализация осуществлена всего по шести из них.

В целях увеличения эффективности работы по коммерциализации инновационных проектов, по словам Сергея Борисова, создан проект «ОПОРА-КРЕДИТ». Этот проект

« СЕГОДНЯ ПРОБЛЕМУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАМЕНЫ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ СОБСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ, МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ В КАЧЕСТВЕ АНТИКРИЗИСНОЙ МЕРЫ »

Действительно, по актуальной сегодня теме импортозамещения руководству «Химграда» есть что сказать: резиденты Технополиса уже давно работают в указанном направлении. Выступая на форуме, первый заместитель генерального директора Технополиса Айрат Гизатуллин рассказал о компаниях-резидентах

СПЕКТР МНЕНИЙ

Шамиль Агеев: «Технополисы и технопарки — это задел на успешное будущее. В борьбе с настоящим кризисом в химпроме помочь они вряд ли смогут».



Шамиль Агеев — Председатель Правления ТПП РТ

Пока и у технопарков, и у технополисов потенциал недостаточен, считает Председатель Правления ТПП РТ Шамиль Агеев. В самом деле, эти структуры республики еще находятся в периоде становления, когда многое требует доработки. Противостоять такой глобальной проблеме, как общемировой финансовый кризис, технополисам пока не под силу.

— Разумеется, наступит время, когда технополисы и технопарки разовьются настолько, что смогут под своим мощным крылом пестовать наукоёмкий малый и средний бизнес. Причем — делать это в любых условиях, в том числе — в условиях кризиса. Думаю, этого можно ожидать в перспективе 10 лет — такого времени должно хватить на то, чтобы была создана устойчивая

инфраструктура, были отлажены все необходимые связи, наконец, для того, чтобы технополисы и технопарки успели себя зарекомендовать в глазах потенциальных резидентов. Пока же говорить о том, что технополисы смогут помочь республике выйти из кризиса, еще рано.

Сегодня принято, памятуя о китайской мудрости, называть кризис временем возможностей. Так вот, технополисы — это пока лишь возможность, которую мы можем и должны найти. Превращение же этой возможности в реально действующую силу я бы считал пока делом будущего.

Кризис, по мнению Председателя Правления ТПП РТ, очень сильно отразился на химической отрасли как России, так и РТ — меры, способные вдохнуть новую жизнь в химпром, должны быть весьма значимыми. Удар был тем более ощутим, что в докризисное время развитие химпрома было весьма многообещающими темпами.

— Действительно, цены нефтехимического сырья росли. Экспортеры, а именно они составляли основную прибыльную часть бюджета и злиту химического бизнеса России, зарабатывали все больше, потребителям не нравилось, но они вынуждены были мириться (импорт был еще дороже). И на внутреннем рынке химической продукции вроде бы тоже все устроилось: спрос. За несколько последних лет — в несколько раз! Да, прибыльные высокотехнологичные направления заняла химическая продукция зарубежных компаний, российской осталась малорентабельная сырьевая часть и класс «эконом» — несмотря ни на что, удержав свою часть рынка было возможно. В июле 2008 года стоимость нефти приблизилась к рекордной отметке 147,27 доллара за баррель, а цены удорожания и нефтехимического сырья достигли пика... Эйфория экспортеров перерывала за критическую черту — и грянул кризис.

Справка:

По данным за октябрь, российская нефть упала ниже 60 долларов за баррель, в ноябре 50 долларов за баррель, к ноябрю рухнула и цены на нефтехимическое и химическое сырье: бензол упал более чем на 50%, аммиак — более чем на 70%, серная кислота — более чем на 85%.

