

Корпоративная газета

Новости Технополиса стр. 1

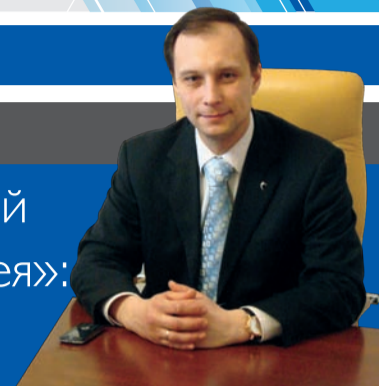
ЗАО «Данафлекс» строит завод

Шаги к успеху стр. 2

Технополису «Химград» исполнилось 3 года!

Спектр мнений стр. 3

Сергей Юшко, Генеральный директор Технопарка «Идея»: — Существуют вполне конкретные подходы к формированию Миссии компании.



НОВОСТИ ТЕХНОПОЛИСА

ЗАО «Данафлекс» строит завод

Госкорпорация «Роснотех» направит в Татарстан миллиардные инвестиции и поможет создать новые рабочие места. Республика станет своеобразным плацдармом для развития нанотехнологий — для этого создадут крупнейший в стране кластер. Об этом ранее на одном из совещаний в Казани заявил глава корпорации Анатолий Чубайс. Тридцать шесть татарстанских проектов в самой передовой сфере уже запущены либо на стадии внедрения.



Один из таких проектов — строительство завода по изготовлению гибкой полимерной упаковки ЗАО «Данафлекс», совместно с ГК «Роснотех» активно воплощается в жизнь на территории Технополиса «Химград». Компания получила софинансирование в объеме 1,2 млрд. рублей. Сейчас «Данафлекс» ведет строительство комплекса, где расположатся цеха и офисы. Запуск производства запланирован на 2010 г. Постепенно увеличивая объемы, за два года завод выйдет на полную производственную мощность. Участники проекта планируют окупить инвестиции к 2016 году. Ожидается, что к этому времени совместное предприятие ГК «Роснотех» и ЗАО «Данафлекс» будет продавать до 20 тыс. тонн упаковки в год.

Технополисом «Химград» внедрен договор Единого абонентского платежа

ЕАП значительно упрощает процесс оплаты оказанных резидентам услуг, поскольку вносить денежные средства один раз в месяц комплексно по всем услугам гораздо удобнее, нежели по каждой в отдельности.

Кроме того, своевременное внесение резидентами ЕАП позволяет вовремя реагировать и принимать меры по оперативному ремонту дорог общего пользования, нанесению разметки, ремонту инженерных сетей, содержанию пожарной части и медпункта, а также территорий в части уборки и вывоза ТБО, освещения и озеленения.

Уже сейчас можно увидеть результаты проводимых работ. Так, к примеру, в сентябре текущего года модернизируется пропускной режим сотрудников, посетителей и автотранспорта — будет установлена современная система контроля доступа. Следующий этап работ — это реконструкция автомобильных дорог общего пользования: появится разметка и дополнительное освещение. Добросовестное внесение Единого абонентского платежа будет способствовать оперативному проведению всех вышеперечисленных восстановительных работ, что позволит Вам максимально полно использовать свои производственные мощности!

ЛИЦА РЕСПУБЛИКИ

ЭТИС — единый доступ малому бизнесу к госзакупкам Татарстана и России

Сегодня в Республике Татарстан динамично развивается проект, который, по сути, является инструментом обеспечения высокой прозрачности в системе государственных закупок — Электронная торговая информационная система. По замыслу ее разработчиков, она должна сделать траты государства более разумными, а его взаимодействие с бизнесом более эффективным. Основная задача системы — состыковать между собой местных поставщиков и покупателей, причем не только в лице государства, но и самих компаний.

Цель внедрения ЭТИС заключается также в том, чтобы максимально привлечь республиканских товаропроизводителей к госзаказу, развить республиканское импортозамещение силами татарстанских компаний, в том числе силами предприятий малого и среднего бизнеса, поддержка которых, по словам генерального директора ГУП «Агентство по государственному заказу Республики Татарстан» Якова Геллера, на сегодняшний день является одной из приоритетных задач:

