

БИЗНЕС журнал

До востребования Почему инновации уходят из России

Алексей Нестеров,
«Пермская химическая компания»

МАЛОЭТАЖКА
ПЕРМСКИЙ РЫНОК
ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
В ИНФОГРАФИКЕ

| VIII

НОВОЕ ПРИШЕСТВИЕ
К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ
ВВЕДЕНИЕ НАЛОГА
С ПРОДАЖ

| 10

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ
РЕЙТИНГ**
ТЕРРИТОРИИ
ИННОВАЦИОННОГО РОСТА | 56



САМЫЙ БОЛЬШОЙ ТИРАЖ
СРЕДИ ДЕЛОВЫХ ЖУРНАЛОВ
РОССИИ ПО ДАННЫМ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ТИРАЖНОЙ
СЛУЖБЫ ЗА 2013 ГОД



Сложная ХИМИЯ

Оксана Астафьева

ПОИСК ПРОДУКТОВ С БОЛЬШЕЙ ДОХОДНОСТЬЮ ПРИВОДИТ МНОГИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СЕГМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО, НАУКОЕМОГО ПРОИЗВОДСТВА. В ЭТО ЖЕ НАПРАВЛЕНИЕ С «СЫРОЙ» ТЕХНОЛОГИЕЙ, ПОЛУТОРАМИ МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ И ГОТОВНОСТЬЮ РИСКОВАТЬ ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД ПРИШЛА «ПЕРМСКАЯ ХИМИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ». СЕГОДНЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛИНЕЙКЕ ПХК БОЛЕЕ СОТНИ СЛОЖНЫХ ХИМИЧЕСКИХ СОЕДИНЕНИЙ. БОЛЬШАЯ ИХ ЧАСТЬ ИДЕТ НА ЭКСПОРТ, А ПО НЕКОТОРЫМ ПОЗИЦИЯМ ПРЕДПРИЯТИЕ ЗАКРЫВАЕТ ДО 50% МИРОВОГО СПРОСА.



Десять лет назад большую часть выработки электронного газа для изготовления микросхем высокой степени интеграции, в том числе для тогда еще не особо популярной новинки — USB-флеш-накопителей — ведущим производителям электроники поставлял небольшой завод на окраине Перми. Этот газ — гексафторбутadiен — используется в процессе плазмохимического травления при создании различных микросхем, особенно хорошо он подошел для производства карт памяти большой емкости. Гексафторбутadiен позволил сделать процесс более точным и существенно увеличить объем памяти флешки. Сейчас генеральный директор «Пермской химической компании» Алексей Нестеров вспоминает, что компания бы и не рискнула пойти в столь сложную и специфическую область, как электронные газы, если бы не потенциальный спрос, который пермским коллегам продемонстрировали тогда японские партнеры. Мировая потребность в этом продукте в начале 2000-х, когда на флешку помещалось лишь несколько десятков мегабайт информации, а цена доходила до сотни долларов, составляла несколько сотен килограммов в год. И единственным обладателем ноу-хау была итальянская L'Ausimont S.p.A. Но уже через несколько лет флеш-накопители стали массовым продуктом, а потребность в электронном газе для их создания резко выросла.

КРЫМ НАШ!

Цех по изготовлению до сих пор остающегося инновационным продукта сложной химии построили буквально на развалинах йодобромного

Фото: Алексей Суванов

советского предприятия. Серые, изъеденные бромом корпуса и сейчас стоят на территории сегодняшнего лидера инноваций. Во время Великой Отечественной войны на окраину Перми из того самого Крыма был эвакуирован завод по производству йода и брома для антидетонационных присадок к моторным топливам. Для сотрудников построили заводской поселок — Новый Крым. Со временем он разросся, а завод, во время перестройки частично распроданный, существовать перестал. Оставшиеся «токсичные» с финансовой точки зрения активы списали на «Йодобром», который позже обанкротили. Его и купил в 2002-м году московский «Биопроцесс холдинг» и совместно с японскими партнерами приступил к исследованиям в области электронных газов. «Вообще любая инновация — большой риск, — рассуждает Алексей Нестеров. — Это как игра на бирже: можно вкладываться в высокорисковые бумаги и в случае выигрыша получать большую маржу или особо не рисковать, но и доход получать невысокий».

Партнеры рискнули — и выиграли. Крохотное по меркам традиционной химии — всего 200 килограммов в месяц, — но высокорентабельное производство окупилось уже через полтора года. ПХК и сейчас, имея в производственной линейке уже около сотни различных продуктов, берет не масштабами производства, а ценой — на отдельные продукты цена доходит до 15 тысяч долларов за килограмм. Некоторые соединения выпускают только под заказ и буквально по несколько килограммов в год.

