
Андрей Елагин:

**Я должен был сто раз
все бросить, уходя в
многомиллионные долги,
но упорство помогло победить**

Бич добывающей отрасли – нефтяные разливы – заставляют транснациональные корпорации придумывать новые технологии их ликвидации. В изыскания институтов вкладываются немалые суммы, но далеко не всегда усилия ученых, теоретиков и практиков приводят к эффективным результатам. Однако предприимчивым ребятам из Екатеринбурга удалось буквально в гараже изобрести то, что поможет решить проблемы мирового масштаба. НПО «Биомикрогели» было основано около семи лет назад. Сейчас разработки уральских новаторов привлекают внимание международных корпораций и гигантов нефтедобывающей отрасли на выставках и форумах в США, Австралии, России и Малайзии, а один из основателей и генеральный директор компании Андрей Елагин уже планирует разработку очередных методик, способных резко изменить к лучшему экологическую ситуацию в ключевых для отрасли регионах страны.



Фото: Александр Исаков



Фото: Александр Исаков

С чего началась история предприятия? Что послужило стимулом для его создания?

Во время своей аспирантской работы я занимался различными технологиями для промышленных предприятий. Одной из задач было разделение водомасляных смесей. Я застал за работой своего будущего партнера, он занимался разработкой безопасных оболочек для лекарств, применяемых для лечения онкологии. «Фишка» микрогелей в том, что частицы полисахаридов в растворе способны переходить из растворимого состояния в нерастворимое, и обратно, в зависимости от условий среды. То есть лекарство доставляется до нужного места в безопасной для пациента оболочке. Когда я это увидел, у меня возникла идея, почему бы не применять этот принцип шире. У меня была в запасе задача разработать технологию очистки воды от нефтепродуктов, а у него – работа для фармацевтики, и появилась идея реализации в промышленных масштабах. С мысли о создании эффективной и доступной технологии и началась наша работа. На разработку ушли первые несколько лет.

С чем Вы столкнулись на старте фактического производства? Какими ресурсами располагали на тот момент?

Технология была создана на основе доступного сырья – пектиносодержащих вторичных продуктов, яблочного жмыха, то есть наиболее доступных полисахаридов. Здесь не требовалась такая чистота, как для медицинского применения. Когда мы стали внедрять разработку, поняли, что с нашими ресурсами, и человеческими, и финансовыми, сложно рассчитывать на успех. На тот момент нас было уже четверо, но и этого состава было недостаточно. Мы в буквальном смысле работали в гараже. Провели туда электричество, возили бочками воду с колонки, как-то все настраивали. Стали думать, в каких отраслях технология может найти свое применение.

И к каким выводам Вы пришли в процессе этапа становления?

Принцип действия был понятен. Если метод работает с очисткой стоков, то, значит, его можно применять и для очистки воды от нефтяных загрязнений. Нефть разливается на ее поверхности. Мы распыляем на пятно микрогель. Нефть на микронном уровне капсулируется и переходит в желеобразное состояние, теряя способность к дальнейшему разливу, налипанию и испарению. После извлечения из воды желированной нефти ее можно вновь растворить и подготовить к дальнейшему использованию. Эту технологию мы запатентовали. Схожий принцип мы использовали для еще

одного нашего направления – создания моющих средств для домашнего обихода.

В какой ценовой категории находится продукция предприятия для бытового использования? Как Вы понимаете, для населения этот вопрос немаловажный.

Концепция бренда Wonder Lab перманентно развивается. Что касается ценовой категории, то продукцию можно отнести к middle-class. Есть, к примеру, Fairy, это масс-маркет, и есть уверенный middle-class+, дороже на 40-50% относительно первого. Наша продукция между двумя этими категориями. К прочему, в ценовую стратегию мы заложили возможности предоставления скидок.

Есть ли помощь в развитии бизнеса на региональном уровне?

Государственная поддержка, действительно, была. Самая первая помощь поступила в 2012 году от Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства. Мы участвовали в конкурсе инновационных проектов и получили 500 тысяч рублей в виде субсидии, чтобы мы могли сделать следующий шаг. В 2013 году мы попали в программу Фонда содействия инновациям, выделяющего средства на научно-исследовательские работы. Одна из программ называется «Старт». По ней средства выделялись ежегодно по прогрессирующей шкале – миллион, на следующий год два, потом три миллиона, при этом со второго этапа предполагается софинансирование. Мы ее прошли целиком. Все это очень помогало. В 2016 году нам помогло уже Министерство промышленности. К тому моменту мы переехали из гаража в наше первое производственное здание. Мы смогли приобрести оборудование, и 50% затрат нам компенсировало министерство. Это 4 миллиона рублей, сумма на тот момент серьезная. И до сегодняшнего дня СОФПП и Свердловский венчурный фонд нас активно поддерживают с участием в зарубежных конференциях и выставках, патентованием.