— «Начиная от Президента России Дмитрия Медведева, все говорят, что нужно поддерживать малый бизнес! На самом деле, у государства, по теории экономики, есть всего два способа оказать поддержку бизнесу, в том числе малому. Одна группа мероприятий объединена названием «предоставление льгот и преференций». Второй способ — это обеспечение доступа к заказам регулируемых фирм. Что такое регулируемая фирма? Это такие организации, деятельность которых в той или иной степени регулируется государством, к примеру, больница — бюджетное учреждение. Мы обнаружили в республике восемь видов таких фирм: государственные заказчики, муниципальные заказчики, автономные учреждения, Фонд капитального ремонта жилья, строительство ипотеки, объекты Универсиады, корпоративные заказчики, тарифообразующие предприятия, допустим ОАО «Татэнерго», и держатели контрактов — те, кто уже выиграл государственные контракты, но им нужно приобретать продукцию для выполнения этого контракта. Допустим, муниципальный заказчик заключил контракт на строительство дома и должен покупать кирпичи, трубы, шифер, а мы должны к этим закупкам обеспечить доступ бизнеса. Иными словами, государство с помощью определенного механизма реализует свою задачу по обеспечению доступа бизнеса к закупкам регулируемых фирм. Этот механизм — ЭТИС».

ЦЕЛЬ ЭТИС — МАКСИМАЛЬНО ПРИВЛЕЧЬ РЕСПУБЛИКАНСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ К ГОСЗАКАЗУ

В настоящее время ЭТИС является одной из площадок для проведения аукционов для федеральных нужд, кроме того, в систему ЭТИС введены все электронные площадки по закупкам, которые существуют в Татарстане.

ЭТИС динамично развивается и сейчас она состоит из трех разделов: межрегиональная выставка-продажа, каталоги сделок, электронная торговая площадка для проведения аукционов. На выставку-продажу предлагается доступ как татарстанским и российским, так и международным производителям и поставщикам. Прозрачность наиболее «закрытых» процедур взаимоотношений государства и бизнеса призваны обеспечить разделы, посвященные земельным и сырьевым аукционам, неиспользуемому имуществу, инвестиционным нишам. В целом, как подчеркнул Яков Геллер, ЭТИС призвана сделать госзаказ максимально доступным для малого



Возможности ЭТИС презентовали Первому заместителю Председателя Правительства РФ Игорю Шувалову

бизнеса:

— «ЭТИС состоит из трех разделов. Первый раздел — информационный, в котором мы показываем бизнесу кто что хочет купить или кто что продает, или кто что хочет, чтобы сделали ему. Второй раздел — торговый, здесь мы собрали электронные торговые площадки, потому что считаем, что абсолютную прозрачность и общедоступность могут обеспечить только электронные торги. И третий раздел — отчетный, где мы заставляем регулируемые фирмы публиковать отчеты о своих закупках по форме кто, у кого, когда, что и по какой цене купил. В результате, мы получаем, во-первых, возможность конкуренции, а во-вторых, мы получаем анализ, что производится в Республике Татарстан из того, что потребляется, и что не

продукция перерабатывающих производств. Пустует открытая ниша доставки, транспортной логистики.

В этой связи, одной из задач Технополиса «Химград» на сегодняшний день является предоставление возможности компаниям-резидентам посредством подключения к ЭТИС освоить эти ниши, создать условия для поддержки проектов по импортозамещению и расширению рынка сбыта продукции нефтехимических предприятий малого и среднего бизнеса.

Необходимо отметить, что использование ресурсов Электронной торговой-информационной системы проводится на безвозмездной основе. Зарегистрироваться в ЭТИС может любое физическое или юридическое лицо. Для этого необходимо зайти на сайт www.tattis.ru и заполнить заявление, после чего пользователь получает статус экспонента или приобретателя, а также мобильный web-кабинет, который позволяет самостоятельно формировать и опубликовать перечень производимой продукции и в режиме онлайн поддерживать его в актуальном состоянии. Производитель делает оферту, а покупатель может в режиме онлайн совершить закупку.

Таким образом, можно сказать, что для развития предприятий малого и среднего бизнеса нефтехимической отрасли республики открыты все пути:

— «Параллельно ЭТИС поддерживается и Агентством инвестиционной деятельности. Это новая структура, начинающая свою деятельность с сентября месяца текущего года. Это будет такая организация внутри нас, которая будет объединять, информировать, облегчать через службу «одного окна», через регламент прохождения документов вхождение предприятия в бизнес. Мы должны взять на себя хождение предпринимателя по чиновникам, оформление документов, отвод земли, подключение и прочее — все это должна делать определенная структура, а не бизнесмен» — подчеркнул Яков Геллер.

