

Опередивший свое время

История одного предприятия биотехнологической промышленности

П.К. КУЦЕНОГИЙ, генеральный директор ПО «Сиббиофарм», г. Бердск, Новосибирская область

В интервью анализируются ситуация в российской биотехнологической промышленности, опыт предприятия в организации производства и сбыта биопрепаратов для сельского хозяйства, а также особенности государственного управления отраслью и эффективность различных механизмов господдержки.
Ключевые слова: «Сиббиофарм», биотехнологии, сельское хозяйство, средства защиты растений, Академпарк

История Бердского завода биопрепаратов (ныне ПО «Сиббиофарм») полна парадоксов. Предприятие было образовано в 1955 г. и стало одним из первых в рамках программы формирования в СССР микробиологической промышленности, а сегодня оказалось единственным представителем этой отрасли в России. В начале 1990-х завод начал активно поставлять продукцию за рубеж и какое-то время был буквально завален экспортными заказами, но на внутреннем рынке его продукция практически не продавалась. Государство одной рукой поддерживало предприятие, включив его в список «стратегических», другой – топило, позволив налоговым органам инициировать процедуру банкротства. Из банкротства, завершившегося в середине 2000-х, завод вышел с новым владельцем – московским банком «Стратегия», новым названием – ПО «Сиббиофарм» и новыми идеями развития. По итогам 2015 г. предприятие удвоило объемы производства, за 2016 г. было отгружено продукции на сумму более 830 млн руб., рост составил 27%.

О сегодняшнем дне предприятия рассказывает его генеральный директор **П. Куценогий**.

– *Петр Константинович, несмотря на повышенный интерес властей и СМИ к микробиотехнологической отрасли, о ней мало что известно. Можете вкратце обрисовать ситуацию в этом секторе промышленности?*

– Собственно, отрасли как таковой нет. Сегодня мы – единственный ее представитель в России, если не в СНГ. Кроме нас, из бывших «советских» заводов биотехнологического синтеза (а их было 12 или 13) до 2010-х продержались предприятия в Степногорске (Казахстан) и Омутнинске. Степногорский завод практически прекратил существование, из Омутнинска недавно пришло предложение о продаже оборудования... Мы в свое время пережили банкротство и две реструктуризации. Промышленная площадка завода сократилась с 70 до 5 га. Все остальное превратилось в Восточную промзону г. Бердска. То есть инфраструктуру, коммуникации, рабочие места на территории

удалось сохранить, но к микробиологии это уже никакого отношения не имеет.

– *А что произошло с потребителями вашей продукции? Теперь весь объем выпуска, который обеспечивали 13 мощных производств, импортируется, или потребление так же сильно сжалось с советских времен?*

– Потребление тоже сократилось. Отрасль ведь работала главным образом на оборонные нужды. Основная продукция – средства защиты от биологической атаки, не случайно у предприятия был стратегический статус до 2001 г. Выпускать продукцию для сельского хозяйства мы начали только к концу существования СССР. Именно те два производства, которые занимались выпуском гражданской продукции, сегодня и составляют основу «Сиббиофарма».

Наше будущее направление – биологические средства защиты растений: биоинсектициды, биофунгициды, стимуляторы роста. Но даже на Западе говорят, что эпоха биологических средств защиты растений только-только началась, за ней будущее. А для нашего сельского хозяйства, поскольку отечественные технологии отстают лет на двадцать, это далекое будущее. То есть в некотором смысле мы «родились» немного раньше, чем сформировалась потребность внутри страны, поэтому в течение многих лет основные наши продажи шли за рубеж...

Другое направление, которое мы активно развиваем в последние 5–6 лет, – это производство кормовых добавок для животноводства (ферменты, биоконсерванты, пробиотики, антибактериальные препараты). Известно, что продуктивность скота и птицы, вкус и качество мяса очень сильно зависят от кормовой базы. В птицеводстве Россия уже приблизилась к западным нормам продуктивности, а в животноводстве мы пока еще в роли догоняющих. По понятным причинам на этом рынке господствует импорт. Так повелось с самого начала, так продолжается и теперь. Поэтому все, что сейчас происходит в этой нише, можно назвать процессом импортозамещения.

