

КРАСИВАЯ ИСТОРИЯ НАНОТЕХНОЛОГИЙ РАЗБИЛАСЬ О РЫНОК

ДВА ГОДА НАЗАД ВСЕ ТРИ ОСНОВАТЕЛЯ «ОПТОГАНА» ПОКИНУЛИ КОМПАНИЮ, ЕГО ОСНОВНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АКТИВ ПРОСТАИВАЕТ УЖЕ ГОД, А «ФИЛИПС» ВЫКУПАЕТ ДОЛЮ ФИРМЫ В СОВМЕСТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ. О ТОМ, КАК ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТАРТАП, РАЗРАБОТАВШИЙ РЕВОЛЮЦИОННУЮ ТЕХНОЛОГИЮ ПРОИЗВОДСТВА СВЕТОДИОДОВ И ПРИВЛЕКШИЙ В СОИНВЕСТОРЫ «РОСНАНО» И МИХАИЛА ПРОХОРОВА, ОКАЗАЛСЯ НА ГРАНИ ЗАКРЫТИЯ, BG РАССКАЗАЛ ОДИН ИЗ ЕГО ОСНОВАТЕЛЕЙ АЛЕКСЕЙ КОВШ.

БЕСЕДОВАЛА АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

BUSINESS GUIDE: Алексей, расскажите об истории создания компании.

АЛЕКСЕЙ КОВШ: «Оптоган» мы придумали с ребятами, сидя на кухне. Я не являюсь носителем технологии, занимался тогда лазерами на квантовых точках. После запуска компании в 2004 году операционной деятельностью занимались Максим и Влад (Максим Одноблюдов и Владислав Бугров, сооснователи «Оптогана»). — **BG**.

В 2007 году я прочитал в журнале «Итоги» статью Михаила Ковальчука, где он рассуждал о нанотехнологиях и их будущем, и подумал: «Вот где надо искать финансирование!» «Оптоган» в тот момент разработал чипы, которые позволяли получать большее количество света с того же размера чипа, что у конкурентов, тогда это была передовая технология. Было понятно, что нужно либо ее продавать, либо строить завод. В это же время в России началась истерия по поводу нанотехнологий.

Случилось, что мой одноклассник летел в одном самолете со своим бывшим коллегой по McKinsey Валерой Кривенко, который в тот момент только начал работать у Михаила Прохорова (Валерий Кривенко до июня 2012 года являлся инвестиционным директором группы ОНЭКСИМ Михаила Прохорова). — **BG**. После знакомства с нами сделка прошла достаточно быстро — уже тогда было понятно, что рынок освещения на диодах ждет огромный рост. Группа ОНЭКСИМ купила долю наших акций и долю у венчурных капиталистов, которые, кстати, заработали примерно в 1,8 раза больше, чем вложили, что неплохо для хайтек-стартапа.

Акционером также стало «Роснано». При этом в сделке должен был участвовать Уральский оптомеханический завод «Ростехнологий», но его вхождение было очень непростым, и в итоге на тех же условиях в капитал вошла Республиканская инвестиционная компания Якутии (РИК).

BG: Какой была стратегия компании?

А. К.: После завершения сделки в середине 2009 года мы получили деньги и начали



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

операционную деятельность в России. С акционерами был согласован план: сначала запустить фабрику по выпуску чипов в Германии, затем построить завод по выпуску чипов и корпусированию в России, а параллельно начать создавать производство светотехники. В стратегии был сделан упор именно на светодиоды и чипы — нашу основную инновацию. Отсутствие инфраструктуры и сверхчистых газов, необходимых для процесса эпитаксиально-

го выращивания светодиодных пластин, делали строительство чипового завода в России практически невозможным. Была выбрана Германия. Но фабрику там мы запустили только в конце 2011 года.

BG: Почему?

А. К.: Были очень большие задержки по поставке оборудования. Мы были очень маленьким клиентом, нам нужно было всего три реактора, тогда как «Самсунг» покупал 150, а Китай в общей сложности получил тогда, в 2010 году, тысячу реакторов. При этом закупки в Китае субсидировались в половину стоимости.

Мы начали производить чипы и продавать их на рынок, а также корпусировать их в светодиоды на фабрике в Петербурге. Годовая мощность с трех реакторов составляла примерно 200 млн чипов, и, конечно, как боевая единица, фабрика была небоеспособна при масштабах мировых конкурентов. Все это понимали, но, имея преимущество в технологии, мы рассчитывали на внутренний спрос: продавали

и диоды, и чипы, и светильники. Это породило конфликт с крупными производителями светотехники: они не брали у нас диоды, потому что затем конкурировали с нами же на рынке светильников. Теперь ясно, что надо было с самого начала строить бизнес под двумя разными брендами. Тем не менее мы вошли в топ-7 компаний, которые работают на российском рынке светодиодов, обогнав LG и даже Epistar, а с учетом внутреннего потребления для своей же светотехники — в тройку.

BG: Поздний выход на рынок и мелкий масштаб были единственными причинами неудачи фабрики по производству чипов?

А. К.: Нет. Позже выяснилась еще одна проблема. В момент создания «Оптогана» все рыночные обзоры говорили о том, что мир ожидает большая нехватка светодиодных чипов, а рост рынка будет обеспечен потребностями в подсветке (backlighting) ЖК-мониторов телевизоров, планшетов, ноутбуков и другой техники. Считалось, что для получения хорошего показате-

ФАКТЫ УЧЕНЫЕ — СВЕТ

Компания Optogan была создана в 2004 году выпускниками Физико-технического института имени Иоффе и последователями нобелевского лауреата Жореса Алфорова Максимом Одноблюдовым, Владиславом Бугровым и Алексеем Ковшом. До 2008 года компания занималась исключительно разработками. В 2008–2009 годах в проект инвестировали ОНЭКСИМ, «Роснано» и РИК. За основателями осталось управление компанией и 3% акций компании, группе ОНЭКСИМ принадлежали 50%+1 акция ЗАО «Оптоган». В состав группы входили немецкая Optogan GmbH (технологии производства светоизлучающих диодов), финская Optogan Oy (технологии роста низкодефектных полупроводниковых гетероструктур), петербургский завод по производству светодиодов и светильников ЗАО «Оптоган-Таллинское», а также ЗАО «Оптоган», созданное для производства сверхъярких светодиодов. Общий объем инвестиций в компанию составил около 4 млрд рублей, стоимость завода на Таллинском шоссе в Петербурге — €28 млн, фабрики в Германии — €15 млн.