ШАГ К УСПЕХУ

Технополису «Химград» исполнилось три года

2 августа исполнилось три года со дня образования Технополиса «Химград». Эта, на первый взгляд небольшая дата, совпала с серьезными испытаниями финансово-экономического кризиса, бушующего по всей стране. Однако, крепкий, основательный менеджмент и продуманная стратегия развития способны обходить подводные камни рыночной стихии даже в период ее максимального волнения. В эти дни проявились основные достоинства и высокий технический потенциал площадки Технополиса, профессионализм специалистов предприятия, что позволило обеспечить высокие результаты в работе с компаниями-резидентами. А лучшей наградой для нас к празднику — это высокая оценка деятельности и благодарности резидентов. Сегодня Технополис «Химград» крепко стоит на ногах и можно с уверенностью сказать, что к своему третьему Дню рождения достойно выдержал суровый жизненный экзамен!

Таких результатов в период становления мы достигли благодаря сложной и кропотливой работе. История «Химграда» насыщена яркими страницами, определяющими основные этапы его становления в качестве фундамента для развития компаний малого и среднего бизнеса химической промышленности Республики Татарстан.

Создание Технополиса

Сегодня Технополис «Химград» — это одна из крупнейших в республике площадок для размещения высокотехнологичных производств в химической промышленности и переработке полимеров. Отсчет истории Технополиса ведется со 2 августа 2006 года. Работа по реализации данного проекта осуществлялась сразу по нескольким направлениям: от разработки концепции проекта и подачи заявки на участие в федеральной программе «Создание в Российской Федерации Технопарков в сфере высоких технологий» через проведение инвентаризации имущественного комплекса, межевание земельных участков, строительство и запуска первых объектов до законодательного определения статуса самого Технополиса, размещения первых резидентов и разработки системы преференций для них.

На сегодняшний день мы добились определенного успеха. Практически завершена реконструкция инженерных сетей, сдано в эксплуатацию первое модульное здание, разработан мастер-план развития площадки, законодательно закреплено понятие «технополис» и многие другие крупные и небольшие (но не менее значимые) достижения.

Казанский мастер-план с немецкой изюминкой

В рамках сотрудничества с компанией «InfraServ», управляющей крупнейшим европейским химическим индустриальным парком общей площадью свыше 400 га, разработан мастер-план территории Технополиса «Химград».

Мастер-план



Наличие мастер-плана позволяет управляющей компании проводить более планомерное развитие любой территории: от освоения гринфилда до реанимирования заброшенных индустриальных площадок. Мастер-план Технополиса «Химград» включает функциональную схему территории, транспортную схему, план развития инженерных сетей и возведения новых объектов.

Создаем инфраструктуру

В период с 2007 по 2008 годы был проведен целый ряд работ по реконструкции и созданию инфраструктуры Технополиса:

- реконструкция инженерных сетей;
- проектирование и строительство водоочистной станции;
- проектирование и реконструкция электроподстанции ГПП «Магнит»;
- проектирование и возведение первого модульного производственного корпуса для размещения резидентов;
- реконструкция административно-бытового корпуса;
- проектирование и строительство въезда «Центральный»;
- снос ветхих зданий и сооружений.

Комфорт со знаком «плюс»

Одним из ключевых объектов Технополиса «Химград» является первое модульное здание, предназначенное для малых высокотехнологичных компаний — переработчиков полимеров.

Общая площадь нового модульного здания со-

ставляет 8050 кв. м, в том числе производственная — 6500 кв. м. Установленная мощность — 2,0 МВт. Здание оснащено современной системой вентиляции и отопления, противопожарным покрытием полов, индивидуальными входными группами и транспортными воротами, парковкой и удобными подъездными путями.

При возведении модульного здания изначально учитывались все технологические требования, предъявляемые к химическому производству, что позволило создать благоприятные условия для развития малых производственных компаний за счет экономии на выполнении вышеуказанных требований.

Постоянство в достижениях

Весь комплекс услуг на территории Технополиса оказывает Управляющая компания «Идея Капитал», в сферу компетенции которой входит формирование комплексной системы сервисного обслуживания, включая широкий спектр услуг: от подготовки кадров, поиска и внедрения новых технологий, предоставления участков и зданий с подготовленной для реализации химических проектов инфраструктурой до организации электро-, тепло-, газо- и водоснабжения, а также продвижения готовой продукции.

Создана и работает система заключения договоров аренды и энергоснабжения, оформления необходимых технических условий и разрешений по принципу «одного» окна» в ускоренном порядке непосредственно на территории Технополиса.

Компании-резиденту достаточно обратиться в департамент по работе с клиентами, специалисты которого в оперативном порядке решают все вопросы, взаимодействуя с другими подразделениями Управляющей компании.

Информирование резидентов обо всех нововведениях и изменениях проводится по нескольким каналам: это телефонограммы, электронные

днии управляющих и девелоперов, Российского Союза Химиков, Торгово-промышленной палаты Республики Татарстан, инициирует контакты резидентов с международными компаниями, заинтересованными в сотрудничестве и реализации совместных проектов как на территории Республики Татарстан, так и за рубежом.