У компании есть хорошие связи с европейскими и американскими партнерами, но прописка, тем не менее, у вас по-прежнему в Екатеринбурге. Это принципиальная позиция или Вы не исключаете переезда, например, в столицу или даже за рубеж?

Мы следуем принципу развития, исходя из бизнес-целей. У нас уже появилось подразделение (в Варшаве. – Прим. ред.) для выхода на европейский рынок, но поставка продукции по-прежнему будет осуществляться отсюда. Производство остается здесь, и на сегодняшний день это абсолютно рабочая структура. Если в какой-то момент я увижу, что требуется локализация производства, например, в США или Северной Европе, то мы это сделаем. То есть все зависит от бизнес-целей. Они понятны – это формирование прибыли, построение бренда, создание структуры, устойчиво диверсифицированной по нескольким рынкам. В настоящий момент у нас прописка по промышленному направлению и лаборатория в Екатеринбурге, а по моющим средствам – в Москве.



Моющие средства Wonder производства НПО «Биомикрогели». Фото: Александр Исаков

ВМЕСТО ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТЕОТХОДЫ СБРАСЫВАЮТСЯ НА ПОЧВУ, ШТРАФЫ СМЕХОТВОРНЫЕ. ПОЛОЖЕНИЕ СТАНОВИТСЯ КАТАСТРОФИЧЕСКИМ

В конце прошлого года НПО «Биомикрогели» было представлено на статусной научной выставке-конференции Clean Gulf Conference & Exhibition в Новом Орлеане. Насколько серьезный интерес вызвала Ваша продукция? Были ли по итогам мероприятия заключены новые экспортные контракты?

Это была первая демонстрация наших технологий на территории Северной Америки. На мой взгляд, она прошла очень успешно. Две крупные американские компании проявили



Фото: Александр Исаков

РАСПЫЛЯЕМ НА ПЯТНО МИКРОГЕЛЬ, НЕФТЬ КАПСУЛИРУЕТСЯ И ПЕРЕХОДИТ В ЖЕЛЕОБРАЗНОЕ СОСТОЯНИЕ, ТЕРЯЯ СПОСОБНОСТЬ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗЛИВУ, НАЛИПАНИЮ И ИСПАРЕНИЮ

интерес к разработкам и пригласили к проведению совместных испытаний. В апреле этого года мы приехали и провели три недели в совместных тестах. У них есть большой бассейн, где можно имитировать разлив. Протестировали практически все наши продукты. Все сработало, что было для нас очень важно. Американцы сообщили, что их устраивает предлагаемая нами технология и они готовы делать

коммерческий продукт на ее основе. Тогда же договорились о совместном участии в выставке в Австралии, где получили первых клиентов из этой страны, а также крупного игрока на рынке Бразилии. На сегодня уже созданы прототипы коммерческих продуктов для рынка США. Можно сказать, что выставка в Новом Орлеане позволила нам преодолеть некие границы.

Как обстоит ситуация с использованием технологии в России? Есть ли интерес со стороны крупных добывающих предприятий?

Дело в том, что в России нефть очень мало добывают на воде. Для сравнения – в США более 80% добычи сосредоточено в Мексиканском заливе, на платформах. После произошедшей на платформе Horizon аварии, когда в море попали миллионы баррелей, там к этой теме относятся очень щепетильно. Это и вопросы высоких штрафов, и репутации компаний. И на предлагаемые

решения в США смотрят с большим интересом. У нас же добыча на воде происходит в основном в северном регионе. С экстремальными условиями Арктики что-то сделать сложно. Девять месяцев в году лед, два – вода со льдом, и только месяц открытая вода. Мы делали предложения, провели испытания с «Газпром нефтью». Сейчас компания смотрит, как можно применять в работе нашу технологию. У нас в целом более узкая сфера ее использования по сравнению с США. Одна из перспективных – защита прибрежных территорий и скал от разливов. Биомикрорегелем обрабатываются береговые скалы и нефть не налипают.

Откуда берете кадры для предприятия? Есть ли с этим проблемы?

