

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ЗАВОДА «НИАРМЕДИК ФАРМА» А.П. МИХАЙЛИЧЕНКО

Фармацевтический кластер Калужской области является одним из самых развитых в России. Предприятия, как иностранные, так и российские, ведущие производство в рамках кластера, не только занимают существенную долю на внутреннем рынке, но и поставляют свою продукцию на внешние рынки. Участники экспедиции встретились с Александром Михайличенко, генеральным директором российского завода «Ниармедик Фарма», входящего в калужский фармацевтический кластер. В рамках встречи он рассказал об истории создания завода и роли региональных и местных властей в развитии предприятия. В данном материале представлены ключевые тезисы встречи.

Ключевые слова:

Калужская область, фармацевтика, кластеры, взаимодействие бизнеса и власти.

Михайличенко Александр Петрович, генеральный директор завода «Ниармедик Фарма»:

Вы сделали правильный выбор, отправившись в экспедицию именно в Калужскую область, ведь этот регион выделяется среди других. Мне удалось поработать в нескольких регионах, но когда сюда пришли выбирать площадку под предприятие, то сразу увидели, насколько сильно отличается отношение к бизнесу. В других регионах отношение очень простое: заходи, строй, мучайся, пробивайся. Здесь же совершенно противоположное отношение. Нам сразу сказали, что подведут все необходимо для стройки: воду, газ, электроэнергию, телефонию, дорогу, – все за счёт региона. В области есть корпорация развития, которая занимается решением всех этих вопросов. Мы в это дело поверили, также поспрашивали у других предприятий, в частности, «Берлин-Фармы», которая расположена рядом, и там подтвердили, что регион действительно помогает в решении проблем.

Самарина Людмила Владимировна, ведущий эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

А фармацевтический кластер уже тогда существовал?

Михайличенко А.П.:

Нет, его не было. Примерно в это же время «Ново Нордиск» хотел в Калуге строиться, и нам предложили рядом с ними взять участок, но я не согласился, так как там зарплаты выше – переманят весь персонал. Поэтому мы предпочли строить в Обнинске. Тогда еще Обнинском руководил Александр Александрович Авдеев, который действительно желал что-то сделать для региона, для города, и ведь делал. Самая первая

встреча в Обнинске была именно с ним. Он сказал: «Вы стройте, а все остальные вопросы мы решим». При этом формально завод строился в то время на земле, которая принадлежала не Обнинску, а Боровскому району. Только в этом году ее территориально причислили к Обнинску, но абсолютно все вопросы решались через Авдеева. Поэтому мы очень благодарны ему за содействие, которое было оказано.

Что же касается Калужской области и корпорации развития, то все свои обещания они выполнили, запросив информацию о наших потребностях в виде техзадания. После этого я уже никуда не ходил и даже не видел начальников, которые решали все эти вопросы. Этим полностью занималась область, я лишь получал готовые документы, По своему предыдущему опыту могу сказать, что бегать по кабинетам, выбивать разрешения, проводить согласования – это хлопотная работа. Таким образом, я имел возможность строить завод, не отвлекаясь ни на какие другие вопросы.

Насколько мне известно, в Калужскую область периодически приезжают представители из разных областей перенимать опыт. Как говорил Сталин, «кадры решают все». В Калуге сформирован, «комбинат» по подготовке специалистов, которые заботятся не о том, чтобы получать хорошую зарплату и жить прекрасно, а о том, чтобы регион хорошо жил, город и предприятия, которые здесь расположены. Они радеют за государство. Сформировать такой аппарат действительно очень сложно. Я представляю, что скорее всего лет 5-7 как минимум ушло на формирование вот такого аппарата.

Матюненко Юлия Алексеевна, стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Топ-менеджмент компании состоит из людей, которые вышли из Калуги, или Вы привлекаете московских специалистов?

