

санкт-петербург / новости

Инсулиновая треть «Герофарм» открывает завод в Подмоскowie

ОАО «Герофарм-Био» (входит в петербургскую группу компаний «Герофарм») запускает завод по производству инсулина в поселке Оболенск Московской области. С плановым выпуском 25 млн флаконов и 5 млн картриджей «Герофарм» хочет занять 30% рынка инсулина России в течение трех лет. Аналитики сомневаются, что это возможно, однако преградой называют лишь административные барьеры.

В начале октября «Герофарм» запустит в Московской области свой первый завод. Предприятие станет первым в России производителем полного цикла препаратов инсулина. ОАО «Герофарм-Био» будет выпускать генно-инженерные инсулины и аналоги, а также препараты для лечения социально значимых заболеваний в объеме 25 млн флаконов и 5 млн картриджей в год. Также на заводе будет осуществляться контрактное производство, доля которого займет не более 20% выпуска продукции, сообщают в компании.

«Герофарм» — группа компаний, основанная в 2001 году в Петербурге. На данный момент компания располагает R&D-центром в ОЭЗ «Нойдорф», открытым в декабре 2011 года. «Герофарм» является единственным производителем оригинальных препаратов «Кортексин» (нейропро-

тектор) и «Ретиналамин» (офтальмологический препарат, стимулирующий регенерацию сетчатки). Выручка «Герофарма» за 2012 год составила 2,3 млрд рублей.

Площадь завода, построенного на собственном участке 2,5 га, составляет 10 тыс. кв. м. Инвестиции в проект составили 1,5 млрд рублей. Окупить производство в компании надеются примерно за четыре года.

«По нашим оценкам, в перспективе ближайших пяти лет завод будет генерировать до 30 процентов прибыли компании», — сообщает Петр Родионов, генеральный директор группы компаний «Герофарм». — Для нашей компании инсулины — это практически новый бизнес, куда мы только входим. Мы производим ряд инсулинов (генно-инженерные человеческие), но планируем расширить линейку за счет более современных форм. После окончания срока действия их патентной защиты будем подавать на регистрацию».

В компании говорят, что постепенно доля биоаналогов будет расти и достигнет 20–25% в упаковках. За два-три года «Герофарм» планирует занять до 30% российского рынка генно-инженерных инсулинов, говорит господин Родионов. Но компания не собирается останавливаться на российском рынке. «Сейчас идет регистрация

препаратов в ряде стран зарубежья», — сообщают в пресс-службе «Герофарма».

Эксперты считают, что теоретически получить такую долю рынка вполне возможно. По данным начальника аналитического отдела инвестиционной компании ЛМС Дмитрия Кумановского, в России около 2,5 млн диабетиков, из которых 750 тыс. ежедневно применяют инсулин. «Поэтому годовая потребность — около 170 млн флаконов», — заключает эксперт.

Главный редактор газеты «Фармацевтический вестник» Николай Беспалов очерчивает объемы рынка инсулинов в России в пределах \$280 млн в оптовых ценах. Помимо «Герофарма», по его словам, есть два более или менее активных российских производителя. Это компании «Фармстандарт» и «Медсинтез». Совокупно на них приходится по итогам 2012 года около 6% всех инсулинов, которые потребляются в нашей стране. «Ключевое отличие «Герофарма» в том, что они пока выпускают продукцию из субстанции, закупаемой за границей», — говорит господин Беспалов.

Дмитрий Кумановский считает, что в такой ситуации теоретически планы по «захвату» 30% рынка вполне реальны. Николай Беспалов в этом вопросе более категоричен: «Однозначно компания не сможет занять тридцатипроцентную долю рынка за

три года, для этого необходимо поменять российское законодательство в отношении закупок инсулинов. В настоящее время закупка инсулинов проводится по торговым наименованиям, при такой практике шансов у новых производителей практически нет». Эксперт напоминает, что «Фармстандарт» при наличии существенных административных и финансовых возможностей смог занять на рынке инсулинов за девять лет долю лишь в 4–4,5%. «Это не значит, что ничего нельзя сделать с ситуацией, но это явно не задача трехлетнего периода», — говорит он.