Для работы по направлению «моющие средства», к счастью, у нас есть химический факультет УрФУ, есть Институт органического синтеза РАН, есть близкие по профилю предприятия. Если кто-либо из квалифицированных профессионалов оказывается там невостребованным, мы с радостью приглашаем их к себе в команду. Подбору кадров я сам уделяю много внимания, особенно это касается руководящего состава. К примеру, коммерческие директора отдела продаж по моющим средствам и промышленного направления находятся в Москве, они выходцы из крупных компаний, и я лично приглашал их к нам. Бывают и вовсе уникальные ситуации. К примеру, мы нашли специалиста в Эстонии, он долгое время работал в США на компании, которые специализируются на ликвидации нефтеразливов. Познакомились с ним на одной из выставок, и он заинтересовался нашей работой, детально изучил разработки и сам решил присоединиться к нам. Сейчас мы ищем агентов для рынков Малайзии и Индонезии.

Часто ли Вам приходилось сталкиваться со скепсисом в отношении технологий, предлагаемых «Биомикрорегелями»? Чем он может быть обусловлен?

Постоянно. Это очень часто случается, особенно в сегменте B2B. Это консервативная сфера, особенно если речь идет об инженерах, экологах, производственниках. Говорят: «Какие микрорегели? Я о таких не слышал никогда». Проблемы есть. Это касается не только России, но и зарубежных стран. Нашим людям свойственно заглядывать на зарубежные рынки. Для них наиболее рабочая история, когда кто-то взял, скажем, американскую технологию, ее немного адаптировал, собрал где-нибудь под Тулой и с этим пришел, ссылаясь на успешный опыт. Люди ее берут, и, как говорится, вешают себе звездочку. Но могу сказать, что здравый смысл постепенно побеждает. Тех, кто заинтересован во внедрении собственных разработок, становится больше, что нас очень воодушевляет.

Могут ли применяться технологии, разработанные Вами для ликвидации нефтеразливов на водной поверхности, для грунтов? Не секрет, что на территории основных добыва-

ющих регионов России, в той же Югре, огромные площади страдают от нефтяных загрязнений?

Тема ликвидации разливов на почвах нам кажется очень перспективной. В некоторых случаях ситуация доходит до крайности. Вместо переработки нефтеотходы сбрасываются на почву, в болота. Штрафы смехотворные. В итоге положение становится катастрофическим, особенно в северных регионах. Но нас радует, что в России, наконец, серьезно взялись за тему экологии.

Наша технология подразумевает извлечение нефтезагрязненной почвы. Для этого можно создать мобильное контейнерное решение, загружать в него почву и там освобождать от загрязнений и возвращать в естественную среду. Мы уже предлагали внедрить эту методику, но пока понимания не нашли. Все говорят о технологии очистки почвы бактериями. Но у бактерий есть строго определенные рамки эффективности – парниковый эффект, температура, влажность и так далее. Плюс этот процесс длительный, растягивается на месяцы. Это не панацея.

Есть ли выход из ситуации, на Ваш взгляд?

Сейчас мы ищем партнеров, которые производят оборудование для отмывки почв. Такие технологии применяются в других странах. В России пока в очень ограниченных масштабах, поскольку они крайне сужают поле для различных фальсификаций и фиктивной очистки. Но я думаю, здравый смысл и здесь возьмет верх. Эту технологию мы предложили в страны Персидского залива, запатентовали и неплохо отработали на песках. Убедились, что она работает эффективно. Планируем поднять эти вопросы на экономическом форуме во Владивостоке и на нефтегазовом в Тюмени, где будут наши делегаты.

Можете поделиться собственным рецептом столь успешного бизнес-проекта?

Честно говоря, я большой противник каких-либо советов и рекомендаций. Я не читаю бизнес-литературу, вы не найдете у меня на книжной полке изданий про бизнес-успехи. Я считаю, что у каждого свой уникальный путь, каждый должен сам его нащупать и пройти. Но если проанализировать исключительно свой путь, то это однозначно упорство. Я должен был сто, если не двести раз, бросить это дело, уходя в многомиллионные долги. Был должен всем кругом. До конца 2017 года, до помощи Свердловского венчурного фонда, который выделил инвестиционный заем в размере 23,4 миллиона рублей, мы работали исключительно на собственные и заемные деньги, а также помощь от государства. После этого мы решили искать инвесторов, составили бизнес-план. Нашли крупную площадку Start-Up Village в Сколково, подали заявку и из восьми тысяч компаний заняли второе место. После этого у нас сразу появились пять инвестиционных предложений. Сейчас мы уже работаем в прибыль, хотя основной доход пока идет от продажи моющих средств. ■