

## Государство — лучший заказчик: как заработать на чистых комнатах

Наталья Суворова

Москвичи Роман Бубнов и Николай Дубинкин строят чистые помещения для высокотехнологичных производств и больниц и надеются, что на волне импортозамещения смогут увеличить продажи втрое



Предприниматели Роман Бубнов и Николай Дубинкин

Фото: Олег Яковлев/РБК

С середины 2000-х годов государство стало активно вкладывать деньги в развитие космоса, создание высокотехнологических медицинских центров, обновление микроэлектронной промышленности. Поэтому спрос на чистые помещения, в которых поддерживаются определенная влажность, температура, давление и количество микрочастиц в воздухе, стал расти большими темпами. По оценке исследовательской компании «Текарт», в 2015 году в России будет введено около 150–160 тыс. кв. м чистых помещений, из которых 2/3 будет создано за государственный счет или за счет госкомпаний. Объем рынка вырос почти на 80% за последние четыре года и более чем вдвое по сравнению с серединой 2000-х.

### Роскосмос как предчувствие

Николай Дубинкин занимался проектированием чистых помещений в ракетно-космической корпорации «Энергия» и в 2008 году обратил внимание на рост интереса к подобным объектам. «На тот момент на отечественном рынке была представлена

импортная продукция, а в России ее производили только как сопутствующий товар, — вспоминает он в интервью РБК. — Появилась идея сделать бизнес, заточенный под конкретный вид деятельности — изготовление и монтаж чистых помещений». Несколько лет Дубинкин искал партнера: им стал Роман Бубнов, который уже занимался монтажом чистых помещений, преимущественно из импортных комплектующих, и готов был инвестировать в создание производства. В 2012 году партнеры зарегистрировали компанию НПО «Нектон» (торговая марка Cleancourt).

### **Что такое чистые помещения**

*Чистое помещение — это помещение с контролируемой средой. В зависимости от содержания в воздухе примесей и частиц такие помещения подразделяются на девять классов чистоты (1-й — самый чистый). Чистые помещения применяются в фармацевтике, медицине, электронике, атомной и космической промышленности. Разница в классе на единицу означает, что чистота воздуха должна быть выше на порядок (в 10 раз). В помещениях также контролируются температура и влажность.*

Предприниматели с самого начала нацелились на полный цикл производства: от изготовления комплектующих до сборки готовых чистых комнат и их аттестации. Под производственный цех партнеры арендовали помещение площадью 1000 кв. м на территории московского электродного завода «Графит Эл», закупили необходимое оборудование. На запуск им пришлось потратить порядка 80 млн руб. Приблизительно половина суммы ушла на аренду помещения, закупку и оснастку оборудования, расходные материалы. Еще столько же потребовалось на отладку бизнес-процессов — поиск заказчиков, проведение работ, сертификацию и проч. Половину денег предприниматели вложили из собственных сбережений, вторую — привлекли в кредит. Отладка производства заняла более года: запущенное в конце 2013-го, оно стало работать «стабильно, в нормальную силу» только в 2015-м. «Если бы мы знали, во сколько нам обойдется производство, еще неизвестно, взялись бы мы за это или нет», — вспоминает Дубинкин.

Много времени заняла сертификация продукции. Чтобы стать производителем чистых помещений, в соответствии с требованиями законодательства НПО «Нектон» должно было получить в Росстате код предприятия-разработчика, чтобы иметь свой собственный шифр на всю продукцию, а перед этим провести сертификацию каждого вида продукции. Эти сертификаты приходится постоянно обновлять, поскольку проекты чистых помещений делаются под конкретных заказчиков и не могут быть типовыми. По словам Дубинкина, на это приходится 5–8% расходов компании.

