# ИНВЕСТОР ДОЛЖЕН ОБЕСПЕЧИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕЗОНАНС ДЛЯ ГОРОДА

**КОМАНДА «РАЗВИВАТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ», ДАННАЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЦЕНТРОМ ОКОЛО ДВУХ ЛЕТ НАЗАД, ВЫЛИЛАСЬ В ПЕТЕРБУРГЕ В РАБОТУ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ОЧЕРЕДНОГО — НА ЭТОТ РАЗ — ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА. ПРОШЛОЙ ВЕСНОЙ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ВЛАСТИ ПРИНЯЛИ КОНЦЕПЦИЮ ЕГО РАЗВИТИЯ. ВОЗГЛАВИЛ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОМИТЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ И ТОРГОВЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВА ПЕТЕРБУРГА ЗАХАР ГОЛАНТ. О ПРОМЕЖУТОЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ, КОНКУРЕНЦИИ С ДРУГИМИ РЕГИОНАМИ ЗА ФАРМИНВЕСТОРОВ И ПРИНЦИПАХ ОТБОРА КОМПАНИЙ-УЧАСТНИКОВ КЛАСТЕРА ГОСПОДИН ГОЛАНТ РАССКАЗАЛ РЕДАКТОРУ BG ИРИНЕ БЫЧИНОЙ.**

**BUSINESS GUIDE:** Захар Михайлович, расскажите об основных на ваш взгляд итогах работы по формированию фармкластера в Петербурге.

**ЗАХАР ГОЛАНТ:** Работа началась почти сразу после принятия в сентябре 2010 года на федеральном уровне стратегии «Фарма 2020». Особенность российского фармацевтического рынка в том, что основными его участниками являются торговые представительства иностранных компаний, которые владеют правами на лекарственные средства и торговые сети — торговые компании или аптеки. И между ними идет постоянно борьба за повышение своей доли в структуре стоимости лекарства. На сегодня доля товаропроводящей сети в конечной стоимости лекарства, мягко говоря, очень большая. Это привело к тому, что отрасль не развивалась, так как именно производитель отвечает за разработки в науке, клинические исследования, и никто иной из участников рынка. Именно с принятием стратегии развития фармацевтической промышленности государство начало поддерживать производителей — реальный сектор, который вовлечен в процесс разработки. И одновременно начал сокращать норму прибыли в товаропроводящих сетях. Когда же принималось решение о том, как в Петербурге, на месте, реализовывать эту стратегию, во главу угла ставилась экономическая целесообразность. Потому что это, в первую очередь, расходы города, например, на инфраструктурную подготовку территорий, на преференции по налоговым льготам… Но с другой стороны, это приводит и к росту доходов города. Поэтому и была принята концепция фармацевтического кластера в виде постановления, так как любой серьезный инвестор ориентируется не столько на слова, сколько на факторы — наличие инвестиционных рейтингов, референсных оценок международных агентств, налоговые льготы, преференции, которые существуют в городе. Таким образом, за прошлый год мы смогли привлечь девять новых инвестпроектов, которые размещаются на трех площадках («Пушкинская», «Нойдорф» и «Новоорловская»).

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**BG:** Какие из этих территорий уже «укомплектованы» инвесторами? Какие территории вы предлагаете инвесторам сейчас?

**З. Г.:** Территория «Нойдорф» небольшая — 18,9 га, и она почти вся заполнена. 4,7 га из них займет производство фармацевтической компании «Биокад», а также ряд лабораторий — «Герофарма», «Вертекса», «Биокада», которые займут помещения в административном комплексе «Нойдорф». Сейчас мы предлагаем инвесторам «Новоорловскую» — она самая большая (110 га). Кроме того, здесь будет отдельный лабораторно-производственный комплекс. На этой территории уже заявлены проекты компаний «Фарма синтез», «Витал Девелопмент», «Вертекс», Novartis. В «Новоорловской» мы ожидаем появление еще нескольких компаний, в том числе и крупных иностранных производителей медтехники. Эта территория на сегодня наиболее подготовлена. В «Пушкинской» промзоне сегодня свободно около 5 га при общей площади около 12 га. Там свои производства разместят «ФармХолдинг», «Самсон-Мед», «Неон», «Герофарм». В этой промзоне закончены все изыскательские работы к концу прошлого года, поэтому с приходом весны на стройплощадку можно будет выходить. То же самое касается «Нойдорфа», в течение ближайших месяцев там будет запущена лаборатория. Закладка первого камня завода компании Novartis планируется во время Петербургского экономического форума, летом же начнутся и другие работы в «Новоорловской».

