

Новоуральский городской округ



Владимир Машков

Как можно привлечь инвесторов на территорию закрытого города, какие создать условия для малого и среднего бизнеса — своими мыслями по этому поводу поделился глава Новоуральского ГО Владимир МАШКОВ.

— Мы разработали свой внутренний инновационный стандарт, который предполагает набор инструментов, упрощающих работу бизнеса на территории. В течение 15 лет у нас действует ежегодная выставка малого и среднего бизнеса «ИнноНовоуральск», которая стала площадкой для бизнес-коммуникаций. Сейчас мы её реформируем в инвестиционной и инновационной форме. 18-19 сентября состоится его открытие, где мы ожидаем приезда делегации из Белоруссии. Планируем, что в дни работы форума откроется Новоуральский бизнес-центр, нацеленный на работу с местным предпринимательским сообществом. Центр будет заниматься приёмом делегаций, прибывающих в Новоуральск с визитами, в том числе и международными.

— ТОРы с их системой налоговых преференций дают новые возможности для зарабатывания средств. Какие вы видите перспективы муниципально-частного партнёрства?

— Такие проекты и площадки у нас есть, мы включили их в проект концепции Новоуральской территории опережающего развития. Тем не менее ежедневно в городе появляются новые объекты, профинансированные при участии инвесторов. Например, недавно открылся торговый центр, на первом этаже которого располагается замечательный детский центр. Мы имеем стандарты по формированию народного бюджета, благодаря которым каждый житель города может принять участие в его обсуждении и предложить, куда следует в первую очередь вкладывать деньги. Что же касается поддержки малого и среднего бизнеса, то поиск дешёвых кредитных ресурсов по-прежнему остаётся одной из приоритетных тем, нужна более открытая позиция банков в финансировании привлекательных инвестпроектов. Недавно мы объявили проект «Народный орган». Горожане собрали более 300 тысяч рублей. К концу года у нас появится свой орган и состоится первый концерт органной музыки.

Эльмира САМОХИНА

Секрет успеха в фармации — готовность к переменам

19 августа на расположенном в Новоуральске заводе «Медсинтез» (входит в группу компаний медицинского холдинга «Юнона») запущено серийное производство нового противомикробного препарата Авелокс (Avelox). О том, что стоит за столь значимым событием, рассказал в эксклюзивном интервью для «ОГ» генеральный директор этого предприятия Алексей ПОДКОРЫТОВ.

— Алексей Борисович, скоро вы начинаете серийный выпуск нового антибиотика Авелокс. Как долго вы готовились к этому событию?

— Это результат трёхлетней работы совместно с международным химико-фармацевтическим концерном «Байер» (Bayer AG). С ним мы подписали соглашение о стратегическом партнёрстве в ноябре 2012 года. Через восемь месяцев завод «Медсинтез» прошёл сертификационный аудит на соответствие стандартам качества концерна «Байер». Осенью 2013 года мы выпустили три экспериментальные серии Авелокса. А 19 августа 2015 года изготовили первую коммерческую серию этого препарата. Это значит, что у россиян скоро появится возможность приобрести по доступной цене антибиотик самого последнего поколения.

— 2015 год многие ваши коллеги, руководители предприятий, называют весьма непростым для российской экономики. Ощущает ли ваше предприятие какие-либо кризисные явления?

— Нет, мы, наоборот, наращиваем объём производства. За нынешний год намерены произвести 24 миллиона пакетов с инфузионными растворами, это на 30% больше уровня 2014 года. Между прочим, наше предприятие сегодня обеспечивает около 20% всего российского рынка инфузионных растворов. Такая ситуация служит ярким примером импортозамещения. Растворы иностранных производителей становятся дороже, мы занимаем их долю рынка.

Одновременно выпустим около 1 миллиона картриджей (по три миллилитра в каждом) генно-инженерного инсулина человека. Причём если по инфузионным растворам мы уже вышли на максимум, то по инсулину есть возможность наращивать объём производства. Рынок Свердловской области наша продукция закрывает на девяносто процентов, но в других регионах России есть значительная потребность в этом препарате. Мы уже в два раза увеличили объём производства инсулина по сравнению с прошлым годом



Алексей Подкорытов

и видим, что ситуация на отечественном рынке позволяет постепенно наращивать выпуск этого препарата.