Основными мероприятиями по поддержке резидентов на международном рынке являются совместное участие в международных выставках, форумах и конференциях.

Диалог с государством

Технополис «Химград» обеспечивает участие своих резидентов в разного рода конкурсах, как внешних, так и организуемых совместно с профильными министерствами и ведомствами, а также сторонними организациями.

Совместно с Комитетом по развитию малого и среднего предпринимательства РТ проводится открытый конкурс бизнес-проектов Республики Татарстан для присуждения грантов Правительства РТ на поддержку начинающих субъектов малого предпринимательства в приоритетных отраслях промышленности. 5 резидентов Технополиса «Химград» уже получили гранты в размере 1 000 000 рублей каждый на реализацию собственных проектов. 8 заявок резидентов получили положительное решение конкурсной комиссии.

Совместно с якорным резидентом Технополиса — компанией ООО «Фосфорос», — организован и проведен конкурс «Казань — город высоких технологий», вышедший в этом году на общегородской уровень.

В сфере привлечения финансирования для своих резидентов Технополис «Химград» сотрудничает не только с региональными инвесторами. ГК «Роснанотех» является одним из ключевых российских инвесторов, нацеленных на коммерциализацию инновационных высокотехнологичных проектов. В настоящий момент 3 заявки резидентов Химграда находятся на рассмотрении в ГК «Роснанотех», тогда как ЗАО «Данафлекс» уже приступило к реализации своего проекта на территории Технополиса и в следующем году планирует запустить производство гибкой полимерной упаковки.

Бизнес-инкубатор

Одной из ключевых задач Технополиса «Химград» является создание комфортной бизнес-среды для малых и средних производственных компаний, занятых в области химии и переработки полимеров.

Управляющей компанией Технополиса проводится планомерная политика по привлечению новых резидентов к освоению свободных площадей и земельных участков. Перечень потенциальных клиентов постоянно пополняется.

Уже сегодня на территории площадки работают более 60 профильных компаний, одиннадцать из которых являются якорными. Деятельность 48 компаний, представленных в Технополисе, имеет инновационный характер в силу производимой продукции и применения новых технологий производственного процесса.

Будущее определяется на стыке трех векторов развития

Технополис «Химград» — это интеграция науки, образования и высокоразвитого производства.

Инновационная деятельность Технополиса «Химград» также сохраняет направленность на концентрацию вокруг Технопарка в сфере высоких технологий. В этой связи, в перспективе до

2010 года, нами предполагается размещение на территории Технополиса «Химград» Парка высоких технологий, а также выполнение целого ряда работ по развитию инфраструктуры:

- завершения реконструкции инженерных сетей;
- строительства модульных зданий;

- строительства дорог;
- благоустройства территории;
- определения процедуры предоставления статуса резидента и обеспечения резидентам налоговых преференций в части региональных и муниципальных налогов;
- расширения перечня оказываемых услуг резидентам.

Оптимизация бизнес-процессов

Одним из существенных конкурентных преимуществ площадки для резидентов станет предоставление им налоговых льгот по образцу и подобию особых экономических зон.

Так, резиденты Технополиса могли бы получить снижение налогового бремени по таким видам налогов, как налог на прибыль, налог на имущество, налог на землю и транспортный налог.

Внесенное изменение в закон «Об инвестиционной деятельности в РТ» стало первым шагом по направлению к формированию законодательной базы функционирования технопарковых структур и их резидентов.

Кроме того, малые компании-переработчики полимеров получают большое преимущество от размещения своих производств на территории Технополиса в том случае, если у них будет прямой доступ к сырьевым ресурсам.

Технополисом «Химград» с участием ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг» разрабатывается схема сотрудничества с крупнейшими республиканскими нефтехимическими предприятиями (ОАО «Нижнекамскнефтехим» и ОАО «Казаньоргсинтез», Химический завод им. Карпова (г. Менделеевск), Казанский завод синтетического каучука) в плане обеспечения централизованных поставок сырья резидентам Технополиса «Химград».

Подводя своеобразные итоги трех лет деятельности, мы закладываем планы и на ближайшее будущее, где должны выстроить эффективную, развивающуюся компанию, цели и задачи которой направлены на всестороннее развитие и поддержку малого и среднего бизнеса в нефтехимической отрасли республики.