Михайличенко А.П.:

Калужское предприятие формировалось на основании своего головного предприятия, которое расположено в Москве, оно существует уже давно. Все начиналось на базе института им. Гамалея, где разработали наш препарат, позже его зарегистрировали и наладили производство. Потом выяснилось, что базы института недостаточно для необходимых объемов производства, и возникла необходимость построить где-то завод. Соответственно, весь менеджмент руководителей находится в Москве, здесь же находятся только те, кто занимается производством.

Самарина Л.В.:

Сколько сотрудников сейчас работает на заводе?

Михайличенко А.П.:

175 человек. Это те, кто занимаются непосредственно синтезом субстанции и производством готового лекарства.

Саломатин Юрий Владимирович, стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

А мозговой центр у вас при этом находится в Москве?

Михайличенко А.П.:

Все в Москве: наука в Москве, управление в Москве.

Самарина Л.В.:

Раз всего 175 человек работает, то уровень автоматизации на предприятии должен быть приличным.

Михайличенко А.П.:

Да, хорошее, современное предприятие.

Матюненко Ю.А.:

Кто занимался непосредственно строительством завода?

Михайличенко А.П.:

Проект готовила сербская компания «Хемо Фарм», она имеет большой опыт строительства заводов в Европе. В России к тому времени они уже построили 3-4 завода.

Самарина Л.В.:

А наших специалистов не нашлось?

Михайличенко А.П.:

Мы же выставляли разработку проекта предприятия на тендер. По ценам российские компании запрашивали суммы в два раза выше, чем сербы. Создавалось впечатление, что они хотят взяться за заказ, а потом разместить его еще где-то, например, в той же Сербии, а разницу в стоимости забрать себе. С Сербией достаточно хорошие связи у Москвы, есть договора, которые позволяют им получать некоторые льготы. Сербы, соответственно, сделали проект, потом построили завод. Здесь работало больше 100 человек из Сербии.

Самарина Л.В.:

Павел Юрьевич из Агентства инновационного развития нам сейчас рассказывал о режиме налогового благоприятствования для новых предприятий. Вам удалось получить льготы?

Михайличенко А.П.:

Их можно получить только в том случае, если объект быстро строиться. Есть определенный срок, в течение которого можно пользоваться льготами. К сожалению, мы очень медленно строились, в том числе, потому что требовалось разрешение Минздрава. Фармацевтика отличается тем, что после введения завода в эксплуатацию, необходимо нарабатывать на своем промышленном оборудовании тестовые серии. После необходимо заложить их на хранение, убедиться, что они хранятся также, как и оригинальный препарат, сделанный в Москве. Самый минимальный срок – это 6 месяцев. После этого надо подать документы в Минпромторг, чтобы его сотрудники приехали и выдали разрешение на производство. Что-то приходится исправлять, но только после их приезда можно получить лицензию. Затем вы получаете право обратиться в Минздрав для регистрации своей площадки. Эта процедура занимает время, и поэтому все, кто занимается фармацевтикой, знают, что с момента запуска завода и до момента, получения всех разрешения проходит минимум 1 год, и это в идеальном случае. В реальности же эти сроки больше. Вот раньше завод числился в Боровском районе, сейчас же его причислили к Обнинску, в связи с чем необходимо менять лицензию.

Саломатин Ю.В.:

Нам в Агентстве развития инноваций рассказывали, что очень много фармацевтической продукции поставляется на экспорт. Как при всех особенностях работы в фармацевтической отрасли, что Вы назвали, фармацевтический кластер в области вышел на такой высокий уровень? Предприятия как на внутреннем рынке занимают огром-

ную долю, так и поставляет свою продукцию на внешние рынки.

Михайличенко А.П.:

Сначала проходишь все эти процедуры в России, потом ты начинаешь проходить процедуру регистрации в каждой из стран, куда планируешь поставлять продукцию. Мы построили завод благодаря тому, что не тратили время на согласование документации. Мне предоставили всю инфраструктуру бесплатно. Если бы я этим занимался сам, то потратил бы очень внушительные средства.