— У меня есть сведения, что вы начинаете производство какого-то нового препарата, разработанного уральскими учёными. О чём идёт речь?

— О противовирусном препарате Триазавирин. Если всё пойдёт хорошо, то мы сможем изготавливать до полумиллиарда капсул в год.

Это принципиально новый препарат, аналогов которому на сегодняшний момент в мире нет. Его разработал коллектив учёных из Института органического синтеза имени И.Я. Пастовского Уральского отделения Российской академии наук во главе с академиками Олегом Чупахиным и Валерием Чарушиным (Екатеринбург). Как видите, есть повод гордиться свердловской наукой.

— Ваше предприятие очень активно развивается, осваивает выпуск новых видов продукции. Это ваша стратегия завоевания рынка?

— Мы уже освоили производственную площадку в девять тысяч квадратных метров. Сейчас запускаем площадку на 29 тысяч «квадратов». На ней уже ввели в эксплуатацию «чистые комнаты» общей площадью 3,5 тысячи квадратных метров (под «чистыми комнатами» в фармации понимаются помещения с особыми требованиями к чистоте воздуха. — Прим. ред.). Секрет успеха в фармации — готовность к переменам. В нашей отрасли очень быстро меняется сама концепция производства препаратов.

— Над какими ещё новинками вы сейчас работаете?

— Недавно показали на одной из специализированных выставок экспериментальный образец инсулиновой помпы, которую готов выпускать «Медсинтез». Цена зарубежных аналогов такого оборудования варьируется в районе ста тысяч рублей. Конечно, мы не хотим продавать нашу продукцию по столь вы-

сокой цене. Мы поставили перед собой весьма амбициозную цель: сделать медицинский прибор, ничем не уступающий заграничным образцам по функционалу и качеству, но более доступный по цене.

— Чтобы вывести на рынок новый вид продукции, необходимо выдержать жёсткую конкуренцию. Кто ваши основные соперники — российские предприятия или зарубежные?

— Если говорить об инфузионных растворах, то с ними невыгодно выходить на удалённые территории: стоимость товара невысока, высокие транспортные расходы съедят всю прибыль. Поэтому в этом виде продукции мы конкурируем с отечественными фармацевтическими компаниями.

А когда речь заходит об инсулине, то приходится соперничать с иностранцами. Но по обоим направлениям путь к победе один и тот же — достижение оптимального сочетания цены и качества. Прежде всего заботимся о том, чтобы качество нашей продукции было максимально высоким, не уступающим иностранным аналогам. Для этого у нас есть всё необходимое. Наш инсулин поставляется по всей России, для лечения его используют более 50 000 пациентов.

— Вы — второе по значимости предприятие в Новоуральске. Сотрудничаете ли с муниципальной властью?

— По моему ощущению, руководство муниципалитета, лично глава Новоуральского городского округа Владимир Машков много усилий прилагают для того, чтобы сделать эту территорию максимально комфортной для жизни, инвестиций и ведения бизнеса. По любым вопросам, с которыми мы к нему обращались, глава города всегда идёт навстречу, выстраивает конструктивный диалог.

Должен сказать, что Новоуральск — очень удачная площадка для размещения фармацевтического производства. Здесь нет никаких проблем с подключением предприятия к электроэнергетике или каким-то иным инженерным коммуникациям.

Татьяна БУРДАКОВА



ЗАВОД МЕДСИНТЕЗ

624130, Свердловская область,
г. Новоуральск, ул. Торговая, 15.
Тел.: +7 (34370) 2-50-61
www.medsintez.com



Управление комбината

Окно новых возможностей



Александр Белоусов

Новоуральск — город, легенды о котором до сих пор ходят далеко за пределами Свердловской области. Ещё бы, один из секретных объектов за высоким забором, «почтовый ящик», Свердловск-44... Когда-то и с социальной, и с экономической точки зрения это был один из самых благополучных городов СССР. Но времена изменились, и сегодня атомщикам необходимо думать о том, как выжить в «свободном полёте». Мы расспросили генерального директора предприятия Александра БЕЛОУСОВА, как живёт и меняется один из самых секретных когда-то — Уральский электрохимический комбинат.