Комментарии

Первый заместитель генерального директора Технополиса «Химград» — Айрат Гиззатуллин:

— В этом году «Химграду» исполнилось три года, недавно мы подводили итоги этих трех лет, так сказать, «борьбы за выживание». Наверное, первые три года становления были самые тяжелые, и они уже позади. Конечно, проблем много и связаны они с необходимостью создания инфраструктуры и освоения площадки Технополиса, поскольку нам она досталась, если можно так сказать, в низшей точке падения, объемы производства здесь были минимальны. Сейчас на территории «Химграда» размещаются порядка 200 компаний-резидентов, чья деятельность через несколько лет позволит нам говорить о совершенно других производственных показателях и создать финансовую основу для благопо-



странах, которая позволяет предпринимателям в большей степени концентрироваться на производстве продукции, на внедрении инноваций, чем на неких вспомогательных функциях. Это в значительной степени столбовая дорога и мы по ней несколько верст отмахали!

Директор по персоналу Технополиса «Химград» — Артем Григорьян:



— В современных условиях предприятие может добиться успеха только в том случае, если

ему удастся поднять методы своей работы на качественно новый уровень. Особенно крупной компании необходимо работать гибко, создавая новые системы отношений как с партнерами по бизнесу, так и со своими сотрудниками.

Залогом успеха реализации любых проектов, а особенно таких масштабных, которые воплощаются в жизнь на площадке Технополиса, на мой взгляд, является наличие эффективной команды профессионалов. Руководство УК «Идея Капитал» имеет опыт управления и развития таких крупных проектов как Технопарк «Идея», при непосредственном участии наших специалистов разрабатывались такие республиканские проекты в области промышленной недвижимости, как КИП «Мастер», Технопарк «Идея-Юго-Восток».

Анализируя итоги трех лет деятельности «Химграда», могу сказать, что всегда в процессе решения поставленных задач, руководствуясь принципами сотрудничества и взаимного уважения, мы стремились достичь общего результата. И во многом сумели добиться определенного успеха.

Директор по строительству Технополиса «Химград» — Рустам Сулейманов:

— Реализация одного из крупнейших республиканских проектов — «Химграда» стала возможной, в том числе, благодаря поддержке Кабинета министров Республики Татарстан. Так, в 2008 году государством на реконструкцию инженерной инфраструктуры Технополиса были выделены денежные средства, которые позволили нам построить новую водоочистную станцию, начать реконструкцию водопроводов на площадке, провести реконструкцию пер-



вой очереди подстанции ГПП «Магнит», поменять устаревшее оборудование на современное.

Проделан титанический труд по расчистке территории от заброшенных и аварийных зданий. На одной из таких территорий возведено первое модульное здание, в котором в настоящее время размещаются 10 резидентов Технополиса, а в текущем году строительство подобных объектов будет продолжено.

СПЕКТР МНЕНИЙ

Кому нужна миссия компании?

Возросший интерес к миссии у российских компаний связан не только с модой на внешние атрибуты продвинутого бизнеса и появлением образованных менеджеров. Все дело в том, что время пришло... Вчера было еще рано этим заниматься, а завтра придется «догонять уходящий поезд». Ведь грамотная Миссия — это безусловное конкурентное преимущество: проникнувшись идеей Миссии команду не сломит никакой финансовый кризис.

«Вестник «Химграда» озадачился вопросом — идут ли в ногу со временем татарстанские компании?

Что такое Миссия?

Миссия компании — это концентрированное выражение бизнеса компании в виде процесса, ведущего к качественным, иногда кардинальным переменам в жизни социума.

Миссия компании является одной из наиболее важных программ ее развития, своеобразной морально-психологической установкой, которая обладает неким самогипнотизирующим эффектом для организма компании и поэтому по возможности подлежит обязательному выполнению.

Почему Миссия нужна?

Развитие российского рынка и его интеграция в мировую экономику, обострив конкурентную борьбу, привели к преодолению некоторых управленческих иллюзий:

- большинство российских компаний осознали, что они не могут продолжать эффективно развиваться, используя «героический менеджмент здравого смысла». Переход к профессиональному корпоративному менеджменту принципиально невозможен без разработки Миссии — базы для последовательного формирования целей, стратегий, функций, процессов, должностных инструкций и т.д.

- развитые компании убедились в невозможности добиться высоких показателей только за счет ценовой конкуренции и все чаще выбирают стратегию дифференциации. Это приводит к смещению акцентов управления от менеджмента ресурсов в сторону менеджмента организации. Необходимость в частых и значительных структурных изменениях обостряет при этом потребность в Миссии, как носителе идеологических ценностей, сохраняющих цельность организации.

- наиболее продвинутые компании, исчерпав традиционные методы повышения конкурентоспособности, стремятся внедрить технологии управления организационным развитием, основанные на упреждающих изменениях по итогам стратегического прогноза. Это требует тонкого расширенного описания миссии, как залога постановки эффективного контура стратегического управления.

