



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 Подкоротов

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