– *Все-таки что-то происходит? Отрасль возрождается? У вас появляются конкуренты?*

– Да, отрасль понемногу возрождается, хотя очень не быстро и не просто. Старые предприятия биосинтеза разобрали на металлолом, и сейчас строятся новые узкоспециализированные

производства. Самое популярное направление для них – синтез лизина. Эта аминокислота, содержащаяся в белковых продуктах, используется и в пищевой, и в комбикормовой промышленности. Но для нас эти новые заводы не конкуренты, потому что все они, как правило, производят монопродукт. У «Сиббиофарма» совсем другой профиль: у нас крупнотоннажное производство и в то же время – очень широкая номенклатура. Например, мы единственные в России работаем с кормовыми ферментами. Всего выпускается 32 биологических препарата в пяти продуктовых группах. В некотором смысле мы являемся уникальным производством не только в нашей стране (что понятно), но даже и в мире. Я много бывал за границей, и нигде не видел, чтобы предприятия производили такой широкий спектр продукции, да еще в таких объемах. Это наша сильная сторона.

Еще одна важная наша особенность – это полный цикл производства. Везде в мире при изготовлении ферментных препаратов используется международная кооперация. Предприятия обычно берут субстанции в Китае или Индии, а потом уже производят готовые формы под своей маркой. Мы практически все можем делать сами – от штамма и питательных сред до готовой продукции. Это дает свои преимущества в плане как управления издержками, так и гибкого реагирования на спрос.

– *То есть вы от импорта не зависите?*

– Полностью не зависеть от импорта сегодня невозможно, сейчас все глобально. Есть ниши, в которых отечественных производств просто не существует, так что приходится покупать некоторые импортные составляющие, например, соль цинка, которая нужна для выработки конечной формы продукта. Но очень важно, что мы в любой момент времени можем посмотреть, что экономически выгоднее – свою субстанцию произвести или купить где-то на стороне. У нас есть выбор. При этом в чрезвычайных ситуациях – рынок закрывается, подскочат цены – можно перейти на почти полное самообеспечение.

– *В середине 2000-х годов была проведена масштабная модернизация. Что изменилось? Сколько средств было затрачено? Закончен ли этот процесс?*

– Мне сложно судить о стоимости программы – я тогда еще не работал на заводе. Основное, что было сделано, – это полная модернизация инфраструктуры. Старая «советская» площадка

централизованно обеспечивалась водой, в том числе захоложденной, паром, градирнями и т. д. Когда производство сжалось, пришлось перестроить весь этот огромный инженерный комплекс. Было куплено новое инженерное обеспечение – компрессоры, рассчитанные на локальное воздуходобывание, градирни, холодильники, системы контроля, обновлено энергетическое оборудование.

Собственно, на сторонний взгляд, предприятие микробиологического синтеза представляет собой множество емкостей разного размера, опутанных огромным количеством разнообразных труб. Мы ведь имеем дело с живыми организмами, которых надо постоянно кормить, поить, давать им дышать, отводить продукты жизнедеятельности, поддерживать комфортные внешние условия и периодически, по мере роста, пересаживать их в новые емкости большего размера. Грубо говоря – из колбы в посевной аппарат, потом в кубовый ферментер, потом – 8–10-кубовый... Иногда этого достаточно, чтобы всю страну обеспечить каким-нибудь ферментом, а у нас конечная стадия ферментера – 63 м³, это чуть меньше железнодорожной цистерны по объему. Все эти емкости остались еще со времен СССР, а обеспечивающее производство – полностью новое.

Закончен ли процесс? Нет. Это, можно сказать, постоянная работа. Например, в 2010–2016 гг. в модернизацию производства было вложено 37 млн долл. На будущее есть планы по наращиванию ферментативных мощностей и по выпуску конечных форм препаратов.

– *В прессе писали о каком-то швейцарском оборудовании...*

– Это лабораторное оборудование. Мы его закупили на средства гранта, полученного в рамках конверсионной программы, чтобы иметь возможность разрабатывать и ставить на производство гражданскую продукцию. Лаборатория получилась очень сильная – почти как отраслевой институт, со своей библиотекой штаммов, с возможностью смоделировать процесс производства в объеме 5–200 л и просчитать всю экономическую сторону технологии.