КОММЕНТАРИИ

Баширов Айрат — генеральный директор ООО «Данафлекс»



Алла Калугина — директор по экономике ОАО «Нэфис Косметикс»

— Влияние мирового экономического кризиса чувствует вся химическая промышленность. Если говорить о нашей компании, то прежде всего нужно отметить, что основной продукцией «Нэфис Косметикс» являются жирные технические кислоты и средства бытовой химии. В отношении первой категории, особенно стеариновой кислоты, мы наблюдаем некоторый спад продаж. Это связано с тем, что покупатели стеарина — промышленные компании — под влиянием кризиса снижают объемы своих производств и, соответственно, закупки самой стеариновой кислоты.

Что касается рынка бытовой химии, то эти товары относятся к товарам повседневного потребления, и, соответственно, не подвержены сильным колебаниям спроса (за исключением сезонных колебаний). При этом в настоящее время спрос смещается в сторону более доступных товаров, среднюю и низкую ценовые ниши. В какой-то степени это нам на пользу, ведь именно в этих сегментах наша компания всегда была особенно сильна.

Несмотря на экономический кризис, объемы продаж «Нэфис Косметикс» продолжают расти: по итогам I полугодия 2009 года наблюдается рост объемов отгрузки товаров бытовой химии по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 17% в натуральном выражении и на 42% в стоимостном выражении.

— Кризис ударил по отечественному рынку продукции оргсинтеза и ее производителям. Как отмечают производители, цены основных продуктов — метанола, карбокатама, сульфата аммония, полиамида — резко упали. Наиболее тяжелая ситуация сложилась с карбокатамом и полиамидом: потребители в странах Азии и Европы просто перестали покупать продукцию, даже не обсуждая цену, что критично, поскольку 70% этих веществ экспортируется. Складские же запасы планировались под докризисный уровень, и сейчас у всех падение спроса при прежних объемах продукции на складах. Положение усугубляет неясность перспектив спроса и цен. Поэтому компании просто замораживают поставки. Несколько лучшие ситуация с поставками метанола и сульфата аммония, однако, и здесь цены снижаются. Уменьшение стоимости сырья — бензола и серы — отчасти компенсировало удешевление продукции, но не снижение прибыли, поскольку падают и объемы реализации. Сокращение потребления серной кислоты на экспортноориентированных производствах минеральных удобрений и карбокатама обусловило обвал цен и объемов продаж этого сырья на внутреннем рынке.

И хотя считают, что внутренний российский рынок более стабилен, спрос на продукцию оргсинтеза на нем значительно ниже производственных мощностей российских производителей. Естественно, увеличился срок возврата денег при работе с потребителями, а также сроки оплаты поставщикам. Банки предъявляют клиентам более высокие требования и повышают процентные ставки по кредитам. Многим предприятиям не хватает оборотных средств. Целый ряд инвестиционных проектов требующих больших капиталов за длительный срок окупаемости приостановлены. Происходит пересмотр производственных планов на 2009 год, который упрощенно можно назвать «защитные пояса», то есть сокращаются издержки по всем направлениям.

— Основная проблема полимерного рынка — снижение платежеспособности переработчиков пластмасс и, как следствие, спроса на полимерное сырье. В результате производителям сырья, как зарубежным, так и отечественным, приходится сокращать объемы его

выпуска. По мнению трейдеров, рынок сократился на 35-40%. Кризис сильнее всего затронул секторы, связанные со строительством (профильно-панельные изделия, полистирольные плиты) и автомобилем. Как раз те, где спрос на полимерное сырье рос наиболее динамично. У производителей полимерных труб, ПВХ-профиля остается надежда на господдержечные программы реформирования ЖКХ. Теоретически не должен значительно пострадать сектор упаковки и пленки — как самый крупнотоннажный рынок потребления полиолефинов.

Кроме того, считает Шамиль Агеев, в 2009 году за счет сокращения затрат на сырье отечественные переработчики смогут снизить отпускные цены своей продукции. Однако в условиях финансового кризиса это вряд ли значительно оживит спрос. К тому же те из них, кто уже закупил сырье по более высоким ценам, демпинговать не смогут.