**BG:** На момент презентации концепции о фармкластере говорилось о планах присвоить промзоне «Пушкинская» статус особой экономической зоны. Что с этой идей сейчас?

**З. Г.:** Действительно, такие разговоры были. ОЭЗ создаются согласно федеральному закону, но четких правил создания их до сих пор нет. Поэтому теоретически такая возможность существовала и в рабочем порядке проговаривалась с Министерством экономики. Но на сегодняшний момент в этом большой необходимости нет, потому что город выполнил все обязательства по предоставлению преференций в «Пушкинской» — за исключением социального налога и особого таможенного режима, которые город, как субъект Федерации, не вправе предоставлять.

**BG:** По какому принципу вы отбираете инвесторов в кластер?

**З. Г.:** Лекарства делятся на оригинальные препараты, которые основаны на оригинальных разработках и предполагают излечение или качественные изменения в жизни человека, и дженерики — препараты, вышедшие из патентной защиты. Именно между производителями дженериков и разворачивается конкурентная борьба. Стоимость производства современных лекарственных средств незначительна в структуре цены. А основную часть в этой структуре занимают вопросы клинических и доклинических исследований и маркетинг продукции. Развитие фармацевтики в этом направлении дает высокую добавленную стоимость. Поэтому для нас интересны компании, которые готовы выпускать достаточно оригинальные лекарства, которые уже имеют рыночную нишу и обеспечивают не только рентабельность производства, но и экономический резонанс для города. Таким примером является компания Novartis, которая стала «якорным» арендатором в фармкластере. Один такой проект не только окупает инвестиции города в привлечение компании, но и имеет социальное значение. То же самое происходит и в направлении медицинской техники. И расширение фармацевтического кластера мы видим именно в привлечении производителей медицинского оборудования. И к маю концепция, аналогичная стратегии «Фарма 2020», появится в Минпромторге и в части медоборудования, средств лабораторной диагностики, изделий медназначения. Медпромышленность идет чуть позже, чем фармацевтика, потому что она гораздо больше дифференцирована, в ней больше групп товаров, а лекарства — социально значимый продукт, к которому потребитель более сильно обращен. Все, что связано с лекарствами, более социально обострено. Но если говорить о медтехнике, то нас не интересует просто сборка продукции, точно так же, как и фасовка лекарственных средств, нам интересны компании, которые готовы развивать здесь компонентную базу, прикладную науку. Интерес у нас вызывают компании, которые не просто сюда приходят, но и приводят с собой поставщиков компонентов. Либо, что еще более предпочтительно, эти поставщики развивают местные компании, для которых они являются крупными заказчиками, оплачивают услуги, например, по разработке прикладного обеспечения, которое зачастую составляет основную стоимость продукта.

**BG:** Кластер предполагает тесное взаимодействие и синергию между его участниками. На какой синергический эффект Петербург рассчитывает и за счет чего он должен быть достигнут?

**З. Г.:** Главным итогом прошлого года я считаю, что зарождающаяся новая фармацевтическая отрасль стала осознавать саму себя. Те проблемы, с которыми сталкиваются растущие российские компании — они у всех одинаковые. Это сложность регистрации лекарственных средств, выведение их на рынок, конкуренция с крупными западными компаниями, которые давно представлены на рынке. Поэтому у них у всех есть одинаковые цели и задачи, что привело к тому, что в Петербурге появился координационный совет по развитию фармкластера, который возглавляет губернатор. Это та площадка, где инвесторы могут донести свои пожелания до городской администрации, чего им не хватает для развития, интеграции в экономику го-