Самарина Л.В.:

Как мы поняли, это политика губернатора. В регионе ведут свою деятельность бизнес-объединения: РСПП, «Опора России», Торгово-промышленная палата. К Вам эти организации имеют какое-то отношение? Чувствуете ли Вы их присутствие в регионе, их влияние?

Михайличенко А.П.:

Со всеми этими организациями контактирует наш представитель в Москве. Региональные бизнес-объединения тоже иногда к нам приезжают.

Пилипенко Анастасия Николаевна, студентка 4-го курса ОП «Государственное и муниципальное управление» НИУ ВШЭ:

Пользуетесь ли Вы какими-то мерами господдержки?

Михайличенко А.П.:

Сейчас идет разговор о том, что на каждую пачку надо наносить маркировку. Если раньше говорилось, что индивидуальные номера будут бесплатными, то за каждый номер хотят брать 50 копеек, плюс НДС. В цену препарата эти затраты все рав-

но лягут. Поддержка заключается в том, что предприятия могут получить льготные условия по кредиту на покупку оборудования. Мы воспользовались этой возможностью.

Через Минпромторг оказывают поддержку и новым проектам. Например, у нас запускается через несколько лет новый продукт, в этом нас поддерживают. Есть программы, в соответствии с которыми оказывается содействие.

Саломатин Ю.В.:

Это все федеральные программы?

Михайличенко А.П.:

Безусловно.

Самарина Л.В.:

А история с санкциями вас как-то затронула?

Михайличенко А.П.:

Очень много сырья идет из-за границы. Каждый раз, когда мы покупаем оборудование, нас просят оформлять соответствующий документ, подтверждающий, что оно не будет использовано для нужд военно-промышленного комплекса. У нас на производстве при синтезе используются реакторы, которые действительно могут быть использованы в ВПК. Я, как бывший военный, могу сказать, что если возникнет необходимость, то буду использовать. Я им честно говорю. С сырьем пока больших проблем не было.

Гончарова Наталья Александровна, эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Есть какие-то трудности, с которыми Вы столкнулись при вхождении в кластер и уже при непосредственно работе в нем?

Михайличенко А.П.:

Это все решается в Москве.

Самарина Л.В.:

У Вас нет ощущения, что кластеры в большей степени ориентированы на западных участников, а наши компании остаются в стороне?

Михайличенко А.П.:

Здесь, конечно, большая доля иностранных фарм-компаний, но я бы так жестко не сказал. Сначала иностранные компании здесь просто упаковывали готовые таблетки, привезенные из-за границы. Теперь же их здесь стали производить.

Матюненко Ю.А.:

А что у Вас с корпоративной социальной ответственностью на предприятии?

Михайличенко А.П.:

У нас абсолютно все сотрудники имеют дополнительное медицинское обслуживание, есть своя сеть клиник «Ниармедик». Все пользуются благами этой медицины. Мы сделали дешевое питание в нашей столовой: в начале около 100 рублей компенсировали за счет предприятия, сейчас уже 150 рублей.

Самарина Л.В.:

К вам выстраивается очередь из желающих работать?

Михайличенко А.П.:

Нет. Во-первых, в регионе колоссальный дефицит рабочих кадров, во-вторых, к специалистам нашей отрасли выдвигаются серьезные требования. Все сотрудники должны иметь специальную подготовку, образование, постоянно ходить на курсы. Курсы повышения квалификации тоже стоят больших денег.

Самарина Л.В.:

Вы довольны тем, как Ваши кадры обучаются? Нам рассказали, что в Обнинском институте атомной энергетики есть специальный центр, который готовит специалистов именно для фармацевтики.

Михайличенко А.П.:

Их расхватывают с руками и ногами, как только они начинают учиться. У меня на производстве работают студенты, то есть мы их ставим к станку, когда они еще учатся.

Шатрабаева Светлана Михайловна, студентка 2-го курса ОП «Социология публичной и деловой сферы» НИУ ВШЭ:

Вы организуете целевое обучение или набираете студентов уже во время учебы?