И все-таки, уверен Председатель Правления ТПП РТ, сейчас уже ясно, что большинство компаний справится с ситуацией. Одни пересматривают планы и стратегии развития, оптимизируют затраты, другие останавливают производство, сокращают штат сотрудников и распродают активы. Хуже всего придется тем, кто набрал краткосрочных кредитов, надеясь их рефинансировать. В наилучшем положении окажутся консервативные растущие компании с умеренной долговой нагрузкой. Легче будет предприятиям, участвующим в долгосрочных государственных программах, срочных на развитие военно-промышленного комплекса, поддерживающих плодородия земель, добычу и переработку ПНГ.

— Возвращаясь к вопросу о способности технополисов и технопарков корректировать сложные экономические ситуации, следует отметить их теоретически высокий потенциал: своего рода «тепличные» условия, созданные для развития малого и среднего бизнеса, могут быть важным заделом экономической прочности государств. И сейчас, наверное, этот задел был бы весьма кстати. Но... Видимо, все зависит — не последний же, в самом деле, этот кризис!

Игорь Фролов — генеральный директор ООО «ТЭП»



Так как со всем вышесказанным увязать кризис? Однозначно могу сказать только, что «пережить» кризис с «Химградом» — не самое плохое для «ТЭПа» время. Отчасти это связано с теми планами работы на площадке Технополиса, о которых я уже сказал, отчасти — с республиканской политикой импортозамещения, которая сделала возможным вдохнуть жизнь в отечественное производство, отчасти — тем, как я сам мыслю и могу договариваться с людьми. Последнее качество, надо сказать, в отрасли химпрома, быть может, самое важное — ключевых фигур немного, все друг друга знает, многое решается «по звонку».

Словом, не знаю — прямое это следствие или непрямо — но кризис я, несмотря ни на что, оцениваю все же со знаком «плюс».

Ильдус Гайнуллин — главный инженер компании ООО «ПластКомпозит Материалс»

— С кризисом каждая компания борется самостоятельно — по мере способностей своего руководителя. Было бы странно оценивать работу Технополиса в контексте с кризисной ситуацией. У «Химграда» свои задачи, с которыми эта организация, на мой взгляд, довольно-таки хорошо справляется. Так, непосредственно для ООО «ПластКомпозит Материалс» работа в «Химграде» ознаменовалась такими значимыми для нас мероприятиями: принятие плана совместных действий по освоению российского рынка композиционных материалов совместно с Росаном; создание учебного центра на базе КИТУ (КИТИ). Само собой, это также создание работающей инфраструктуры: тепло, электричество, интернет — и все это на подходящих площадях.

А с кризисом мы боремся сами. Например, приняли антикризисный бюджет: упростили коммуникативные связи (отказались от телефонной связи в пользу электронного общения — в этом вопросе, к слову, хотелось бы пожелать «Химграду» увеличить скорость выделенной линии); снизили размер заработной платы на 15%; перешли на «пакетное» выполнение работ в рамках нашего проекта. Кроме того, выйти из кризиса «в плюс», как мы ожидаем, нам поможет работа в направлении импортозамещения: продукция ООО «ПластКомпозит Материалс» значительно дешевле импортных аналогов.

ФОТОРЕПОРТАЖ

Технополис «Химград» познакомил российских гостей со своими резидентами

10 июля Технополис «Химград» посетила делегация гостей в рамках визита в РТ Первого заместителя Правительства РФ Игоря Шувалова. «Химград» посетили Первый заместитель Премьер-министра РТ Борис Павлов, Заместитель Главы минэкономразвития РФ Олег Савельев, вице-президент ОАО «Сбербанк России» Кирилл Левин, член правления ОАО «Банк ВТБ» Валерий Лукьяненко, начальник отдела Департамента промышленности и инфраструктуры Правительства РФ Юрий Волкодав, Первый заместитель министра промышленности и торговли РТ Владимир Соловьев, Генеральный директор ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг» Рафинат Яруллин.