Например, приходит к нам заказчик. Его интересует какой-то штамм, который потенциально должен быть эффективнее аналога, но сколько будет стоить производство, скажем, одного

кубометра субстанции из этого штамма, никто заранее сказать не может.

– *И от чего эта стоимость зависит?*

– От продуктивности штамма, от того, какая ему необходима среда (может быть, там нужна какая-нибудь «слеза девственницы, собранная в полнолуние»), от энергопотребления (температурный режим плюс необходимое количество воздуха). В нашей практике было немало примеров, когда перспективная, на первый взгляд, идея на пилотном этапе показывала экономическую несостоятельность...

– *Эта лаборатория обслуживает нужды основного производства или работает еще и по сторонним заказам?*

– Мы оказываем довольно много инжиниринговых услуг по договорам. Это и прямой заработок, и возможность выйти на контрактное производство, потому что собственные мощности сегодня мало у кого имеются, и к нам нередко обращаются именно с таким прицелом.

Кстати, это тоже уникальная наша особенность. Во всем мире производственные и инжиниринговые функции разделены, причем очень часто – по разным компаниям. Инжиниринговые предприятия разрабатывают регламент, а производственные обязаны выдать необходимое количество продукта с заданными характеристиками. Если какие-то характеристики отличаются, по всей цепочке проверяется соблюдение регламента. Если нарушений нет – значит, регламент надо переписывать. Это разделение и труда, и ответственности.

– *Разве это реально в наших условиях? У нас и инжиниринговых центров нет, и исторически создавались предприятия полного цикла, так что доводка технологии часто осуществлялась уже в процессе производства...*

– Советская организация труда – это отдельная песня. Иностранные специалисты, бывая на наших производствах, все время удивляются: что за профессия такая – «технолог»? У них после того как разработаны регламент или маршрутная карта, вмешательство в процесс производства считается грубым нарушением. Наш подход «допиливания напильником» технологии в цехе им непонятен в принципе.

В мире почти повсеместно приняты идеология и подходы GMP. Когда в 1970-е годы американские компании начали

выносить производство в Азию, где люди часто читать не умели, но готовы были работать за два доллара в неделю, им надо было организовать производство так, чтобы исключить возможность ошибки. А это означает – разработать очень четкие и очень простые инструкции, в которых мог бы разобраться кто угодно (желательно вообще все нарисовать стрелочками) без риска ошибиться. Постепенно эти подходы были распространены на весь мир, и сегодня любое новое производство на Западе сертифицируется по стандартам GMP уже на стадии проекта. Само здание завода или фабрики строится только после того, как проект всех производственных площадей, расположения оборудования, движения товарно-материальных ценностей, перемещения персонала и т. д. и т. п. будет сертифицирован. Это снимает требования к рабочему персоналу, но очень затрудняет переориентирование на выпуск другой продукции. В случае такой необходимости проще все снести и построить новое, потому что весь технологический процесс привязан к конкретным комплектующим, размерам упаковки и т. д.

В СССР все было совсем не так: организация промышленного производства была заточена под задачи мобилизационной экономики. Это касалось не только оборонных предприятий, которые в случае объявления войны были обязаны в недельный срок развернуть дополнительные мощности и в разы увеличить выпуск, но и вполне гражданских заводов. Скажем, диаметр советских сигарет совсем не случайно совпадал с диаметром патронов. Поэтому технологические кадры нужны были на местах, чтобы помочь быстро перенастроить всю логистику, инфраструктуру, все технологические цепочки...

– *Разве подобная гибкость не является плюсом и в рыночных условиях?*

– Так ведь это очень дорогое удовольствие! Представляете, какая это нагрузка на основной капитал? Поэтому и конверсия наших военных заводов в большинстве случаев провалилась. Когда у нас пытались делать сковородки вместо танков, они получались в общем неплохие, но их себестоимость, условно говоря, была такой же, как у трака от этого танка. Почему рыночная экономика так преуспела в производстве дешевых и качественных товаров для народа? Потому что частные предприятия заточены на минимизацию издержек и отсекают все лишнее. Но при этом

приходится жертвовать гибкостью. Я где-то читал, что одной из причин достаточно позднего вступления Америки во Вторую мировую войну была как раз невозможность быстро перестроить свою промышленность на военные рельсы...

