

Арамиль — территория инноваций!

←2 Продолжение.
Начало на стр. 2

Кроме того, там у каждого изобретателя — множество потенциальных потребителей, огромное количество средних и мелких компаний, которые, в отличие от монстров-гигантов, готовы быстро внедрять новинки. Это как кот и слон. Коту пнешь под зад — он тут же быстро-быстро побежит. А слона попробуй пни. Там еще дотянуться надо.

Потому изобретателям нужны такие вот мелкие коты. И в Америке их много: за каждым углом сидит ремесленник и что-то делает. У нас, к сожалению, не так.

В общем, мы взяли иностранную разработку. Но планировали дальше ее развивать. По проекту здесь должны были стоять большие мельницы, в которых мы бы сырье доводили до определенной дисперсности, в этих же мельницах вдалбливали в полимеры, а потом дальше еще там экструзия и прочее, прочее.

Мы это не смогли профинансировать. На это денег уже не было. Жаль. Это наука более высокого класса. Но, повторюсь, государство не готово вкладываться в «длинные проекты».

— Проект вы запускали совместно с «Роснано»...

— Да. Они нам дали очень дорогие деньги. Подход у них такой: вошел в бизнес — тут же выскакивай. Но так ведь не должен работать стартапер, призванный создавать новые отрасли, рынки. Никто не думает о том, что надо рынок развить, надо его сформировать, надо компании раскатать, надо обучить персонал, в конце концов.

— Работают, как обычный банк?

— Как инвестиционный фонд. Единственная разница в том, что они специализируются на развитии нанотехнологических проектов. Они нам дали 500 млн. Взамен взяли 48% в компании. А я стал мажоритарным акционером.

— И завод вы построили на эти деньги?

— Нет, конечно. Я вложил очень много денег своих. Огромное количество денег.

А здесь готовят краску, которая станет рисунками на упаковочной пленке. Цвета тоже смешивают роботы. Они запоминают, в какую именно бочку какую именно краску залили. Присваивают ей номер и место на полке, чтобы в следующий раз долить нужный цвет в нужную тару.

— Как будете отдавать государству его деньги? Они же чего-то ждут от вас.

— Их интерес — в продаже своего пакета акций. В выходе из бизнеса.

— А вы рассчитывали на то, что будет дополнительное финансирование? Думали, что будете вместе продолжать, развивать производство дальше?

— Я рассчитывал на большой объем инвестиций в науку и на более фундаментальное развитие этого направления, на поддержку с точки зрения налогообложения, каких-то дополнительных протекционных санкций против наших западных конкурентов.

Типографские станки закатывают краску на ленту: каждый цвет по очереди. Люди, контролирующие работу механизмов, сверяют результат с образцами цветов, которые предоставил заказчик.

— Ну коль скоро ваш акционер — государство, оно в этом должно быть заинтересовано.

— Ну конечно! И все партнеры «Роснано» ожидают такого лоббирования со стороны государства.

— У вас был план построить в России еще несколько таких же заводов. Так?

— Не везде. И не сразу. Задача была — развить предприятие здесь, использовать его как научную базу. Создать материалы, которые можно тиражировать. И тогда уже определенные виды производства выделять и ставить в других географических точках — поближе к потребителю. В том числе начинать экспансию за рубеж.

— И что теперь? План провалился?

— Ну, скажем так, весь этот план стоит не три копейки. Нужны абсолютно другие деньги, абсолютно другая поддержка со стороны государства. И совсем другой подход нашего партнера. Дело, как всегда, очень хорошее, очень правильно задуманное. Но изначально, видимо, мы не до конца отдавали себе отчет в том, где мы находимся и где находится наша страна по отношению к миру. Технологически, инфраструктурно, с точки зрения потребителей — и так далее. Потому что в отрыве от страны — вот просто взяв нанотехнологию и создав продукт, ничего не добьешься. Кто

покупать-то будет? Кому это надо? Кто в этом заинтересован?