Михайличенко А.П.:

Целевого обучения у нас нет, но всем желающим студентам предлагаем возможность трудоустройства. Студенты, которые учатся, зачастую приезжие. Им хочется снять квартиру, жить нормальной жизнью, соответственно им нужны деньги, значит, надо где-то работать.

Самарина Л.В.:

Для них Вы гибкий график предлагаете?

Михайличенко А.П.:

Я не могу предложить им гибкий график, ведь у меня сменная работа. Предприятие работает в круглосуточном режиме.

Матюненко Ю.А.

А текучка у вас не возникает из-за этого?

Михайличенко А.П.:

У меня возникает текучка позже, когда мы выучим сотрудников, а они уходят на иностранные предприятия.

Самарина Л.В.:

То есть соседство с ними все-таки имеет свои минусы?

Михайличенко А.П.:

Позже в кластер пришла «АстраЗенека». Она находится чуть дальше, но все равно люди из Обнинска ездят туда. Так вот «АстраЗенека» нанесла большой урон сначала «Хим Фарме», а через некоторое время и нам досталось. У «Хим Фармы» в свое время они забрали две трети химиков, а потом часть аппаратчиков и у меня забрали.

Мироник Валентина Николаевна, эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Сколько в среднем студенты получают, если не секрет?

Михайличенко А.П.:

40 тыс. рублей.

Самарина Л.В.:

Это и для Москвы неплохие деньги.

Евсеев Максим Константинович, студент 3-го курса ОП «Государственное и муниципальное управление» НИУ ВШЭ:

Когда у предприятия началось реальное производство?

Михайличенко А.П.:

Первая продукция пошла в 2016 году. Проект начали в 2010 году, строительство началось где-то в 2011 году, а закончилось в 2014, тогда мы и начали оформляться.

Есть разные предприятия: есть те, ко-
производит оригинальные продукты, кото-
рые позволяют действительно зарабатывать,
а 90% компаний производят дженерики, там
прибыльность очень маленькая, поэтому им
действительно тяжело зарабатывать.

Самарина Л.В.:

Тем не менее, насколько я понимаю,
Минздрав очень сильно поддерживает наши
отечественные дженерики?

Михайличенко А.П.:

Без этого никак не обойтись, иначе не
будет львиной доли препаратов на рынке.

Самарина Л.В.:

Как Вы относитесь к этим бесконеч-
ным конфликтам и спорам между произво-
дителями и продавцами дженериков? Врачи
говорят, что дженерики не отвечают требо-
ваниям, не дают нужного эффекта, они ме-
нее качественные и имеют множество по-
бочных эффектов.

Михайличенко А.П.:

В действительности все не так просто.
Если вы воспроизводите препарат, и он дей-
ствительно полностью совпадает с ориги-

нальным, то проблем не возникнет. К сожа-
лению, у нас на рынке не все производители
хорошие.

Мироник В.Н.:

А что Вы производите?

Михайличенко А.П.:

Только препарат «Кагоцел».

Евсеев М.К.:

У Вас на производстве полный цикл
организован?

Михайличенко А.П.:

Да.

Гончарова Н.А.:

Если не секрет, между какими регио-
нами Вы выбирали, когда хотели размещать
производство?

Михайличенко А.П.:

Зачем же я буду ругать других губер-
наторов. Честно Вам скажу, рассматривали
несколько регионов.

INTERVIEW WITH THE GENERAL DIRECTOR OF THE NIARMEDIK PHARMA FACTORY ALEXANDER MIKHAILICHENKO

The pharmaceutical cluster of the Kaluga region is one of the most developed in Russia. Enterprises, both foreign and Russian, leading production within the cluster, not only occupy a significant share in the domestic market, but also supply their products to foreign markets. The expedition members met with Alexander Mikhaylichenko, general director of the Russian factory Niarmedik Pharma, which is part of the Kaluga pharmaceutical cluster. During the meeting, he spoke about the history of the creation of the plant and the role of regional and local authorities in the development of the enterprise. This material presents the key points of the meeting.

Ключевые слова:

Kaluga region, pharmaceuticals, clusters, interaction between business and government.