

Россия: Ученый из Петербурга вырастил компанию-экспортера оптики

Малому предприятию из Петербурга удалось закрепиться как на мировом, так и на внутреннем рынке.

Айгуль Мустакаева Mar 30, 2018

(Фото: «Тидекс»)

Небольшой компании из Петербурга, созданной в 1994 году учеными-физиками, удалось выйти на международный рынок оптической продукции. Фирма «Тидекс», состоявшая из одного сотрудника и одного заказчика из Германии, со временем стала поставлять продукцию в 87 научных и промышленных центров в 25 странах мира.

Однако после 2014 года, когда начались санкции против России, число заказчиков из США и Европы начало падать. Спасение оказалось на родине: российские производители оборонной промышленности начали закупать оптику для приборов ночного видения и прицелов для бронетанковой техники и ВМФ.

Владелец компании с выручкой 300 млн рублей в 2017 году Григорий Кропотов по-прежнему рассчитывает на восстановление экспортного потенциала. По его словам, некоторая его продукция уникальная или выпускается ограниченным числом производителей в мире. При этом развиваться компании приходится на собственные средства – банки не хотят брать в залог дорогостоящее оборудование для производства оптики, поскольку не знают, как его продать.

Как все начиналось

В первые месяцы работы учредители петербургской фирмы «Тидекс» – несколько ученых из Физико-технического института имени А.Ф. Иоффе – пришли к выводу, что для дальнейшего развития им не хватает опыта и квалификации. Первым и пока единственным заказчиком тогда был знакомый одного из основателей – немецкий

ученый-физик Филипп Келлер, занимавшийся продажей астрономических зеркал для телескопов.

Для восполнения недостатка знаний и опыта основатели пригласили на работу своего коллегу по институту Григория Кропотова, который перед этим на протяжении 20 лет занимался фундаментальными исследованиями в различных областях физики: полупроводниках, спектроскопии, в сфере магнитных полей и физики низких температур. Кропотов стал в компании исполнительным директором и, по сути, единственным сотрудником.

«В 94-ом я был вынужден принимать решение о том, как жить дальше: уезжать за границу по контракту или уходить в бизнес, – рассказывает Кропотов. – В то время в физтехе не было денег ни на исследования, ни на зарплаты. Я прошел обучение в бизнес-школе компании «Тибет» [в Москве], которая вскоре свернула свою деятельность, стал искать работу через знакомых. Один из учредителей «Тидекса» пригласил меня попробовать поднять этот бизнес».

Международный рынок и первое производство

Через некоторое время бизнес заметно расширился, петербургская компания стала поставлять продукцию в 87 научных и промышленных центров, расположенных в 25 странах мира, оборот достиг 1 млн долларов. Кропотов вошел в состав учредителей компании с долей 25%.

Для продвижения на иностранный рынок компания регулярно участвовала в международных выставках (ежегодно на протяжении 11 лет, начиная с 1999 года) в Европе, США, России и иногда в Азии, рекламировалась на международных специализированных веб-сайтах.

Почти 10 лет «Тидекс» было хоть и наукоемким, но чисто торговым предприятием: получаемые заказы размещались на других производствах. «Со временем стало понятно: развиваться на международном рынке в качестве просто дистрибьютора российской оптики неперспективно. Конкуренция росла, цены падали, требования заказчиков становились выше. Нужно было запускать собственное производство», – вспоминает Григорий Кропотов.

Все заработанные за 2003 год \$200 тыс. были вложены в создание производственного цеха.



(Фото: «Тидекс»)

Сначала выпускали простые продукты (например, кварцевые линзы), но постепенно овладевали более сложными технологиями. Сегодня производственная площадка «Тидекс» занимает 1,7 тыс. кв. м, 90% заказов производится на собственных мощностях, в компании работает 80 человек.

Оборонные заказы спасли падение экспорта

До 2006-2007 годов компания «Тидекс» практически не работала на внутреннем рынке: не было ни сайта на русском языке, ни каталога продукции. Зато ее хорошо знали за границей, поскольку ее директор активно участвовал в зарубежных выставках и профильных мероприятиях. В 2000-е годы до 97% продукции шло на экспорт. Среди заказчиков были британские и американские университеты, американские национальные лаборатории, институты Макса Планка в Германии.

«У российских ученых и военных появились деньги в 2006-2007 годах, – говорит Кропотов. – Тогда мы впервые приняли участие в выставке «Фотоника» в Москве, стали сотрудничать с первыми российскими заказчиками». К 2012 году за счет роста внутренних продаж доля экспорта снизилась до 80% выручки. А годом ранее Кропотов стал единственным владельцем компании, выкупив доли у других учредителей. «Они не принимали непосредственного участия в управлении бизнесом с момента моего прихода в компанию. В 2011 году они вышли из бизнеса, предоставив мне развивать его дальше», – говорит руководитель компании.