ПОИСК РЫНКОВ

На пике роста спроса предприятие готовилоськратно увеличивать мощности. В 2008-м году в проект вошел созданный с участием российских институтов развития фонд «Биопроцесс капитал партнерс». Однако начался экономический кризис, рынок электроники падал, расширение мощностей оказалось не актуально — даже имеющиеся полностью загрузить не удавалось. «В какой-то момент мы даже начали подумывать о сокращении персонала, — рассказывает Алексей Нестеров. — Но кризис заставляет двигаться. Мы стали экстренно искать новые продукты, чтобы диверсифицировать производство». Так предприятие вышло в сегмент фармацевтических интермедиатов и существенно расширило число синтезируемых продуктов спецхимии.

На проведение научных исследований предприятие стабильно тратит десятую часть выручки, в компании с момента основания работает собственная исследовательская лаборатория. «Выпускать один, два, три востребованных продукта и остановиться на этом — неминуемый регресс и потеря предприятия, — считает Алексей Нестеров. — Потому что рано или поздно кто-нибудь тебя обойдет. Нужно постоянно инвестировать в модернизацию имеющегося производства и наращивать номенклатуру».

По некоторым позициям ПХК закрывает 50% мирового спроса. В ближайшие годы предприятие готовится вывести на рынок еще несколько инновационных продуктов для микроэлектроники. Из них большая часть, как и нынешние объемы, будет продаваться на экспорт — в России просто практически нет предприятий, которые в своем производстве использовали бы столь сложные вещества.

ХИМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ

— Алексей Геннадьевич, что происходит с химической отраслью в России? Каковы основные ее проблемы?

— Основная проблема так называемой малой химии, сегмента, в котором работает «Пермская химическая компания», да и химической отрасли в целом — существенное отставание в части использования инновационных, наукоемких технологий. До начала перестройки государство активно вкладывало деньги в научные разработки и производство, и российские химические компании находились примерно на одном уровне с западными конкурентами. Но в начале 90-х, в период нестабильности и резкого ослабления государственного контроля, большая часть технологий была утеряна: в основном за бесценок, официально или не вполне, они были проданы за рубеж. Предприятия остановились в развитии или вообще перестали существовать, специалисты ушли из науки, многие уехали из страны. Все это привело к тому, что химическая отрасль в России в настоящее время находится в упадке. Нельзя, конечно, сказать, что она полностью утеряна, но нас обошли во всех направлениях, в том числе с использованием наших же разработок. Безусловными лидерами в микроэлектронике и химии для микроэлектроники являются США и страны Юго-Восточной Азии. Европа отстает от них лет на восемь, а мы еще лет на десять от Европы.

— Почему инновации в России развиваются так медленно?

— Для того чтобы инновации развивались, нужен стимул. Обычно поиск новых технологий или продуктов начинается тогда, когда снижается маржа, падает спрос или истощается сырьевая база. А пока ты спокойно сидишь на неограниченных ресурсах, стабильном спросе и доходе, никто и не подумает о необходимости модернизации или диверсификации производства. Проблема еще в том, что для суперинновационного продукта в России нет рынка. Далеко не все предприятия, способны финансово и интеллектуально применить передовую технологию: для того чтобы успешно внедрить ее, мало купить оборудование — нужно освоить производство, масштабировать его, а для этого необходимы головы, руки. Поэтому специалисты, которые занимаются разработкой инновационных технологий, часто ориентированы на то, чтобы продать их за границу. Хотя, конечно, в последнее время бизнес делает все больше попыток использовать научные достижения в своей работе. Но даже те предприятия, у которых есть и желание, и возможность, часто останавливаются из-за наличия рисков, с которыми сопряжено освоение передовых технологий.

— Какие риски вы имеете в виду?

— Инновационное производство, если речь идет о новых продуктах, — высокорискованный бизнес. Традиционные продукты, так называемые commodity, всегда будут востребованы — дешевле или дороже, но они будут продаваться, потому что с их потреблением связана вся остальная промышленность и зачастую наш образ жизни. Когда же речь идет о новых продуктах, то никогда нельзя сказать определенно, пойдет ли он в серию. Ты приходишь на рынок, потратишь несколько миллионов долларов на разработку технологии, покупку оборудования, формирование продукта, а может оказаться, что в этот момент выйдет похожий продукт, но чуть лучшего качества или меньшей себестоимости, и все — ты остался у разбитого корыта.