– *Давайте вернемся к вашему предприятию. Вы, по сути, сегодня являетесь единственным представителем отрасли – монополистом. В этом больше плюсов или минусов?*

– Да какие плюсы? Мы же не «РЖД» и не «Газпром» с их возможностями. Одни проблемы! Начиная с подготовки кадров. После того как отрасль развалилась, исчезла и система профессионального обучения. Раньше крупнейшая кузница биотехнологических кадров была в Ленинграде, оттуда распределялись выпускники по всей стране. Существовали учебные программы, для повышения квалификации и т. д. То есть к этому вопросу было отношение, соответствующее статусу одной из оборонных отраслей. Сейчас это дело практически умерло. Нам приходится кадры выращивать самим – привлечь специалистов из смежных областей и обучать на собственном производстве. Производство отечественных составляющих представляет большие сложности, я уже не говорю об оборудовании. Есть серьезные проблемы с регулированием рынков сбыта, таможенно-валютным регулированием экспортных операций...

– *А в части конкурентных возможностей? Насколько острая конкуренция на вашем рынке – в стране и за рубежом?*

– Ситуация у нас довольно специфическая. Конкурируют между собой не столько производители – за счет цены и качества препаратов, сколько альтернативные экономические решения. В сельском хозяйстве всегда есть выбор: удобрять или не удобрять, использовать химический инсектицид или биологический, а может быть – купить генно-модифицированные семена (это уже не у нас). И эффект от принятых решений оценить довольно сложно. Можно сказать, что с помощью наших препаратов мы спасли 90% урожая, а можно – что мы 10% урожая потеряли. Вопрос еще, какова цена спасения этих 10%, и какова будет ценовая премия за качество, учитывая, что основные доходы и расходы разнесены во времени на несколько месяцев.

– *А наши аграрии умеют это все считать?*

– Наши? В основном – нет. И проблема не в их математических способностях. Если мы говорим, к примеру, о пшенице,

то это биржевой товар, и его цену на будущий сезон предугадать невозможно. Тем более невозможно предвидеть, какой будет к тому времени курс доллара. Поэтому аграрии думают: есть ли вообще смысл биться за лишнюю пару центнеров урожая с гектара? Пшеница-то вырастет в любом случае. Вопрос только в урожайности и в качестве. А сколько это будет стоить в деньгах – никто не знает.

Или птицефабрика. У нее есть циклы производства. Когда-то для выращивания двухкилограммового цыпленка нужно было 45 суток, сейчас – 33–38. Китайцы вообще умудряются за 20 суток вырастить: сначала накачивают этих цыплят белком, потом жиром. Но возникает вопрос: если рынок сбыта не растет, стоит ли вкладываться в более дорогие корма, специальные добавки и т. д.? Пусть эти цыплята растут на пять дней дольше... Вот с такими альтернативными экономическими решениями нам приходится конкурировать.

Биология и химия в сельском хозяйстве – тоже конкуренты. Хотя в цивилизованных странах производство экологически чистого продукта – это достаточно прибыльное дело, в России ценовая премия за экологию – очень спорный вопрос.

– Почему? Потребители не готовы платить? Или таких людей мало?

– Много и не надо. Согласно принципу Парето, 20% потребителей делают 80% прибыли. И в России довольно многие готовы платить за качественный продукт; достаточно посмотреть на объемы продаж мираторговских стейков, которые в пересчете на 1 кг стоят в три раза дороже обычного мяса. Если бы их брали 1% населения, я вас уверяю, вы бы их в супермаркетах не увидели. Другое дело, что таких сознательных потребителей могло бы быть в разы больше. Если бы, к примеру, у нас существовала пропаганда здорового образа жизни, как в Европе. В Германии с утра до ночи по телевизору рассказывают о вкусной и здоровой пище, о защите окружающей среды и т. д. В результате ни у кого не вызывает ни протеста, ни удивления, что продукты с зеленым значком ЭКО-качества стоят заметно дороже. Те, кто следит за своим здоровьем, специально ищут эту маркировку. А у нас на ТВ то «Битва экстрасенсов», то «Пусть говорят»...