По данным Дмитрия Кумановского, крупнейшие поставщики препаратов на рынке: Novo Nordisk (Дания) — 43,4% рынка, Eli Lilly (США) — 27,6%, Sanofi-Aventis (Франция) — 17,8%. «Их препараты — полностью иностранная разработка из импортных субстанций», — отмечает эксперт.

Экспертные возможности в данном случае выглядят привлекательнее, считает господин Беспалов. «При условии изменения порядка закупок и при появлении реально работающей системы предпочтений при госзакупках предприятие может окупиться за четыре-пять лет. Но это представляется малореалистичным в краткосрочной перспективе. Однако, скорее всего, процесс затянется», — прогнозирует Николай Беспалов.

«Кроме того, в отдельных странах СНГ существуют и местные игроки, причем, тоже зависящие от поставок зарубежного сырья», — считает эксперт.

По словам Максима Клягина, аналитика УК «Финам Менеджмент», объем российского рынка инсулинов оценивается примерно в \$350 млн. «В секторе сохраняется значительный потенциал роста. Лекарственная обеспеченность остается низкой — регулярно лечение получают около 1 млн человек», — отмечает он. При этом, по экспертным оценкам, учитывая невыявленные заболевания, количество больных диабетом в несколько раз превышает официальные данные (3 млн человек). «Сектор отличается высоким уровнем консолидации. В связи с этим проекты локализации инновационных проектов в данной сфере, несомненно, являются на сегодняшний день весьма актуальными и востребованными рынком», — считает господин Клягин.

«При условии изменения порядка закупок и при появлении реально работающей системы предпочтений при госзакупках предприятие может окупиться за четыре-пять лет. Но это представляется малореалистичным в краткосрочной перспективе. Однако, скорее всего, процесс затянется», — прогнозирует Николай Беспалов.

Елена Большакова

Золотое сечение кабеля Минрегион объяснил, как выставлять счета

Минрегион разрешил сбытовым компаниям рассчитывать бытовые потребители, которые не пускают в свои дома контролеров, по сечению входящего кабеля согласно формуле, описанной в постановлении правительства № 442. Такого разъяснения от Минрегиона через суд смогла добиться сбытовая компания Ленобласти ООО «РКС-энерго», обслуживающая более 800 тыс. потребителей. Теперь счета для недобросовестных частных потребителей существенно вырастут.

Около года «РКС-энерго» вело переписку с Минрегионом, пытаясь узнать, как именно исполнять постановление правительства РФ № 354, в котором описывается новый порядок расчета стоимости услуг ЖКХ. Не получив от чиновников никаких внятных ответов, сбытовая компания подала иск в суд с одним единственным требованием: побудить Минрегион ответить на заданные вопросы — и вытребала его в первой инстанции (см. «Ъ» от 20.06.2013).

После судебного решения ООО «РКС-энерго» наконец получило ответ от Минрегиона на один из самых важных вопросов: как быть, если потребитель получает электроэнергию без счетчика или в обход счетчика и не пускает в свой дом контролеров. Согласно действующему до сих пор порядку расчетов, счет в таких случаях должен выставляться исходя из общей мощности внутридомового оборудования. Поэтому контролер может окупиться за четыре-пять лет. Но это представляется малореалистичным в краткосрочной перспективе. Однако, скорее всего, процесс затянется», — прогнозирует Николай Беспалов.

Елена Большакова

Нал ожидания

«Ленаэропроект» остался недоволен сотрудничеством с аэропортом Уфы

Санкт-Петербургский «Ленаэропроект», разрабатывавший первый вариант реконструкции аэропорта Уфы к саммитам 2015 года, взывает с заказчика ОАО «Международный аэропорт „Уфа“» плату за свою работу. В компании не согласны с тем, что аэропорт в одностороннем порядке расторг договоренности под предлогом несвоевременного и некачественного исполнения контракта. Задолженность аэропорта подрядчик оценил в 20,5 млн рублей.