— Александр Андрианович, в последнее время на новоуральской промышленной площадке происходят большие перемены. Например, о создании научно-производственного объединения (НПО) говорит весь город.

— После тщательного анализа ситуации на нашей промышленной площадке в течение последних восьми лет создан ряд предприятий — юридических лиц. Среди них и полностью самостоятельные предприятия, и несколько «дочек», таких, к примеру, как завод электрохимических преобразователей.

Каждое из этих предприятий имеет определённую компетенцию, в направлении, которое было обозначено в 2007 году, каждое из них научилось работать самостоятельно.

— Почему понадобилось изменить структуру предприятий?

— В условиях кризиса 2008 года, аварии на Фукусиме 2011 года основной ядерный заказ серьёзно сократился. Более того, сегодня бурного развития атомной энергетики по разным причинам не наступило, хотя мы сохранили основные объёмы по обогащению урана. Новые условия потребовали заняться развитием общепромышленной деятельности. Кстати, это у нас в России происходит не в первый раз, подобные времена по конверсии производства мы уже переживали. Сегодня для нас это — окно новых возможностей.

Конечно, логика жизни и бизнеса требует «разъединяться», оставаясь в союзе: осваивать новые рынки в одиночку с узкими компетенциями сложно. С тем чтобы повысить выживаемость и кон-

курентоспособность, эти компетенции мы решили сложить и уже комплексно выходить на рынок товаров и услуг, в том числе по теме Росатома и по теме импортозамещения.

— Помогает ли реструктуризация предприятия решать такие сложные задачи?

— Да. И сокращать производственные издержки, помимо всего. Понятно, что в ходе освоения производства нового оборудования могут понадобиться технические решения, которые ранее не применялись. Например, подразделение, которое занимается в основном механикой, приступает к производству насоса. Но насос состоит не только из механики. На нём необходимо установить ряд электронных приборов: пульт управления, датчики контроля. Всё это может сделать предприятие, которое находится на этой же площадке.

— А почему решено отказаться от прежней структуры?

— Раньше все нынешние самостоятельные предприятия были в составе комбината. Комбинат работал на атомную отрасль, и многие подразделения, находящиеся в его составе, были неконкурентоспособны. Большой коллектив, громоздкая структура, высокие затраты. При такой системе расходов производить новые продукты и конкурировать с

мобильными малыми предприятиями невозможно, потому что затраты несравнимы.

А вот отделение всех непрофильных подразделений — это способ приблизить их к рынку. Тогда жизнь сама заставит соответствовать новым вызовам. И наши непрофильные подразделения уже научились комплексно решать рыночные задачи.

Ещё пример — в нескольких подразделениях установлены почти одинаковые станки, механооборудование, к примеру. Оборудование загружено далеко не на сто процентов. А вот когда ты компетенции соединяешь, от лишних площадей и оборудования можно избавиться. Загрузка будет выше, и не нужно будет лишнее оборудование.

НПО — дорога с двухсторонним движением. Мы понимаем, что разрозненность мешает вхождению предприятий в рынок с общими задачами.

— Подтверждают ли правильность выбранного пути итоги работы последних лет?

— Сказать, что мы купаемся в роскоши, я не могу. Наше предприятие не на Луне находится, и все проблемы, связанные с общей экономической ситуацией в стране, так или иначе отражаются на нас. 2015 год мы пока видим неплохо.

Для повышения эффективности наших ресурсов, для сохранения уникальных специалистов, рабочих мест мы и работаем в одном контуре на общий продукт с общей системой сбыта.