- кроме того, Миссия может значительно снизить транзакционные издержки за счет повышения качества взаимодействия подразделений компании между собой и с внешней средой.

Как разрабатывают Миссию

— К участию в разработке Миссии необходимо привлечь, во-первых, работников компании, хорошо знающих потребительские свойства продукции (услуги), особенности бизнеса компании, потребности клиентов и партнеров. Во-вторых, обязательно понадобятся люди, условно названные «специалистами по интеллектуальному дизайну». Они могут быть и в самой компании, и в приглашенной фирме — консалтинговой или рекламно-имиджевой.

- В процессе проработки особенностей бизнеса компании нужно четко структурировать подобранную информацию о компании и отделить миссию от видения, целей, принципов, стратегии и т.д., которые находятся на более низком уровне значимости по сравнению с миссией.

- При разработке текста миссии необходимо настроиться не на придумывание красивого текста, а, в первую очередь, на осознание реальных и развиваемых особенностей бизнеса компании, которые можно обобщить и выразить в виде процесса изменения социума. И лишь потом постараться придать миссии краткую — из одного, максимум двух предложений. Текст должен выражать стремление воплотить мечту, которая вряд ли сбудется полностью, но частично выполнима уже сейчас.

- И, наконец, потребуются время и дополнительные усилия для того, чтобы компания «пропиталась» миссией и ответственностью за ее выполнение

Примечания

- Трудности, связанные с формулировкой Миссии, определяются следующим малозаметным нюансом — миссия любой организации, в том числе и миссия компании, на самом деле не придумывается, а осознается.

- Трансляция миссии внутри компании — далеко непростая тема, заслуживающая отдельного рассмотрения. Осознанное и добровольное приращение сил к реализации миссии — именно это наполняет миссию внутренней энергией сотрудников.

Комментарии

Директор по маркетингу Технополиса «Химград» — Яна Стоянова:



- Сегодня, я думаю, многие знают или слышали о таком понятии как «миссия» компании. Но далеко не все руководители отечественных предприятий используют миссию своей организации в качестве реального стратегического инструмента работы и развития бизнеса. К тому же, сами сотрудники зачастую подвергают сомнению необходимость использования миссии в качестве стратегического инструмента.

- Для того чтобы сформулировать миссию, которая действительно станет помощником в работе, руководству необходимо осознать две вещи. Первая: чтобы миссия компании вызвала доверие и поддерживала имидж и репутацию компании, она должна отражать достижимую реальность. Вторая — миссия поможет предприятию заработать больше в том случае, если затрагивает лично каждого читающего ее человека внутри компании или вне ее.

- Миссия Технополиса «Химград» разрабатывалась в 2008 году. Во время ее создания перед нами стояли амбициозные цели. Мы строили первый в России Технополис. Сегодня во всем мире плацдармом для развития инновационных идей выступают Технопарки, Индустриальные парки и Технополисы. У республики есть все предпосылки стать на территории страны лидером в этой области: у нас крупный нефтехимический комплекс, сильнейший научный потенциал. Технополис «Химград» способен серьезно увеличить вклад малого и среднего бизнеса в развитие отрасли. Именно эта мысль легла в основу миссии нашего предприятия.

- Кроме того, в нашей миссии заложены ответы на три небольших, но ключевых для успешного развития любой компании вопроса: «как мы видим свой бизнес?», «как мы работаем?» и «как мы относимся к тому, чем занимаемся?».

- Миссию можно сравнить с фундаментом здания. Его возведение требует времени и усилий, но, в то же время, его качество влияет на положение каждого кирпичика и на прочность всего здания в целом.

Руководитель Технопарка «Идея» — Сергей Юшко:

- Миссия отвечает на вопрос «В чем смысл существования компании?» и является отправной точкой формализации стратегии предприятия, посредством миссии осуществляется перевод стратегии в оперативную деятельность компании. Миссия обращена к сотрудникам организации и является определяющей частью внутреннего PR.

- Следующий шаг после формулирования Миссии является разработка более детального видения компании: «Какой хочет видеть себя компания в глазах окружающего мира в среднесрочной перспективе?».

- Миссия и видение с учетом целей поставленных рыночными возможностями, состоянием активных компаний, амбициями топ менеджмента, формируют главные цели компании.