За планами масштабной реконструкции терминальной части аэропорта Уфы (МАУ) к саммитам 2015 года последовало судебное разбирательство. Генеральный проектировщик нового терминала международных линий — петербургское ОАО «Проектно-исследовательский и научно-исследовательский институт воздушного транспорта „Ленаэропроект“» — требует в суде взыскать с заказчика 20,5 млн рублей.

В компании считают, что аэропорт не рассчитался за проведенные работы по контракту, общая стоимость которого составляла 79 млн рублей. Договор с «Ленаэропроект», как прозвучало вчера в арбитражном суде республики, предусматривал

кроме разработки проекта нового терминала пропускной способностью до 500 пассажиров в час также подбор альтернативных вариантов для расположения объекта. Работы проходили в четыре этапа.

Стороны разошлись в оценке точности исполнения условий контракта. Так, представитель «Ленаэропроекта» заявил, что все этапы работ были исполнены, несмотря на то, что заказчик трижды корректировал техническое задание реконструкции. Кроме того, еще в феврале МАУ подписал компании акты выполненных работ.

По мнению представителя аэропорта, подрядная организация проделала лишнюю работу, завершив проектирование терминала в поселке Локотки, где изначально его планировали строить, хотя сам же признал эту площадку непригодной под строительство.

Два последних этапа работ, сданных «Ленаэропроект», в МАУ посчитали несоответствующими техническому заданию и в июне уведомили партнера об одностороннем расторжении договора. Стоимость неоплаченных этапов работ, как прозвучало в суде, составила 14 млн и 6,5 млн рублей соответственно.

«Ленаэропроект» попросил в суде взыскать эту задолженность и рас-

торгнуть договор в судебном порядке. Слушания по иску продолжатся 23 октября. Суд предложил привлечь к оценке качества работ «Ленаэропроекта» экспертов.

Практически одновременно с тем, как был расторгнут контракт с петербургской компанией, МАУ выбрал нового проектировщика аэропорта. На этот раз им стало уфимское ООО «Проектстройкомплекс», с которым заключили новый контракт стоимостью 57 млн рублей. Техническое задание предполагало строительство нового терминала уже не в Локотках, а в пределах действующего аэровокзального комплекса.

Кроме терминальной части МАУ «Ленаэропроект» разрабатывал и проект реконструкции аэродрома в Уфе. Контракт с ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов)» стоимостью 111,4 млн рублей был заключен с организацией в апреле этого года.

В руководстве МАУ и Госкомтранса республики вчера судебное разбирательство не прокомментировали.

Главный инженер уфимского проекта Илья Зуев сказал «Ъ», что удивлен неоплатой работ аэропортом. «Заказчик действительно подписал акты выполненных работ, его все устраивало, и вдруг в июне вспомнили,

что работы должны были исполнить в декабре. На моей памяти это первый такой случай. Судебные разбирательства для нас — чрезвычайная редкость», — заключил он.

Булат Баширов,
Уфа

ИД «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЦИКЛ МЕРОПРИЯТИЙ НА ТЕМУ:

Таможенный бизнес в России: новые правила игры

КРУГЛЫЙ СТОЛ

Торговое финансирование как инструмент развития ВЭД

Санкт-Петербург, отель Radisson Royal, Невский проспект, 49/2

25.09.2013

МОДЕРАТОР: Анастасия Чурсина, эксперт по правовым вопросам Гильдии профессиональных участников ВЭД, член экспертного совета комитета по бюджету и налогам ГД РФ, член рабочей группы Агентства стратегических инициатив (АСИ) по мониторингу дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования»

ПРОГРАММА:

9:30-10:00 РЕГИСТРАЦИЯ. ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ

10:00-11:30 СЕССИЯ I. НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ СТАРЫХ ПРОБЛЕМ: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ УЧАСТНИКОВ ВЭД?