Склад ОГФУ



Машинный зал цеха разделительного производства УЭК

АРХИВ ПРЕСС-СЛУЖБЫ УЭК

Планы на 2016-2017 годы мы сейчас просчитываем. Не так всё просто, потому что мировая политика на нас тоже влияет. К примеру, на Украине 15 блоков АЭС, и если Украина всё-таки решит отказаться от нашего топлива, конечно, мы, как один из самых крупных поставщиков, это почувствуем.

Пока эта проблема остро не стоит, поэтому мы ждём, куда сместится вектор. Наша цель — руководства и коллектива — быть готовыми к любому вызову.

Конечно, если бы мы остались в формате 2006 года, когда у нас были совхоз, детские учреждения, общепит, торговый отдел, мы бы не выстояли. Если поделить затраты на эту же продукцию, то мы были бы неконкурентоспособны.

— Как удалось сохранить конкурентоспособность?

— В целом мы готовы к тому, что наступают не лучшие времена.

Когда в составе комбината был ремонтно-строительный цех, ремонт небольшого помещения стоил миллион рублей. Наша основная услуга была неконкурентоспособна. А мы их выделили — идите, конкурируйте, предлагайте свои услуги. И они начали работать. Городское автотранспортное предприятие умерло, а наше бывшее автохозяйство, выведенное в отдельное предприятие, работает. И занимается в том числе пассажирскими перевозками. Они ока-

зывают услуги комбинату и конкурируют с такси, с частниками. Они научились это делать. Конечно, пришлось учиться считать деньги, повышать загрузку.

— Как отреагировал на перемены коллектив?

— Поначалу было непросто, но сегодня у нас сплочённый коллектив, который позволяет нивелировать любые вызовы рынка. Когда мы только начали эту работу, люди спрашивали: «сколько мы будем получать?». Я объяснял: сколько зарабатываете. Сейчас, по прошествии времени, эти люди по-другому мыслят, они зарабатывают.

— Можно ли сказать, что перемены уже закончены?

— Перемены внутри комбината идут перманентно. Конечно, анализируя структуру комбината, становится ясно, что осталось только основное технологическое ядро. Его уже невозможно оптимизировать. Но внутри есть ещё резерв. Сейчас мы ищем потери на рабочих местах, повышаем долю полезного труда. Мы стандартизируем процессы, чтобы рабочий не ходил из угла в угол, а выполнял операции последовательно. Мы внедряем принципы бережливого производства, учим персонал думать по-новому.

Снижение затрат повышает производительность труда, снижает себестоимость. Поэтому у нас растёт зарплата. Это тоже мотивирует.

— И тоже внедряете новую продукцию?

— Разработка новых видов продукции — это дело «дочек». Наша работа — безопасно эксплуатировать ядерную установку. Экономически эффективно, с меньшими затратами. Как эксплуатирующая организация, мы улучшаем технологию обогащения урана. Все остальное — специальные институты, призванные заниматься разработками.

Этим, кстати, и будет активно заниматься НПО. Там сейчас формируется мощная кадровая и техническая база. Они займутся не только разработкой новых поколений газоразделительных машин, но и выпуском товаров народного потребления.

У нас есть опыт работы с порошками, есть идеи, компетенции и специалисты. Считаю, это серьёзный задел в области импортозамещения.

Кстати, в части импортозамещения наши «дочки» подготовили уже четыре образца установок бурового оборудования. Сейчас ставим их на испытания. Если буровикам понравится, то мы будем их изготавливать и поставлять взамен зарубежных, которые России сегодня просто не продают. Мы не можем победить Китай, к примеру, по цене, но можем выиграть по качеству. Если у китайцев ресурс буровой установки год, то мы можем предложить три, пять лет ресурса. Более высокая цена будет оправдана.

— То, что город является закрытым, мешает бизнесу?

— Пока нет больших оснований утверждать, что режим ограничивает бизнес. Соседним муниципалитетам — Кировграду, Верх-Нейвинскому,

Невьянску, отсутствие забора чем-то помогает в развитии?

Все, кто хотят всерьёз работать у нас, находят возможности. Те же сетевики — поставщики продуктов, например, на режим не жалуются.