- Как разрабатывали миссию мы? Главное, чтобы миссия соответствовала стратегическим

- целям организации. На содержание миссии оказывает влияние история компании, ее культура, продукты и услуги, клиенты, территория предоставления услуг, имеющиеся конкурентные преимущества, философия компании. Эти категории, как кирпичики, выкристаллизовывают содержание миссии. Затем на основе понимания текущего состояния целей компании в отношении к их желаемому состоянию вырабатывается система связанных целей на уровне общества, финансов, клиентов, внутренних бизнес-процессов и необходимых активов компании. Потом происходит оценка силы влияния взаимосвязанных целей, оцениваются по времени и ресурсам мероприятия для достижения целевых показателей, выделяются стратегические направления на уровне внутренних бизнес-процессов, которые окажут максимальный эффект на высшие цели в иерархии.



- Нужна ли компании Миссия? Отвечая на этот вопрос, руководство компании должно также задать себе следующие: выстроена ли операционная деятельность, управление клиентами, разработка новых услуг и продуктов, так чтобы сохранить целевую клиентскую базу, предлагать продвигать именно те услуги и таким образом, и тем клиентам, которые обеспечат ваше конкурентное преимущество на рынке? Обеспечены ли ваши внутренние бизнес-процессы необходимым человеческим капиталом, навыками, организационной структурой, технологиями, информационными системами? Направлены ли ограниченные ресурсы компании на основные стратегические направления, которые обеспечат и выживаемость в текущих условиях, и будущий взрывной рост?

ФОТОРЕПОРТАЖ

Сергей Собянин оценил инновационный потенциал Казани



Сергей Собянин — заместитель Председателя Правительства России — руководитель Аппарата Правительства России

24 августа заместитель Председателя Правительства России — руководитель Аппарата Правительства России Сергей Собянин находился с рабочим визитом в Казани, где ознакомился с опытом работы Татарстана в области форми-

рования регионального электронного правительства и деятельности федеральных органов власти по оказанию услуг гражданам и организациям с использованием информационно-коммуникационных технологий. В составе делегации на встрече присутствовали министр связи и массовых коммуникаций РФ Игорь Щеголев, руководитель Росреестра Сергей Васильев, Председатель правления Пенсионного фонда Антон Дроздов, а также Президент Республики Татарстан Минтимер Шаймиев.

В ходе визита гости изучили опыт работы казанского Технопарка «Идея», а также посетили строительную площадку Технопарка в сфере высоких технологий (ИТ-парк) на ул. Петербургская, здание которого в настоящее время находится на заключительной стадии строительства.

Напомним, что Технопарки в сфере высоких технологий создаются в рамках государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации. В Татарстане проект реализуется сразу на двух площадках — на территории Технополиса «Химград», а также на площадке ИТ-парка. В ходе осмотра объектов Сергей Собянин положительно оценил высокие темпы создания инфраструктуры.

На территории Технопарка «Идея» (включающего в себя инновационный бизнес-инкубатор, инновационно-технологический центр и бизнес-парк) гостей встречал генеральный директор комплекса Сергей Юшко. Он рассказал делегации об основных принципах работы Технопарка, его инфраструктуре и показателях деятельности. Сергей Юшко подчеркнул, что наличие развитой



Фото: <http://www.prav.tatar.ru>

инфраструктуры позволяет оказывать инновационным предприятиям малого и среднего бизнеса, находящимся на территории Технопарка «Идея», полный комплекс услуг, необходимых для становления и развития наукоемкого бизнеса: от сопровождения проектов и предоставления всех видов консультационных услуг до обеспечения инфраструктурой и оказания информационных услуг.

По итогам осмотра площадок Сергей Собянин отметил, что данный проект в сфере высоких технологий, предусмотренный в рамках федеральной программы — один из лучших примеров в стране, заслуживающий пристального внимания регионов и своего дальнейшего развития.

Центральная входная группа Технополиса «Химград» будет оснащена современной системой контроля доступа



Простейшими и наиболее древними системами управления доступом были забор и обычный амбарный замок на двери, а наиболее древней биометрической системой может считаться проходная с вахтером, которая определяет право прохода на основе визуальной информации. Данные способы организации процесса доступа, наверное, являются вечными, но они не соответствуют современным требованиям обеспечения безопасности предприятий.

Центральный вход — самое ответственное и уязвимое место любой компании. Устаревшее оборудование отрицательно влияет на имидж организации, поскольку входная группа отчасти является ее лицом, т. е. тем местом, куда в первую очередь попадают сотрудники и посетители. Упорядоченная работа проходной создает комфортные условия, уменьшает вероятность кражи и неожиданного появления незваных гостей.

С сентября месяца текущего года Технополисом «Химград» планируется проведение работ по замене технического оборудования входной группы комплекса. Так, проходная будет оснащена контроллерами для управления, считывающими устройствами для идентификации, исполнительными устройствами: турникетами, автоматическими шлагбаумами и электромагнитными замками. Вместо изжившего себя бумажного пропуска, сотрудникам компаний-резидентов Технополиса будет предложено использование магнитных карт. В перспективе могут быть реализованы возможности дистанционного управления процессом доступа автотранспорта на территорию комплекса за счет применения специализированных исполнительных устройств, к примеру, радиобрелков.

