

И.М. Петров
Генеральный директор
ООО «Исследовательская группа «Инфолайн»

Об ошибках маркетологов

В этой статье я хочу поднять тему ошибок и просчетов маркетологов, которые выливаются в неоправданные инвестиции...

Давно хотелось рассмотреть в этом отношении проекты РОСНАНО, которые дают богатый материал для анализа. Это, прежде всего, «портрет проектов» компании (<http://www.rusnano.com/projects/portfolio>); анализ тендеров компании по исследованиям рынков на сайте <https://www.b2b-rusnano.ru>; отчет Счетной палаты о проверке РОСНАНО (<http://www.rusnanonet.ru/download/documents/201305rosnano.pdf>).

Как известно, целый ряд проектов РОСНАНО потерпел, мягко говоря, фиаско.

Анатолий Чубайс, говоря о главных ошибках «Роснано», назвал своей главной неудачей проект по производству поликремния «Нитол», «провал которого объясняется недостаточно качественной аналитикой мирового рынка». Он отметил, что *«при запуске проекта не было учтено массивное строительство мощностей по производству поликремния в Китае, что в сочетании с кризисом мировой солнечной энергетики (главного потребителя поликремния) привело к падению цены тонны продукта с 400 до 20 долларов»*.

Как известно, решение об участии РОСНАНО в проекте «Нитол» было принято в феврале 2009 г. Общий бюджет проекта на период 2009-2012 гг. составил 18,9 млрд руб., из них РОСНАНО должно было инвестировать в проект 7,5 млрд руб. В конце апреля 2013 г. совет директоров РОСНАНО принял решение вложить еще 1,5 млрд руб. Проектная мощность – 5 тыс. т поликристаллического кремния в год.

Зададимся вопросом, кто же проводил аналитику для этого проекта?

В мае 2010 г. на своей торговой площадке РОСНАНО провело процедуру закупки на проведение маркетингового исследования по инвестиционному проекту «Электронный поликремний: создание производства поликремния электронного качества на территории Российской Федерации».

Отмечу, что маркетинговое исследование по проекту было проведено уже после решения о вхождении РОСНАНО в проект «Нитол»...

Лучшим предложением было признана заявка компания **Frost & Sullivan** (стоимостью 1,180 млн. руб). Кстати, другие участники предложили

меньшую стоимость (АММ-Маркетинг – 900 тыс. руб; Центр оценки Аверс – 700 тыс. руб).

Компания Frost & Sullivan - довольно известная международная исследовательская компания. Которая предоставляет деловые и финансовые, а также специализированные услуги в ряде отраслей, среди которых: энергетика и машиностроение, телекоммуникация и информационные технологии, электроника, здравоохранение, транспорт, системы безопасности, авиастроение, химическое и пищевое производство и др.

По словам директора Frost & Sullivan в Центральной и Восточной Европе, России и СНГ Беатрис Шепхерд, «катастрофическая нехватка объективных данных и различия в работе с другой культурой в деловой среде вызывают у иностранных инвесторов страх перед принятием решения входа на рынок России».

В конце 2009 г. компания сообщила об открытии своего представительства в Москве, при этом отмечалось, что компания *«на протяжении многих лет собирала ведущих аналитиков и консультантов, специализирующихся в данном регионе»*.

Естественно, что мы не обладаем информацией, какие выводы и рекомендации были сделаны Frost & Sullivan для РОСНАНО по этому проекту, но факт остается фактом.

В оправдание экспертам и маркетологам приведем слова из справки Счетной палаты: *«на предынвестиционной стадии экспертами (прим. автора – интересно какими?) отмечалось, что данный проект не является инновационным, связь проекта с нанотехнологиями опосредованная, давно используемый процесс выращивания ПКК из моносилана никогда не относился к нанотехнологичному... Кроме того, отмечались очевидные рыночные риски проекта (наличие конкурентного блока (более 20 заводов в Китае), перенасыщенность рынка ПКК, тенденция к значительному падению мировых цен...»*.

Если это действительно так и было, то к мнению экспертов не прислушались и, возможно, вина их в провале проекта не так значима.

Также неудачным оказался проект по выпуску высокопрочной проволоки («Каттинг Эдж Технолоджис»). Предполагалось строительство завода по выпуску проволоки для резки кремниевых и сапфировых кристаллов в ОЭЗ «Липецк». Инвесторами проекта выступали ОАО «РОСНАНО» и ООО «Тервинго». Общий объем инвестиций в проект - 5,2 млрд руб, из них 2,6 млрд руб вкладывало РОСНАНО. Для реализации проекта было создано ООО «АВТ» (Advanced Wire Technologies).

Проектная мощность предприятия – 10 тыс. т проволоки. Запуск первой очереди производства предполагался в 1-м квартале 2013 г.