Содержание охраняемого периметра денег стоит, и платит за это УЭК. А пока готовность оплачивать мероприятия, связанные с безопасностью, есть и дальше, потому что это — спокойствие комбината.

— А каковы, по вашему мнению, перспективы предприятия?

— В этом году мы отмечаем 70-летие отрасли, и если мы ещё столько же продержимся, это хорошо. Потому что технологии развиваются стремительно, и в далёком будущем, возможно, атомной энергии найдут замену. Сегодня атомная энергетика конкурентоспособна. Реактор на быстрых нейтронах, который готовится к пуску на Белоярской АЭС — пример того, что наша работа — обогащение урана — со временем будет не нужна. Но это — со временем. А пока наша задача — смотреть в будущее и твёрдо стоять на ногах.

Алла БАРАНОВА

Сегодня будущее Новоуральской промышленной площадки — аддитивные технологии: мы не говорим о том, что достигли в этом направлении небывалых высот, но у нас есть разработки, которые позволяют двигаться вперёд.



624130, Свердловская область,
город Новоуральск,
ул. Дзержинского, дом 2.
Тел.: +7 (34370) 9-24-24
www.ueip.ru



Спецучасток «Челнок» цеха разделительного производства УЭК (на фото инженер-технолог Александр Петров)

АРХИВ ПРЕСС-СЛУЖБЫ УЭК

«Всё начинается с идеи»



Дмитрий Антропов

Группа компаний «А и Б» является одним из ведущих предприятий в области информационных технологий на территории РФ и с недавних пор — за её пределами. Директор Дмитрий Васильевич Антропов, создавая свою компанию в начале 90-х, ставил перед собой задачу, казавшуюся неосуществимой — сохранить кадры программистов для страны. Но для человека, увлечённого своим делом, нет преград. В самом названии компании «А и Б» есть намёк на детскую считалочку с глубоким смыслом: в самой простой идее должны быть заложены глобальные цели. О том, как идея может изменить жизнь на отдельно взятой территории, рассказывает глава компании — Дмитрий Васильевич АНТРОПОВ.

— В стране в начале 90-х явно было не до программистов. Все выжили, как могли, а вы решились на серьёзный и глобальный по размаху задуманный проект — создание собственной компании по программному обеспечению. Какую цель вы ставили перед собой в первую очередь?

— Жизнь в 90-е годы менялась стремительно, нужно было что-то предпринимать, куда-то двигаться, чтобы найти свои точки приложения сил. Мы с моим компаньоном задумали создать предприятие, которое бы позволило сохранить, как бы это пафосно ни звучало, кадры программистов для страны. Тогда даже крупнейший «Центр программистов» в Калининне, ныне Твери, развалился. Высококвалифицированные специалисты вынуждены были идти торговать на рынки, лишь бы выжить. Мы могли потерять целое поколение профессионалов.

Помогла специфика нашего города, который изначально создавался как город учёных, инженеров. Новоуральск задумывался как центр ядерных исследований, поэтому здесь бы-

ли сконцентрированы лучшие интеллектуальные силы страны. Это такой малый аналог Кремниевой долины.

— Когда развитие информационных технологий привело к качественному скачку и что это изменило в деятельности вашей компании?

— До начала двухтысячных мы работали на проектах в основном в командировках, изучали географию страны на практике. А сейчас, если организация имеет хороший канал связи, то наш специалист посредством удалённого доступа имеет возможность работать с заказчиком в любом конце страны, не выходя из офиса. Не стало необходимости ехать за тридевять земель. Предположим, заказчик из города Стрежевой Омской области звонит и рассказывает о своей проблеме, наш специалист входит в их внутреннюю сеть и разбирается в ситуации. Мы перестали обращать внимание на расстояния и при этом работаем в режиме реального времени.

— Как решается проблема информационной безопасности?