При этом нельзя сказать, что в этой сфере совсем ничего не делается. На мой взгляд, антитабачная и антиалкогольная

кампании последних лет проводятся вполне методично и системно. Ограничили доступ к этим товарам, убрали рекламу, развесили на каждом углу устрашающую антирекламу, ограничили число мест покупок. И реальная статистика говорит, что потребление сокращается: за последние 5–10 лет – больше чем на четверть. Это серьезные цифры.

– *Кстати, вы тоже выпускали продукцию для спиртзаводов...*

– Этот рынок для нас практически потерян. Но не из-за сокращения потребления, хотя рынок действительно сузился – часть заводов закрылась. Просто за последние 20 лет технологии производства спирта изменились. Теперь используются совсем не те ферменты, которые мы производили. Это очень нишевый продукт, далеко не такой привлекательный, как, например, те, что мы предлагаем – для растениеводства, животноводства и борьбы с вредителями. С комарами, например.

– *Расскажите о последнем направлении – это тоже перспективный рынок?*

– Да, довольно перспективный. Это направление у нас представлено ларвицидными биопрепаратами (от «ларва» – личинка) для борьбы с личинками мошки, комара. Но в их применении Россия тоже сильно отстает от мировых стандартов. Наши санитарные службы не понимают, зачем бороться с комарами – малярии же в стране нет! Ну, кусают кого-то, ничего страшного. А во всем остальном мире совершенно другое к этому отношение. В Европе, например, комаров нет. Но не потому что они там отсутствуют, а потому что в зонах массового проживания и отдыха их травят, чтобы жить не мешали. А для того чтобы при этом не пострадали другие насекомые – пчелы, муравьи и т. д., это делают с помощью биопрепаратов, которые действуют избирательно.

Везде в мире качество жизни рядовых граждан декларируется как один из важнейших приоритетов властей. С электоратом принято заигрывать. Понятно, что нельзя раздать каждому по «Мерседесу», но можно сделать так, чтобы их хотя бы комары не кусали, чтобы продукты на прилавках магазинов были маркированы как положено. Это те простые вещи, которые не только изменят качество жизни потребителя, но и облегчат жизнь местному производителю.

Я где только ни бывал, везде пропагандируется поддержка локального производства! Продукт должен производиться

и потребляться там, где человек живет. Это вкусно, полезно и экономично, потому что короче сроки транспортировки и хранения, меньше консервантов и т. д. А в итоге это ведет к созданию локальных рынков. Деньги начинают нормально циркулировать внутри экономики, и под эту циркуляцию уже можно проводить денежную эмиссию без опасения инфляции. Если деньги, которые вы выпускаете в экономику, в этой же экономике и крутятся, все будет нормально, а если они тут же конвертируются в доллары, чтобы закупить за рубежом «око-рочка Буша», яхты или виллы в Каннах, так и будет всю жизнь продолжаться...

– *Правильно ли я поняла, что продавать свою продукцию на Западе вам проще, чем в России, учитывая их менталитет и готовность платить за экологическое качество?*

– На Западе, когда есть возможность, наша продукция продается неплохо. Но, естественно, там стараются защитить свои рынки и поддержать в первую очередь местных производителей, потому что это стратегическая отрасль, связанная с продовольственной безопасностью. Для иностранных компаний там высокие пороги входа – очень дорогая сертификация, сравнимая с сертификацией лекарств, так что прежде чем выходить с небольшими объемами, надо скрупулезно посчитать...

– *Тем не менее вы выходите. Это большие объемы? В какие страны преимущественно поставляется продукция?*

– От года к году объем поставок варьирует. Иногда продаем сотни тонн. Например, индусы у нас хорошо покупают препарат для борьбы с комарами (там остро стоит проблема малярии). Продаем немного в Тайланд, через него – во Вьетнам и Индонезию, в Южную Америку. Сейчас по просьбе европейских партнеров сертифицируем ряд препаратов для рынка ЕС. С 1 января 2018 г. у них в сельском хозяйстве реализуется директива «Меньше химии, больше биологии», а поскольку в последние годы эти страны свои биопроизводства вынесли в Китай, возник дефицит биологических средств защиты растений. Попытаемся использовать этот шанс, чтобы закрепиться на рынке...