Оказалось, что на сегодняшний день местных компаний, заинтересованных в покупке нашей продукции, очень мало. Просто мизерное количество. А основной рынок у нас держат мультинациональные, транснациональные компании.

— То есть экспансию вы свернули, потому что сбыта нет...

— Не только. Свернул, потому что в стране должны появиться длинные дешевые деньги и льготы по налогам для российских предприятий, готовых развиваться. Это я уже не о себе даже. Моим потребителям ведь нужно так же расти в техническом плане. Они ведь в тех же условиях: купил станочек какой-нибудь и сиди жди, когда он отработает или не отработает вложенные средства. Многие бизнесмены устают от этого: от постоянного стресса, риска, от давления банковских процентов, налоговых проверок и т.д.

— Но вы же работаете с мультинациональными компаниями. Почему вы так остро нуждаетесь в заказах от российского производителя, если уже поставляете свою продукцию мировым гигантам? Неужели объемов не хватает?

— Дело не в объемах, а в гарантиях стабильности. У любой международной компании есть историческая родина. И она всегда будет помогать своему, местному производителю — нашему конкуренту. Это нас они отжимают: снижают цены по максимуму. А своему родному контрагенту готовы отдавать заказы и платить за них на 30–40% больше, чем нам. Почему? Потому что он — свой. Потому что это инвестиции в экономику родной страны. И это правильно. Деньги — в семью.

— У вас были все шансы стать предпринимателем-флагом, который показательно при помощи «Роснано» сделал высокотехнологический продукт. Почему вас не подняли на знамена?

— А почему Тимур Горяев продал «Калину» и уехал? Может, потому, что никто к нему оттуда сверху не пришел и не сказал: «Тимур, давай-ка твою «Калину»

в масштабах страны построим. Вот что тебе для этого надо?»

Ядро завода — его склад. Он расположен аккурат посередине всех производственных помещений. Продукция в разной степени готовности

неоднократно грузится на эти палеты и возвращается с них — но уже в другой цех.

— Ваш завод открывал Дмитрий Медведев, а проект рос под покровительством Анатолия Чубайса...

— Так у Анатолия Борисовича много таких, как я. Он человек глобальный. Глобально-стратегический. Он-то мыслит не конкретным предприятием, а в целом отраслью. Не могу за него отвечать. Ему виднее.

— Но ему же надо отчитываться! «Мы построили 25 предприятий в этом году. Вот таких классных. Посмотрите: «Уралпластик», например».

— А дальше что делать с этим «Уралпластиком»? Понимаете, дело в том, что, если «Уралпластик» доводить до ума, надо дальше двигаться. Надо искать какие-то резервы, ресурсы, чтобы предприятие имело возможность накопить жир, развиваться, в науку как положено вложиться. Это всё фундаментальные достаточно вещи. Не бывает с нуля — раз и как хотелось.



В финале процесса ленты пластиковой пленки нарезают и склеивают — под потребности каждого заказчика. Тот, кому нужны рулоны, получает рулоны. Тем, кто заказал готовые пакеты, отправляют готовые пакеты.

— Значит, скоро в Лондон?

— Что я буду делать в этом вашем Лондоне?

— А здесь что?

— Мы сейчас развиваем другое направление. Недавно построили завод вспененных материалов в Калуге. Это шумо-, теплоизоляция, упаковка различная. Мы упаковываем LG, Samsung, Hewlett-Packard, наш материал идет на конвейер Volkswagen.

— На свои деньги построили?

— Нет, совместно с венчурным фондом ВТБ. Они — понятные партнеры. Вложили деньги, получили контрольный пакет в компании.

— Но ВТБ-то уж точно — обычный банк.

— Не банк, а фонд прямых инвестиций. Он не занимается лоббированием на государственном уровне. И я от него этого и не жду.

— И что вас не устраивает?

— А меня разве что-то не устраивает? Все меня устраивает.