Визитеры не только ознакомились с концепцией развития Технополиса «Химград», но также посетили резидентов Технополиса, оценили введенное в эксплуатацию новое модульное здание и присутствовали на презентации электронного навигационного терминала Технополиса.

Принимая во внимание, что территория Технополиса «Химград» составляет более 131 га, внедрение в работу навигационного терминала можно расценивать как очередную меру руководства «Химграда» по созданию наиболее комфортных условий работы для резидентов — это устройство позволяет моментально получить всю интересующую информацию: от маршрута к нужному резиденту до заявки на то, чтобы стать резидентом Технополиса.

Новое модульное здание, не так давно открытое Главой Правительства РТ Рустамом Миннихановым, впечатлило гостей — не столько размерами, сколько обустроенностью: здание оснащено современной системой вентиляции и отопления, противопыльным покрытием полов, индивидуальными входными группами и транспортными воротами, парковкой и удобными подъездными путями.

Впрочем, о том, какие условия созданы для резидентов Технополиса, делегаты смогли получить информацию и «из первых уст»: руководители компаний-резидентов с удовольствием делились

впечатлениями от работы в «Химграде». Так, содержательные беседы состоялись между участниками делегации и директорами таких компаний-резидентов, как ООО «Футура» (производство полимерного профиля для алюминиевых светопрозрачных конструкций), ООО «Тюком-Герметик» (производство герметика ТИОСТЕК), ООО «АФК-Казань» (производство светопрозрачных ограждающих конструкций из ПВХ), ООО «ТЭП» (производство полиолефиновых модификаторов для рулонных кровельных материалов) и другими. Все резиденты в беседе отметили главное преимущество сотрудничества с Технополисом — максимальное сокращение бюрократических проволочек, обычно значительно усугубляющих работу малого и среднего бизнеса, а также исключительно адаптированную под нужды производителей инфраструктуру. Кроме того, собеседниками был сделан акцент на том, что «Химград» — территория, подходящая именно для наукоемких производств.

В процессе визита между гостями и руководством Технополиса завязалась дискуссия по вопросу возможных льгот в отношении налогообложения резидентов технополисов. Руководство «Химграда» настаивало на том, что подобные льготы необходимы — производителям стоит поддержать, особенно в период кризиса, ведь

именно на них сегодня можно сделать ставку: идея импортозамещения настоятельно требует воплощения. Также с федеральными гостями был обсужден вопрос привлечения финансирования на строительство модульных зданий.

Завершая визит, делегаты отметили, что модульное здание Технополиса «Химград», заселенное работающими резидентами, у которых «кишит» производство, произвело даже на самых искушенных из них сильное впечатление — как пример успешного опыта поддержки малого и среднего бизнеса.



С 1 августа для резидентов Технополиса «Химград» внедрен Единый абонентский платеж

16 июля 2009 года Технополисом «Химград» начата договорная кампания по внедрению договора Единого Абонентского Платежа.

Единый Абонентский Платеж предусматривает оказание следующих услуг:

- внутриобъектовый и пропускной режим работников, автотранспорта и посетителей на территории Технополиса «Химград»;
- по приему и передаче поверхностных стоков в сети канализации;
- по организации медицинского пункта на территории Технополиса «Химград»;
- по содержанию пожарной части Технополиса «Химград»;

- по организации вывоза ТБО;
- содержание дорожной разметки автомобильных дорог общего пользования и парковочных мест;
- озеленение территории, освещение территории, содержание (уборка и вывоз мусора и снега) дорог общего пользования;
- по установке информационных щитов и указателей в соответствии с существующими строительными нормами и в местах необходимых для полного информирования посетителей Технополиса «Химград» об объектах недвижимости, находящихся на территории;
- по предоставлению информационно-консалтинговых услуг.