По словам управляющего директора РОСНАНО Александра Кондрашова, *«планируемые к вводу в России производственные мощности,*

как ожидается, будут ежегодно потреблять десятки тысяч тонн режущей проволоки», (<http://www.nanonewsnet.ru/blog/nikst/rosnano-investiruet-v-proizvodstvo-vysokoprochnoi-rezhushchei-provoloki>). Мощности по поликремнию, где было возможно применение этой проволоки, остались, как мы увидели, лишь на бумаге...

Дальше ситуация развивалась абсолютно гротескно. Цитирую здесь Lipetsknews – «однако когда в готовые корпуса завода завезли технологическое оборудование итальянской компании Mario Frigerio S.p.A. и выпустили первые тестовые катушки с ультратонкой режущей проволокой, мониторинг рынка показал, что производство высокопрочной проволоки на липецкой площадке стало неперспективным»...

По новому бизнес-плану компании АВТ в ОЭЗ «Липецк» (2015 г.) планировалось производить кабельную продукцию, стальные канаты и прочие продукты, при этом режущая проволока в качестве продукции осталась...

Производственно-технологическую экспертизу проекта «Каттинг Эдж Технолджис» проводило ООО «Данип». Честно говоря, эта компания никому из экспертов-маркетологов промышленных рынков неизвестна...

Зато ООО «Данип» активно участвовало в различных тендерах РОСНАНО: 244 закупочные процедуры, при этом стала победителем в 100 (!) закупках на общую сумму около 42,4 млн руб (<https://www.b2b-center.ru/firms/ooo-danip/35153/>).

Кстати, в мае 2010 г. компания «приложила руку» и к проекту Лиотех (о котором чуть ниже), став победителем производственно-технологической экспертизы проекта «Литий-ионные аккумуляторы: создание производства катодного материала».

Сайт компании <http://danip.ru> создан в 2015 г., он формальный и «пустой» (отсутствие опыта работы и реальных проектов), с тех пор явно не обновлялся. Тем не менее, финансовая деятельность компании ведется, причем до сих пор согласно базе СБИС - ООО «Данип» имеет контракты с РОСНАНО...

Еще одной явной неудачей РОСНАНО является проект завода по производству литий-ионных аккумуляторов «Лиотех» в Новосибирске. Вложения составили 15 млрд рублей. Запуск завода состоялся в конце 2011 г. Плановая мощность - более 1ГВт*ч или около 1 млн штук аккумуляторов в год.

В справке Счетной комиссии, датированной апрелем 2013 г., отмечается, что «в настоящий момент ООО «Лиотех» испытывает серьезные проблемы со сбытом своей продукции, несмотря на то, что завод был введен в эксплуатацию в марте 2012 г., результатом его работы в 2012 году стал убыток в сумме 2 038,6 млн. рублей. В течение года готовая продукция ООО «Лиотех» реализовывалась по цене, которая была почти в 2

раза ниже ее себестоимости». В результате в сентябре 2016 года завод был признан банкротом, общий объём долгов предприятия - более 8 млрд рублей.

В октябре 2010 г. РОСНАНО провел процедуру закупки на проведение производственно-технологической экспертизы (ПТЭ) по проекту «Литий-ионные аккумуляторы: создание производства высокоэнергоемких и высоко-мощных литий-ионных аккумуляторов и батарей на их основе с использованием технологий наноматериалов». Лучшей заявкой было признано предложение **ООО «Консалтинговая группа «Коперник»** (сумма заявки – 340 тыс. руб).

Это компания согласно данным сайта <https://www.b2b-rusnano.ru/firms/ooo-konsaltingovaia-gruppa-kopernik/35349/>, активно участвовала в различных тендерах РОСНАНО: 226 закупочные процедуры, при этом стала победителем в 41 закупке на общую сумму около 16,7 млн руб.

Но интересный факт. Узнать про компанию невозможно, поскольку ... отсутствует сайт, что для нашего времени является явным нонсенсом. Найти финансовую отчетность ООО «Консалтинговая группа «Коперник» ни за какие годы в разных источниках не удалось.

Ясно, что эта компания - «фантом», созданная, скорее всего, специально для участия в тендерах РОСНАНО. В данном случае, говорить о качественном маркетинговом анализе и экспертизе не приходится.

В заключении еще раз хочу подчеркнуть, что маркетинговые исследования для инвестиционных проектов в промышленности должны делать те компании, которые реально, а не понаслышке представляют ситуацию в данных отраслях. Не говоря уже о привлечении к этому фирм «пустышек», необходимых по сути дела только для «отмыва» денежных потоков, выделяемых на маркетинг.

Иначе слова в заглавии этой статьи – как «ошибки», так и «маркетологов» - следует брать в кавычки...