Еще больше поменялась структура продаж в 2014 году, после событий в Крыму и ввода санкций против России. Количество заявок из США и стран Европы сократилось: покупатели посчитали рискованным размещать заказы в России в условиях нестабильных международных отношений. Однако увеличилось количество клиентов из азиатских стран, а главное – росло количество российских партнеров, поэтому сокращение иностранных заказов не стало фатальным. В итоге падение выручки в 2015 году составило 20%, в 2016 году объем продаж упал еще на 10%. При этом доля внутренних продаж выросла до 43% в общем обороте.



(Фото: «Тидекс»)

Особенно заметно в последние годы растут оборонные заказы, отмечает Кропотов. Для военных нужд петербургская фирма производит инфракрасную оптику, используемую в приборах ночного видения и в прицелах для бронетанковой техники и военно-морского флота. Именно эти заказы позволили «Тидексу» не только преодолеть двухлетний провал продаж, но и увеличить оборот на 30% в 2017 году (до 300 млн рублей) по сравнению с «предкризисным» 2014 годом (правда, в пересчете на твердую валюту оборот значительно снизился из-за падения курса рубля). Прошлый год также стал первым, когда доля внутренних продаж превысила экспорт: 58% продукции поставлено российским заказчикам.

Однако, руководитель «Тидекса» уверен, что экспортное направление будет занимать значительную долю выручки и в дальнейшем, потому что некоторые виды выпускаемой продукции, по его словам, уникальны или производятся лишь несколькими компаниями в мире.

Свои разработки

С 2009 года в «Тидексе» работает сектор научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Работа сектора, в основном, ориентирована на разработку приборов и устройств терагерцевой фотоники.

Терагерцовый диапазон электромагнитного излучения – самый малоизученный. Исследования в этой области велись учеными Советского Союза вплоть до 1990-х годов. Кропотов – один из немногих российских специалистов в этой области. В начале 2000-х годов он пришел к выводу, что в мире возник новый виток интереса к терагерцовой фотонике.

Основное преимущество терагерцев – очень широкий диапазон длин волн (от сотен терагерц до сотен гигагерц). Приборы, работающие в этом диапазоне, могут обладать значительными диагностическими преимуществами перед другими устройствами, такими, как томографы или рентгеновские аппараты. С помощью терагерцового излучения можно строить объемное изображение структур. К тому же оно безвредно, в отличие от рентгена. Коммерческое освоение терагерцового диапазона может привести к существенному прогрессу

на рынках медицинской диагностики и систем безопасности. Сегодня этим направлением занимается около 3000 человек в 27 странах мира.

Однако пока терагерцовая фотоника востребована в большей степени только научными исследовательскими центрами. За последние пять лет объем продаж по этому направлению в компании «Тидекс» не менялся, составляя около \$1 млн в год. «Мировой рынок стабилен, по объемам он не превышает \$150 млн в год, – говорит Григорий Кропотов. – До сих пор ни одно практическое применение терагерцовых приборов не стало массовым, хотя есть успешные примеры их реального использования».

Терагерцовые приборы используются для контроля качества лекарств на фармацевтических предприятиях, отслеживания потенциально опасных вложений в почтовых конвертах, для аэропортовых систем безопасности, для анализа глубинных слоев покрытий, например, красок на реставрируемых картинах. «Перспективы этого направления сохраняются. Просто нужны время и деньги для исследований», – говорит Кропотов.

Кредиты никто не дает

«Тидекс» мог бы развиваться более интенсивно, если можно было бы получать заемные средства под адекватный процент. Однако даже под безумно высокие, по западным меркам, 20% годовых получить кредит в банке невозможно. «Мы обращались в прошлом году в ВТБ, – рассказывает Кропотов. – Но кроме двух легковых автомобилей в обеспечение ничего брать не хотят. У нас специализированное оборудование, которое, как сказали в банке, продать не смогут. Поэтому отказали даже в предоставлении банковской гарантии по госконтракту. Который мы, впрочем, выполнили под гарантии другой кредитной организации».

Для более быстрого развития Кропотову хотелось бы иметь высокопроизводительные оптические станки с числовым программным управлением, но стоит один такой агрегат \$500-700 тыс. А их нужно несколько. «Таких денег у нас нет. Приходится развиваться на свои – медленнее, зато надежнее. И никому ничего не должны», – добавляет директор «Тидекс».