Единый Абонентский Платеж будет начисляться ежемесячно в зависимости от площади занимаемого земельного участка.

Решение внедрить Единый Абонентский Платеж руководство приняло по факту обращений резидентов. В настоящее время эти услуги либо не оказываются, либо оказываются в неполной мере.

Коммуникации и дороги на территории были построены еще в начале 40-х годов. Они не отвечают современным требованиям и не позволяют резидентам работать в полную мощность. Проходная морально устарела. На содержание в надлежащем состоянии междундкта и пожарной охраны необходимы средства.

Организацию услуг, которые позволят обеспечить безопасную работу резидентов, Администрация Технополиса берет на себя — подрядчики определяются после проведения тендера.

Пропускной режим сотрудников, посетителей и автотранспорта будет модернизирован. Автомобильные дороги общего пользования приведут в порядок, появится разметка и освещение. Уборка

и вывоз мусора, озеленение перестанут быть проблемой отдельно взятого собственника.

Рустам Валиев, директор ООО «Эверест Монтаж»:

— Для нашего предприятия такое решение удобно. Нам не нужно будет самостоятельно искать поставщиков услуг на вывоз ТБО, заниматься организацией медицинского обслуживания для наших работников.

И, что самое важное, у нас больше не будет проблем с дорогами: специфика нашего предприятия в том, что к нам регулярно подъезжают грузовые машины с новым оборудованием, материалами. Нужны и места для парковки, и освещенные дороги, так как мы работаем в три смены. Я считаю, что если руководство Технополиса возьмет на себя решение административных вопросов, у нас будет больше сил и времени сконцентрироваться на работе.

Химград усовершенствовал навигацию

Ориентироваться на территории «Химграда» теперь будет проще. В Технополисе разработали и внедрили систему навигации. Более 200 резидентов на 130 гектарах промышленных площадей теперь как на ладони.



Нововведение обосновано тем, что раньше на территории сложно было ориентироваться — нумерация объектов и зданий была хаотична. Сейчас все систематизировано. Для удобства резидентов и посетителей территорию Технополиса поделили на 9 зон. Каждая различима по цвету и имеет буквенное обозначение от А до И. Под четырехзначными числами подразумеваются номера зданий и комплексов. Например, если интересуется резидент нового модульного здания, его адрес Д5230, что означает: Д-зона, 5230 — номер здания.

На объектах всех резидентов в скором времени появятся таблички с присвоенными номерами. Важный факт — данное нововведение резидентам и посетителям позволит легче ориентироваться на территории Технополиса. Кроме того, оно не повлечет за собой переоформления юридических документов резидентов.

На территории уже разместили навигационный щит с картой и указатели, которые в перспективе будут по всей территории. К слову, на этих информационных носителях резидентам будет предоставлена возможность на коммерческой основе дополнительно размещать информацию о себе.

За основу разработки навигационной системы в «Химграде» взяли принцип немецких коллег. Успешно развивающийся немецкий Индустриальный парк Hoechst поделен на зоны, а в нумерации объектов используются буквы и числа.

И, наконец, совсем недавно руководство «Химграда» представило заинтересованной бизнес-общественности своего рода ноу-хау: электронный навигационный терминал.

Устройство, спроектированное и изготовленное по индивидуальному заказу «Химграда», — навигационный терминал — позволяет любому посетителю в кратчайшие сроки максимально полно ознакомиться с территорией Технополиса: в считанные секунды можно узнать расположение любого резидента «Химграда» (терминал тут же распечатает цветную карту) или выяснить все интересующие характеристики свободных объектов технополиса. В управлении система навигации элементарна, а распечатанная цветная карта, как мини справочник, где есть вся информация о резиденте и схема проезда.

Кроме того, электронный терминал, реализуя принцип «одного окна», дает возможность всем посетителям «Химграда» получить полную справочную информацию о том, как стать резидентом Технополиса. Установят терминал в административном здании Технополиса.