К слову сказать, вопрос о необходимости внедрения системы контроля доступа, кроме наличия морально устаревшего оборудования

в точках доступа, часто появляется и по причине невозможности отследить фактическое время работы сотрудника. Внедрение системы, кроме всего прочего, позволяет полностью автоматизировать табельный учет.

СКД позволит эффективно обеспечивать регулировку и контроль процессов доступа и перемещения людей, машин, любых других объектов на территорию Технополиса. Необходимо отметить, что применение электронной СКД не исключит полностью участие человека в процессе управления. В данном случае электроника, являющаяся всего лишь инструментом обеспечения безопасности, возьмет на себя выполнение простых рутинных операций, а сотрудником на проходной будут выполняться функции общего контроля и управления в сложных нестандартных ситуациях.

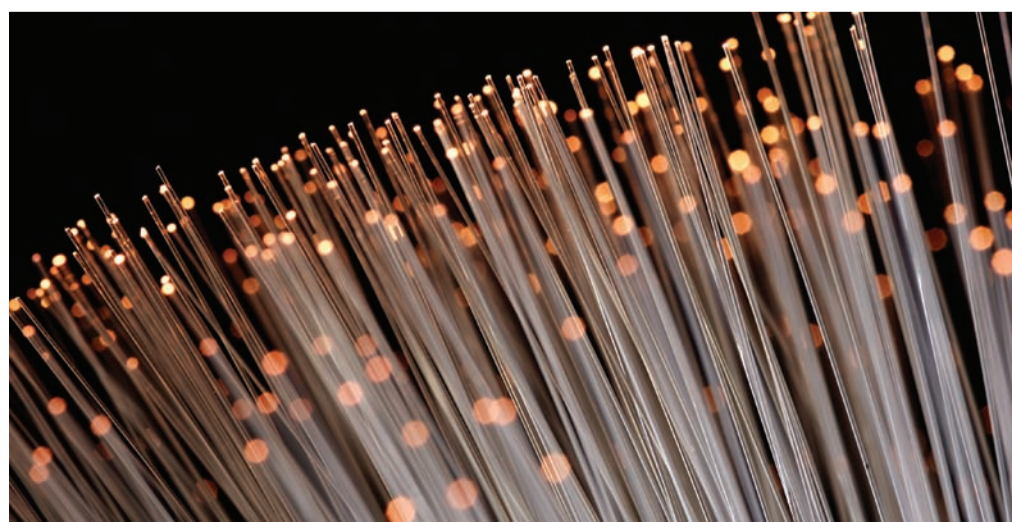
Современный мир становится сложным. Усложняются и системы управления, информационные и другие системы, обеспечивающие взаимодействие компании с внешним миром. Контроль доступа к объектам Технополиса «Химград», базам данных и другим ценностям, становится первоочередной задачей. СКД — это не просто необходимость, это целая стратегия обеспечения защиты ценностей компаний-резидентов.

Завершен очередной этап реконструкции магистральных линий связи

В августе 2009 года завершен очередной этап реконструкции магистральных линий связи Технополиса «Химград».

На сегодняшний день проложены и введены в эксплуатацию магистральные оптоволоконные линии связи и современное телекоммуникационное оборудование, которое позволит компаниям-резидентам Технополиса, размещающихся в корпусах 30 (6230 — прежний и новый номера зданий соответственно), 15 (6210), 3 (6130), 7 (6160), 20 (6181), 20а (6180), 2 (6080), 2а (6070), 213 (1030), 213а (1032), 287 (6060), 48 (4162), 48а (4161), 48б (4160), 31 (4220), 125 (6170) получать современные услуги связи высокого качества.

Абонентам вышеуказанных корпусов теперь доступна услуга высокоскоростного доступа в сеть Интернет с возможностью выбора различных тарифных планов, а также услуга телефонной связи на базе цифровой АТС (предоставление городских телефонных номеров, внутренних



телефонных номеров, цифровых телефонных линий).

В перспективе мы планируем продолжить работы по модернизации сетей связи Технополиса «Химград». При планировании работ будут учитываться заявки и пожелания компаний-резидентов. Получить дополнительную информацию, указать необходимое количество телефонных линий и прочих услуг связи, а также задать интересующие вопросы, Вы можете, позвонив по телефону «Горячей линии» Технополиса «Химград» 212-50-40 либо обратиться в абонентский отдел по телефону 227-41-02.