– *По СНГ как получается?*

– По СНГ сложно. С Беларусью мы неплохо работаем, Казахстан активно покупает средства для борьбы с мошкой и комарами – они более серьезно к этому подходят, чем мы.

Но теоретически самый большой рынок сбыта нашей продукции – Средняя Азия – сегодня, мягко говоря, неплатежеспособен. Мало того, что валюта у них неконвертируемая, еще и экономическая ситуация непредсказуема. Так что в Эфиопию мы сегодня продаем больше, чем в тот же Узбекистан.

– *С Эфиопией оказалось проще построить отношения, чем с Узбекистаном?*

– Да. Хотя у них тоже есть проблема с конвертируемостью валюты, и они очень серьезно защищают свой рынок. Например, туда запрещено ввозить иностранные товары для перепродажи, поэтому если какому-то фермерскому хозяйству надо что-то купить для своих нужд, оно должно само получить разрешение на импорт. В итоге сертифицировать приходится не просто каждый продукт, но и чуть ли не каждую партию. Это минус. Но есть и плюс – эти процедуры недорогие и проводятся очень оперативно. Поэтому понемногу туда продаем.

В общем, все очень по-разному на разных рынках, но главное – потребность в нашей продукции есть, и она растет. Просто надо поймать волну.

– *Как у вас появляются новинки? Вы сами иницилируете их разработку или ориентируетесь на запросы потребителей?*

– Есть и свои идеи, и инновации, почерпнутые на рынке. Но чаще всего разработки иницируют потребители или партнеры. Например, не так давно к нам обратились партнеры из Саратова, которым нужен был биокатализатор для производства полиакриламида. Они нам предоставили штамм, мы разработали технологию и теперь выращиваем для них субстанцию, а они делают из нее катализатор, который продают не только в России, но и в Европу. Или другой пример: один давний клиент поинтересовался, нет ли у нас биопрепарата для южноамериканского рынка...

– *Но в Сибири же совсем другая флора-фауна, разве могут наши биоинсектициды подойти для Южной Америки?*

– Во-первых, существуют классы, внутри которых виды очень похожи, независимо от географической удаленности. Во-вторых, есть такая вещь, как эффект привыкания. Это дает некое преимущество для новых препаратов. Почему? Есть организмы-антагонисты, как, например, бактерии и грибы, которые друг с другом борются. Через какое-то время происходит привыкание,

и они борются уже не так активно, эффективность препарата снижается. Но когда тот же самый штамм попадает на другой континент, он в течение некоторого времени действует очень эффективно. Почему и говорят, что периодически надо менять препараты. Это к вопросу о конкуренции на рынке биологических препаратов: она высокая, но для новинок место есть всегда, просто потому, что биология так устроена.

Словом, мы рассматриваем Южную Америку как очень для нас перспективный рынок. Там до сих пор пользовались биопрепаратами из Северной Америки, и в некоторых местах их эффективность начала снижаться. Им необходимо что-то новенькое, пусть того же класса, но на новом штамме...

– *Расскажите немного о том проекте, который планируется реализовать с «Газпромом». Кто был его инициатором, на какой он находится стадии?*

– Инициатива принадлежит «Газпромнефти», которой для бурения скважин необходим биополимер ксантан. Сегодня он в России не производится. Нам удалось найти штамм, из которого мы отработали технологию синтеза. Отправили нефтяникам пробную партию, они ее протестировали – характеристики их устроили. И дальше возникла проблема: ксантана им нужно много – около 15 тыс. т в год, то есть, по сути, надо строить под него целый завод. У нас есть свободные 5 га земли с готовыми коммуникациями, куда его можно было бы «посадить», есть компетенции, есть кадры. Нефтяники готовы профинансировать производство и выступить основным заказчиком готовой продукции. Но, по нашим расчетам, с тем микробом, который у нас есть в пробирке, цена производства будет неконкурентоспособной. Поэтому сейчас идут поиски способов удешевления технологии, чтобы обеспечить приемлемую окупаемость, и тогда уже можно строить завод.