Кроме того, в России на общий для всех риск инновационности накладывается специфический государственно-бюрократический риск. В любой развитой стране инновационным предприятиям даются налоговые льготы, создаются дополнительные стимулы. Но, главное, там есть гарантия, что условия игры не изменятся: что в течение срока жизни вашего проекта вдруг не вырастут налоги, не изменятся законы, не поменяется государственная политика в значимых для проекта сферах. В России же бизнес очень насторожен, он не верит, что его не оберут и он сможет сохранить вложенные деньги, даже если ры-

ся представление в бизнес-сообществе о необходимости внедрения новых технологий. Государство в последние несколько лет предпринимает реальные действия для поддержки науки и наукоемкого бизнеса, и это дает результат. Но только мер поддержки недостаточно, для инновационного бизнеса очень важна стабильность. Экономическая нестабильность — это сейчас основной сдерживающий фактор.

— *Возможно ли это осуществить в нынешних условиях? Не перечеркнут ли санкции, которые ввели США и поддержал Евросоюз, все имеющиеся попытки?*

— Для государства и для бизнеса, особенно для сегмента МСБ, санкции очень опасны. И в первую очередь я имею в виду меры, касательно банковского сектора. Последствия пока не очень ощутимы, в полной мере бизнес их почувствует следующим летом. Больше всего пострадают предприятия, которые затевали или уже начали модернизацию, ведь для осуществления этих проектов нужны заемные средства. Но, во-первых, многие банки уже ограничили выдачу кредитов; во-вторых, гарантированно в ближайшем времени вырастут ставки по кредитам на 2–5 п. п. Большинство компаний не смогут себе позволить дорогих кредитов, а значит, будут вынуждены свернуть программы модернизации. Заводы начнут останавливать свою работу, сокращать объемы производства, персонал и так далее. Конечно, пострадают не все, хотя затронет это многих, но даже если пострадает 10%

Химическая отрасль в России находится в упадке, нас обошли во всех направлениях, в том числе с использованием наших же разработок. Безусловными лидерами в микроэлектронике и химии для микроэлектроники являются США и страны Юго-Восточной Азии. Европа отстает от них лет на восемь, а мы еще лет на десять от Европы

ночная конъюнктура будет благоприятной. Поэтому очень многие производители до сих пор нацелены на получение быстрой прибыли и не склонны строить планов на долгосрочную перспективу.

— *Существуют какие-либо сложности при сотрудничестве с зарубежными партнерами?*

— У российского бизнеса до сих пор отрицательный имидж, который создавался в течение последних 20 лет, когда страну за рубежом представляли вороватые люди. Многие иностранные компании имеют негативный опыт работы с российскими бизнесменами. Они говорят: мы знаем, что вы можете выполнить практически любой заказ, но, когда заходит речь о регулярных поставках, начинаются проблемы — вы либо не выдерживаете сроки, либо теряете качество. И вместо того, чтобы исправить ошибку, вы присылаете людей, которые предлагают выпить и взятку, чтобы мы закрыли на это глаза. Нам приходится тратить много усилий, чтобы завоевать доверие международного рынка.

— *Как, по вашему мнению, можно изменить сложившуюся в отрасли ситуацию?*

— Наверстать упущенное можно. В России есть деньги, есть пока еще головы, способные инновационные проекты осуществить, начинает формировать-

предприятий МСБ, то это уже очень много.

Уже сейчас последствия санкций ощутимы во многих отраслях, и наша компания успела почувствовать их негативное влияние. Мы, к примеру, не можем получить очередную партию баллонов под сжиженный газ, пару недель назад США запретили их поставку в Россию. Есть некоторые потери по клиентам: одна английская и одна японская компании сообщили нам, что берут тайм-аут по уже запарафированным контрактам до тех пор, пока не прояснится ситуация с санкциями. Они стараются минимизировать свои риски, а в работе с российскими партнерами сейчас слишком велик элемент непредсказуемости.

Принятые государством ответные санкции, при правильном подходе и долгосрочной стратегии, конечно, могут способствовать развитию российской пищевой промышленности. Но вряд ли разумно обеспечивать рост в этом секторе именно таким путем. Пока происходящее очень похоже на гонки, когда два стритрейсера встали на стартовую черту и жмут на газ пытаясь обогнать друг друга. Они в запале летят вперед, не задумываясь, что произойдет за ближайшим поворотом. Это очень опасная ситуация. Кто-то должен подать пример и остановиться, трезво все взвесить и сесть за стол переговоров.

БЖ