— Системный программист у клиента разрешает доступ только с одной

точки, с определённого компьютера, поэтому там и муха не проскочит. Тема безопасности полностью является прерогативой клиента. Мы решаем задачи, связанные с экономикой, бизнесом и финансами. У нас в штате половина специалистов являются экономистами, вторая — программистами. Программный продукт мы в основном внедряем на платформе 1С. Изначально он был ориентирован на малый и средний бизнес, сегодня в линейке продуктов появились предложения для крупных холдингов. В этом сегменте созданы два флагманских продукта, которые полностью вытеснили импортные аналоги.

— Есть ли новая мечта?

— Есть способы зарабатывания денег на проектах, география которых постоянно расширяется. Это даёт нам средства для развития бизнеса, для создания определённого уровня жизни сотрудников. Была мечта весь коллектив свозить на отдых за рубеж, и однажды она стала вполне реальной — всей командой побывали в Греции, Италии, Тайланде. Мы живём в городе-легенде, связанном с именами выдающихся личностей, и мечтаем сохранить его как уникальное образование, сделать его максимально комфортным для жизни. Недавно купили профилакторий на берегу озера и хотим превратить его в спа-центр. Основное направление, которое будем здесь развивать, — отдых и восстановление сил для тех, кто интенсивно и много работает: руководители, работники умственного труда, чиновники. Московские и зарубежные специалисты разработали нам концепцию развития санатория, думаю, что в течение двух-трёх лет проведём его реконструкцию.

— Вы — счастливый человек, поскольку делаете то, что любите и получаете за это деньги. По какому принципу вы набираете людей в команду?

— Наша фирма — место престижное, и многие думают, что сюда можно попасть по блату. Нам нужны люди, способные зарабатывать деньги, готовые приобретать профессиональные знания и работать в команде. Многие зависят от личных качеств человека, его способности влиться в коллектив и разделить его ценности.

Эльмира САМОХИНА



Официальный сайт www.aib.ru

Офис в г. Новоуральске:
624137, г. Новоуральск,
ул. Советская, 196.
Тел.: 8 (34370) 72-600
aib@corp.aib.ru

Офис в г. Екатеринбурге:
г. Екатеринбург,
ул. Ленина, 38а, оф. 307.
Тел.: 8 (343) 385-99-62
1cbo@corp.aib.ru

Офис в г. Астане:
010000, Республика Казахстан,
г. Астана, р-н Есиль,
ул. Кунаева, д. 33, оф. 704
8 (7172) 472-565, 8 (7172) 472-564
astana@corp.aib.ru

Сейчас заработали достаточно денег, чтобы созреть для нового проекта — благоустройство территории вокруг себя.

«Ищем новые проекты для малого бизнеса!»

Четверть экономически активного населения Новоуральска трудится в сфере малого и среднего бизнеса. О том, какие усилия прилагаются для увеличения этого показателя, — наш разговор с директором Новоуральского центра развития предпринимательства Денисом СКОМОРОХОВЫМ.

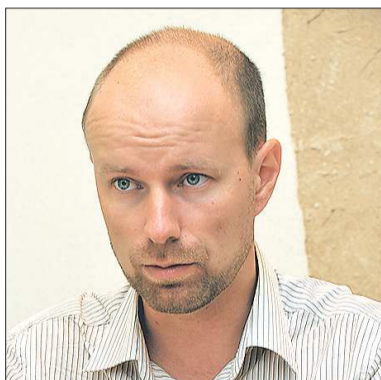
— Новоуральск, как известно, имеет статус «закрытого» города. Влияет ли это на развитие малого и среднего бизнеса?

— В некотором роде да. Порой нам приходится прилагать больше усилий, чем это требуется другим областным муниципалитетам для достижения таких же результатов.

Но одновременно в этом есть и свои плюсы. В городе на начало года зарегистрировано около 3200 индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Здесь интересно вести бизнес. По сравнению с другими городами области, у нас несколько выше уровень доходов населения, поэтому востребовано создание предприятий в сфере услуг, сервиса или розничной торговли.

Вот один из интересных проектов по этому направлению. На ежегодном проводимом городской конкурс «Предприниматель года» два года назад заявила девушка, которая задалась целью открыть антикафе. Речь идёт о кафе, в котором посетители платят не за еду и напитки, а за приятное времяпрепровождение. Эта идея оказалась весьма востребованной. Антикафе успешно работает, а в нынешнем году эта девушка расширила свой бизнес — организовала первый в городе контактный зоопарк.