– *На сторонний взгляд, ваше предприятие вполне самостоятельное. Зачем вам понадобилось резидентство в Академпарке? Вы туда перевели какую-то часть работ?*

– Мы, наоборот, много чего к себе перенесли, потому что технически обеспечить все работы по биосинтезу можно только у нас. Иначе придется строить специальные помещения, подводить всю «инженерку», сертифицировать – а это довольно дорогое удовольствие. Словом, непосредственно на площадке

Академпарка у нас находится офис, где сидят специалисты, которые коммуницируют с академической средой, а все лабораторные, производственные мощности находятся на нашей бердской производственной площадке. То же самое относится к нашей дочерней компании – пилотному центру по промышленным биотехнологиям «Промбиотех», который тоже является резидентом Академпарка. То оборудование, которое было приобретено для него при содействии Академпарка, было решено привязать к инфраструктуре нашего основного производства, иначе пришлось бы строить под него целый завод.

Это пилотная линия для синтеза на спиртовых средах – совершенно новая технология и новые возможности и для нашего предприятия, и для России в целом, потому что до сих пор у нас выращивались микроорганизмы только на зерновых средах. Сейчас мы учимся работать со штаммами пихии – это очень перспективный род дрожжей, который во всем мире используется для создания высокоактивных ферментов, потребляя среды, на 30% состоящие из метанола. Когда у нас это получится, мы станем единственной площадкой в России, которая работает с метанольной индукцией.

– *Но взамен у вас есть обязательства перед Академпарком?*

– Конечно. Мы обязаны предоставить доступ к этому оборудованию всем резидентам, которые хотят что-то попробовать. Правда, их не очень много, поскольку технология для России новая, а поисковые работы в нашей отрасли – дело не дешевое и не быстрое. Мы, например, мучаемся с этой пихией уже два года, пытаюсь заставить ее жить по нашим правилам. Потратили на это массу собственных средств, даже вынуждены были отказаться от мелких контрактных работ, чтобы не отвлекать сотрудников. В целом сам факт создания такого центра, оснащенного современным оборудованием, открывает совершенно новые возможности для развития биотехнологий в регионе.

– *Вы почувствовали какие-то изменения в вашей работе, во взаимоотношениях с органами власти, с появлением государственных инициатив в области биотехнологий (биокластеры, биотехнопарки)? Можно ли сказать, что ваши возможности возросли?*

– Если не считать помощи в приобретении оборудования для «Промбиотеха», все бонусы ожидаются только в перспективе.

Пока мы только вкладываем... В кластерной тематике, как и в любых других кооперационных проектах, на мой взгляд, все зависит не столько от государственной политики, сколько от личных контактов руководителей и их готовности сотрудничать. В новосибирском кластере по каким-то причинам существуют два некоммерческих партнерства, связанных с биотехнологиями, но «подружить» их между собой пока не получается, поэтому их проекты де-факто вынуждены конкурировать между собой за скудную господдержку. С этой точки зрения, как мне кажется, программа реиндустриализации, построенная вокруг конкретных прорывных проектов, гораздо лучше проработана и имеет больше шансов на успех.

– *Вы ее высоко оцениваете?*

– Если хотя бы 20% из того, что там заявлено, будет сделано – получится мощный рывок. Главное, что там уделяется первоочередное внимание продвижению продукции на собственные и зарубежные рынки. Вот это мы действительно почувствовали. Благодаря, в том числе, активности людей, которые отвечают за конкретные направления. Например, глава Бердска при поддержке администрации региона организует экскурсию на наше предприятие для гостей сельских спортивных игр, которые скоро состоятся в Новосибирской области. А это как раз наша целевая аудитория – главы районов, министры сельского хозяйства нескольких регионов. Когда о нас начинают говорить, нас начинают показывать (но не московским чиновникам, а потенциальным потребителям) – это очень мощная поддержка.

Подготовила корр. «ЭКО» Э.Ш.ВЕСЕЛОВА