- Внешнеэкономическая деятельность в России в контексте модернизации экономики страны: тенденции, перспективы, реалии годового членства в ВТО. Мнение игроков рынка
- Изменения нормативно-правовой базы внешнеэкономической деятельности в 2013 году. Учтены ли интересы бизнеса?
- Новые правила игры — новый сценарий. Импортные и экспортные операции: проблемы, трудности, пути решения

11:30-11:50 КОФЕ-БРЕЙК

Уральский Банк
реконструкции и развития
ОАО «Уральский банк реконструкции и развития»

11:50-13:30 СЕССИЯ II. ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РФ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД

- Рынок торгового финансирования: современное положение, развитие и перспективы в России. Мнение экспертов
- Торговое финансирование: стратегические возможности и коммерческая выгода для участников ВЭД
- Аккредитивы — новое хорошо забытое старое
- Гарантии и обеспечения по проекту потенциальным кредиторам и инвесторам
- Новые продукты в области торгового финансирования: банковские платежные обязательства (ВПО) — альтернативный подход к расчетам при осуществлении международных торговых сделок. Преимущества документальных аккредитивов

13:30-14:30 НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ. ФУРШЕТ

Коммерсантъ®

Участие является бесплатным, строго по предварительной регистрации. По вопросам регистрации обращайтесь к координатору проекта Ксении Ворона (ИД «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге) по телефону: 8 (812) 324-69-49, 8 (911) 292-10-43, e-mail: vorona@spb.kommersant.ru

«Техношок» расширяется

Несмотря на сравнительно высокую насыщенность и существенный уровень консолидации рынка, здесь, несомненно, сохраняется определенный потенциал роста, этот сегмент ритейла, безусловно, довольно интересен с инвестиционной точки зрения — в первую очередь по причине относительно высокой маржинальности», — заключает господин Клягин.

Что касается развития «Техношока», то, по словам господина Гордейчука, в этом году компания намерена запустить за пределами Петербурга пилотный проект гибридного формата, площадью 500–900 кв. м, который сочетал бы в себе магазин, склад и пункт выдачи. При этом ассортимент в гибридном магазине был бы представлен не только электроникой и

бытовой техникой, но и другими товарами, например, детскими. Если проект «выстрелит», то все магазины сети «Техношок» будет ждать перефилирование. Затраты как на открытие одного гибридного магазина, так и на смену формата существующего, по подсчетам компании, должны составить около \$200 тыс.

Господин Клягин полагает, что «Техношок» тестирует актуальный формат — вариант набирающего силу форм-фактора dark store, который позволяет интегрировать в бизнес дистанционные продажи, наиболее динамично растущий сегмент рынка, а также помогает снизить издержки и повысить эффективность использования торговых площадей, что при успешной реализации будет позитивно отражаться на резуль-

татах компании. «В целом российский рынок электроники и бытовой техники (ЭиБТ) — один из самых быстрорастущих секторов торговли в России. И здесь, безусловно, сохраняются значительные перспективы дальнейшего развития. По итогам 2012 года розничные продажи ЭиБТ в России выросли в номинальном денежном выражении на 12–15 процентов и составили \$39–42 млрд. По мере дальнейшего увеличения реальных располагаемых доходов населения в этом секторе будет реализован значительный потенциал роста. Мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе следующие три-четыре года средние темпы роста не опустятся ниже 10–12 процентов», — говорит Максим Клягин.

Юлия Чаюн

Toyota ставит на кроссоверы

Господин Чаплыгин отмечает, что конкурентами RAV4 выступают модели локальной сборки — уже упомянутые Qashqai и X-Trail, а также Ford Kuga, VW Tiguan, Mazda CX5, Kia Sportage и другие.

Аналитик «Инвестаф» Андрей Шенк отмечает, что с локализацией модели RAV4 у компании появится возможность для снижения стоимос-

ти автомобиля для российского рынка. Впрочем, цена будет формироваться с учетом конъюнктуры рынка. На падающем рынке стоимость модели может быть снижена после локализации на 10–15%, в то время как на растущем стоимость останется прежней, и эта разница будет направляться на повышение прибыли компании, говорит господин Шенк. Он полагает, что в долгосрочной перспективе

выпуск новой модели положительно скажется на финансовой ситуации в компании. При этом во время освоения новых инвестиций прибыль петербургского завода может логичным образом снизиться. По итогам прошлого года петербургская площадка Toyota получила 15,9 млн рублей чистой прибыли против 20,9 млн рублей убытка по итогам 2011 года.

Кристина Наумова