Чтобы привлечь внимание инвесторов, нам нужно прилагать больше усилий. С моей точки зрения, именно муниципальные фонды развития должны играть в этом ведущую роль.



Денис Скоморохов

Впрочем, хорошо работают у нас и те предприятия малого бизнеса, которые ориентированы на заказчиков со всего Среднего Урала. Компания «Евросфера» выпускает широкий спектр компонентов для систем вентиляции. Предприятие «Дедогор» осуществляет поставки современной тротуарной плитки для площадей Екатеринбурга и Нижнего Тагила. Работы мастерской «Кузнечное дело» украшают центр Екатеринбурга и загородные дома по всей Свердловской области.

— Отличается ли от других территорий созданная в вашем городе система поддержки малого и среднего бизнеса?

— В Новоуральске три организации совместно работают во имя достижения одной цели. Наш центр развития предпринимательства — один из самых старых на Среднем Урале. Он существует с 1992 года. Кроме того, Новоуральск — один из немногих городов Свердловской области, где действует собственная независимая торгово-промышленная палата. А также у нас весьма эффективно функ-

ционирует бизнес-инкубатор, в котором мы компенсируем до 60 процентов арендных платежей для начинающих предпринимателей.

— Как известно, областная власть сейчас уделяет особое внимание инвестиционному рейтингу муниципалитетов. Что, на ваш взгляд, нужно делать для повышения привлекательности Новоуральска в глазах бизнес-сообщества?

— Пропускной режим на въезде в Новоуральск, на мой взгляд, отпугивает некоторую группу инвесторов. Тем не менее все крупные продуктовые сети в городе представлены. В услугах и рознице появляется всё больше предпринимателей, работающих по франшизе. Когда же речь идёт о крупных производственных проектах, то к нам заходят те компании, которым интересны три фактора закрытого города — высокий уровень безопасности, наличие квалифицированных кадров и общее социальное благополучие в муниципалитете.

Мы уже сделали первые шаги. В частности, мы совместно с Электрохимическим комбинатом и заводом «Медсинтез» участвовали в Иннопроме-2015.

18-19 сентября в нашем городе пройдёт выставка-деловой форум, где расскажем о действующих у нас предприятиях. Приглашаем к участию и общению гостей из других муниципалитетов Свердловской области, в том числе и из закрытых городов.

Кстати, говоря о привлечении инвестиций, у нас почему-то чаще всего имеют в виду работу с бизнесменами из других регионов или даже стран.

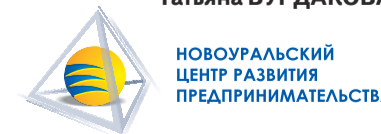
А зря. Есть ещё и внутренние инвесторы, потенциал которых, на мой взгляд, недооценён. Одним из своих приоритетов мы считаем работу как раз с такими внутренними инвесторами, у которых есть возможность вкладывать средства в бизнес-проекты в своём городе.

— Есть ли у вас какие-то особые меры поддержки предпринимательской активности населения?

— Помимо работы над повышением инвестиционной привлекательности вторым направлением работы фонда является популяризация предпринимательства и увеличение числа новых предприятий. Когда к нам приходит человек, желающий с нуля создать свой бизнес, мы предлагаем ему чёткую последовательность шагов, которые нужно предпринять.

Чтобы показать молодым людям, по каким направлениям можно развивать бизнес в родном городе, мы организовали у себя молодёжную бизнес-академию. Уже есть первые результаты. По итогам 2014 года у нас появились семь новых проектов, авторы двух из которых сейчас заявляют на получение областных грантов. А в целом модель нашего проекта по работе с молодёжью будет в 2016 году запущена и в других муниципалитетах области.

Татьяна БУРДАКОВА



г. Новоуральск, ул. Крупской д. 4.
Тел.: 8 (34370) 913-99
www.fond44.ru
info@fond44.ru