Дубинкин не скрывает, что первые клиенты у Cleancourt появились благодаря личным связям, сложившимся за годы его работы в Роскосмосе. «Кто-то пришел

благодаря старым связям, кого-то привлекла информация, что у нас есть собственная производственная база: это вызывает у заказчика больше доверия, — говорит Дубинкин. — Мы же не схватим станок под мышку и не убежим с ним». На первых порах часть работ приходилось делать фактически по себестоимости или даже в убыток, чтобы только получить возможность работать по профилю.

В 2013 году «Нектон» построил для НПО им. Лавочкина (занимается разработкой космических аппаратов и систем для дистанционного зондирования Земли) чистое помещение 8-го класса площадью около 700 кв. м с высотой потолков около 18 м. «Это большая камера для секретных изделий космической отрасли, — рассказал РБК заместитель главного архитектора НПО им. Лавочкина Дмитрий Колесников. — В этих помещениях идут и сборка, и проверка. Изделие оттуда выезжает в контейнере, отправляется на космодром и вылетает в космос». По словам Колесникова, строительство чистого помещения обошлось предприятию в 104 млн руб., еще 1,5–2 млн руб. стоило проектирование.

## Cleancourt в цифрах

**80 млн руб.** — стартовые инвестиции

**104,8 млн руб.** — выручка компании НПО «Нектон» в 2014 году

**3,9 млн руб.** — чистая прибыль НПО «Нектон» в 2014 году

Более **40 типов** продукции выпускает компания

**9 контрактов** на постройку чистых помещений заключила компания в 2015 году

**75% заказов** на чистые помещения в России приходится на фармацевтику и медицину

*Источники: данные компании, СПАРК, исследовательская компания «Текарт»*

Несмотря на наличие связей, «Нектон» почти никогда не вступает в прямой контакт с заказчиком (преимущественно госзаказчиком). «Большинство заказов на чистые помещения размещаются в рамках больших заказов на реконструкцию и ремонт цехов и зданий, — объясняет Дубинкин. — Мы выступаем как субподрядчики». Одним из таких партнеров для Cleancourt стало ЗАО «Управление строительства и технологического инжиниринга», специализирующееся на работах со структурами Роскосмоса. «Мы вышли напрямую на директора, пообщались. У них были проекты, касающиеся нашего профиля, и они просто дали нам возможность поучаствовать в их внутреннем тендере, — рассказывает Дубинкин. — Так мы стали сотрудничать». Кроме того, отмечает

предприниматель, участие в госзакупках требует залога (10–30% от стоимости контракта), а у «Нектона» пока нет на это денег.

**Cleancourt ищет клиентов через проектные институты Роскосмоса и Росатома, а также пытается участвовать в конкурсах на создание чистых помещений в медицинских центрах от Москвы до Улан-Удэ. Старые заказчики уже готовы отдавать компании заказы напрямую: в июне «Нектон» получил контракт НПО им. Лавочкина на создание небольшой чистой камеры на сумму 1 млн руб.**

---

## **Стерильный конструктор**

По оценкам руководителя исследовательской компании «Текарт» Евгении Пармухиной, на рынке чистых помещений в России работает около 40 компаний, но тех, которые могут делать проекты под ключ, гораздо меньше. Cleancourt производит чистые комнаты от проекта и до последнего винтика, а также имеет лабораторию, благодаря которой может проводить аттестацию чужой работы.

В России около 70% чистых комнат создается на базе уже существующих помещений, говорит Дубинкин. Около 75% заказов как по стоимости, так и по площади на чистые помещения формируют медицина и фармацевтика. В ходе реконструкции меняют инженерные системы, делают перепланировку и монтируют новую конструкцию из панелей прямо внутри здания. Дальше к камере подводят коммуникации (электричество, системы вентиляции, очистки и увлажнения воздуха) и налаживают технологический процесс — обеспечивают смежное помещение с раздевалкой, разделяют потоки входящих и выходящих людей.

Главное в чистом помещении — обеспечить чистоту воздуха, поэтому они должны быть построены из материалов с гладким, легко моющимся покрытием (это, например, нержавеющая оцинкованная сталь, пластики высокого давления, стекло — внутри помещений нет углов, в которых может скапливаться пыль). В этот каркас встраиваются светильники, воздухораспределители и прочие устройства. Собрать помещение из различных элементов различных производителей довольно сложно, отмечает Дубинкин, поскольку элементы не подходят друг другу по размеру, типу и виду креплений. «Собственное производство решает эту проблему, — отмечает Бубнов. — Кроме того, это позволяет нам подстраиваться под заказчика».

Стоимость каждого проекта считается индивидуально и зависит не только от класса чистоты, площади или объема помещения, но и от множества других факторов (материалы, сроки), говорит Дубинкин, не называя стоимость квадратного метра. «Стоимость комнаты для сборки электроники 7-го класса чистоты в 30–40 кв. м под ключ

может стоить от 4 млн руб.», — рассказал РБК Игорь Филатов, директор компании «Промконвент», которая занимается монтажом вентиляционных систем в чистых помещениях. Самое дорогое в чистом помещении — это системы вентиляции. На них, по словам Дубинкина, может приходиться до 45% стоимости проекта. Большую часть оборудования для их сооружения «Нектон» закупает на стороне. На стены и потолки, а также на двери, полы и промежуточные боксы, которые Cleancourt производит сам, приходится около 28% стоимости. Еще 15% уходит на системы электроснабжения. На остальные затраты приходится около 12%, из которых 5% — это проектирование.

Сырье «Нектон» закупает у партнеров в России под каждый конкретный заказ. «Складские запасы у нас минимальные. Мы стараемся снижать эти издержки, потому что любой складской запас — это как гиря на ногах у производства, требует и денег дополнительных, и места для хранения», — говорит Дубинкин. Практически весь выбор материалов и встраиваемых устройств компания берет на себя. То же самое касается и класса чистоты, которому должно соответствовать чистое помещение. «Разница между классами чистоты на единицу приводит, как правило, к увеличению энергопотребления на порядок. Поэтому, чтобы все это оптимизировать, нужно людям грамотно разъяснить, где эти требования действительно необходимы и без них нельзя обойтись, а где можно изменить либо технологию, либо конструкцию», — говорит Дубинкин.



Фото: Олег Яковлев/РБК

Экономический кризис отчасти пошел компании даже на пользу. «В первую очередь пострадали заказчики. А мы благодаря производству получили возможность сохранить привлекательные цены, тогда как многие поставщики импортных конструкций вылетели с рынка», — говорит Дубинкин. По словам Бубнова, объем заказов практически не изменился. По итогам 2015 года предприниматели надеются получить выручку около 96 млн руб. и уверенно смотрят в будущее: в уходящем году они заключили девять новых контрактов. Они надеются, что в ближайшие два-три года смогут вернуть первоначальные инвестиции.

«Импортное и так было дорогим, а стало просто недоступным», — рассуждает Филатов из «Промконвента». По его словам, клиенты все чаще выбирают отечественные конструкции для чистых помещений, тогда как оборудование, например вентиляционные системы, остается в основном импортным. При этом компании, предоставляющие услуги полного цикла по созданию чистых помещений, больше нравятся клиентам, говорит Пармухина из «Текарта». «Конечно, лучше, когда одна организация берется за весь комплекс работ, нежели несколько будут друг у друга на головах стоять и сроки срывать», — соглашается Колесников из НПО им. Лавочкина.

Сейчас производство Cleancourt загружено на треть, но Бубнов и Дубинкин полны оптимизма. «Больницы будут строиться, и оборонку государство намерено развивать», — говорит Дубинкин. — Конечно, все зависит от того, насколько оно сможет поддержать высокотехнологичные отрасли промышленности, но, будь то производство фармацевтических препаратов или космических систем, без чистых помещений ему не обойтись».

[http://www.rbc.ru/ins/own\\_business/21/12/2015/5672da3f9a79477982f1e2c2](http://www.rbc.ru/ins/own_business/21/12/2015/5672da3f9a79477982f1e2c2)