

ИНТЕРВЬЮ АКАДЕМИКА ОЛЕГА ФИГОВСКОГО корреспонденту журнала «Бизнес-мир», Швейцария*.

В мире немного лауреатов престижной премии «Golden Angel Prize», которая присуждается изобретателям, имеющим не менее 500 изобретений, из которых были освоены промышленностью не менее 300. В России и в Израиле только один лауреат этой премии – Олег Львович Фиговский, академик Европейской академии наук и двух Российских академий (РААСН и РУА), лауреат премии Совмина СССР и престижной премии NASA Nanotech Briefs в области индустриальных нанотехнологий.

Мы попросили академика Фиговского ответить на наши вопросы.

* «Бизнес Мир» (Business Mir) — иллюстрированный журнал на русском и английском языках, посвященный политическим, экономическим и культурным связям России, Европейского союза и Швейцарии. Издается в Женеве (Швейцария) с 2006 года. Распространяется на территории стран Европы (в Швейцарии, Великобритании, Франции, Германии, Австрии, Чехии), в США, Канаде, Израиле.

Целевая аудитория журнала — русскоязычное бизнес-сообщество и деловые люди Запада, развивающие экономические отношения с Россией.

Корреспондент: Как Вы дошли до такой жизни, ведь, как правило, ученые и изобретатели – это разные люди?

О.Ф.: Так сложилась моя научная жизнь, что мне поручались новые разработки, которые часто не имели аналогов. Еще в 1959 году, когда я еще только учился в заочном институте, я был утвержден ответственным исполнителем темы «Расширение области применения полимеров в дорожном строительстве». И это тогда, когда в стране не хватало качественного цемента и битума. Тогда мне с коллегами удалось создать модифицированный полимерами асфальтобетон и дорожные ударостойкие цементные бетоны с экстремально высокими характеристиками. Тогда они не могли найти применения, и были использованы только через 40 лет по программе «Буран».

Корреспондент: И Вам было не обидно, что создаваемые Вами материалы не были востребованы?

О.Ф.: Эти изобретения создавались, когда мне было 19-20 лет, и то, что я делал, было мне просто интересно. В это время я также проводил научные исследования и опубликовал свои первые научные статьи и даже книгу. Но через 4-5 лет после создания первых 15-20 изобретений, я понял необходимость создавать то, что имеет практическую пользу и затребовано промышленностью.

Корреспондент: И какие это были изобретения, и сколь велико было производство?

О.Ф.: Таких изобретений было много, и создавались они по заказам крупных государственных предприятий. Одно из таких изобретений – клей «Бустилат», созданный по заказу Главмосстроя, через пару лет выпускался более, чем 20 предприятиями Советского Союза, и производится до настоящего времени в России и странах СНГ. Много изобретений создавалось по заказам комбината «Стройпластмасс» (Московская область), ПО «Нижекамскнефтехим» (Татарстан), организаций Минмонтажспецстроя СССР.

Корреспондент: Все это было в Советском Союзе, а Вы более 23 лет живете в Израиле, а работаете и в Израиле, и в США. Как Вы чувствуете себя в новом капиталистическом мире?

О.Ф.: Оставаясь ученым, я освоил и профессию бизнесмена. Учиться основам наукоемкого бизнеса я начал еще в СССР, став директором по науке и развитию советско-австрийского СП «Антикор».

В Израиле я основал 2 технологические компании, а в 1998 году создал собственный научно-исследовательский центр «Polymate».

Корреспондент: *И кто финансирует Ваш центр, прибылен ли он?*

О.Ф.: Первоначально центр финансировался американскими инвесторами. Сегодня центр финансируется американской компанией «Nanotech Industries, Inc (Калифорния, США), которая освоила промышленное производство наноструктурированных гибридных неизоцианатных полиуретановых материалов, которые скоро заменят токсичные и канцерогенные изоцианатные полиуретаны, а это миллионы и миллионы тонн высокотехнологичного продукта. Так как мы получаем не только возмещение затрат, но и акции этой фирмы, то наша прибыль весьма солидна.

Корреспондент: *Но Вы ведь делаете разработки не только с этой американской компанией?*

О.Ф.: Безусловно, нельзя «класть яйца в одну корзину». Мы выполняем ряд работ в рамках Израильской национальной нанотехнологической инициативы, по заказу Израильской электрической компании разработали и запатентовали оригинальный метод определения «прединфарктного» состояния крупных электрических трансформаторов, что дает возможность предотвратить их спонтанный выход из строя. На сегодняшний день, по данным независимой экспертизы, стоимость запатентованных технологий нашей израильской компании «Polymate», составляет 24.4 млн. долларов. А ведь мы создаем все новые патентоспособные технологии, востребованные на мировом рынке.

Корреспондент: *Каковы на Ваш взгляд перспективы наукоемкого бизнеса в мире и в России?*

О.Ф.: Сегодня США и Израиль являются лидерами наукоемкого бизнеса. Так, например, экспорт новых технологий из Израиля сегодня дает до 40% экспортной прибыли. Такими технологиями являются не только новые израильские информационные и биотехнологии, но и весьма необычные, например, индустриальная технология производства черной икры. Нашей компанией разработаны такие новые революционные нанотехнологии, как производство полимерных «трековых» мембран методом сверхглубокого проникновения; предпосевная обработка семян, основанная на представлениях о наноструктурах их оболочек; биоразлагаемая масло- и водостойкая упаковка пищевых продуктов. Эти три запатентованные разработки обеспечивают при их промышленном освоении прибыль в 75-150%. На сегодня нашими разработками интересуются такие страны, как Китай, Индия и Бразилия.

Российские бизнесмены тоже проявляют «умеренный» интерес, но их почему-то интересует, как бы получить под наши технологии государственное финансирование.

Корреспондент: *А какие новые подходы Вы бы предложили российскому бизнесу?*

О.Ф.: Российскому бизнесу нужно не искать отдельные эффективные технологии, а создавать собственные научно-технологические центры, подобно нашему. Необходимо иметь портфолио из 7-10 новых технологий и продвигать их не только на российский рынок, но и обязательно на мировой рынок.

К сожалению, понимания «пакетного» характера таких разработок у частного российского бизнеса не имеется. Хотя аналогичный положительный опыт у бизнесменов менее «наукоемких» стран, например, Азербайджана, имеется, и я часто помогаю им в этом. Госструктуры в этом плане неповоротливы и не успевают за быстроменяющейся конъюнктурой рынка.

Корреспондент: Но на создание центра, подобного Вашему, вероятно, нужны «серьезные» деньги, каковы перспективы их быстрой оборачиваемости?

О.Ф.: Наукоемкий бизнес сегодня весьма востребован в мире. Пример тому быстрый рост новых компаний, например, в Силиконовой долине. Как правило, нужны первоначальные вложения до 2-2.5 млн. долларов. Как только у такого центра (start-up компании) появляются первые патенты, и даже патентные заявки, необходимо выходить на биржу и поднимать в 30-50 раз большие деньги. Мой опыт работы в американской инвестиционной компании в начале 2000-х годов показал, что, при первоначальном инвестировании не более 1 млн. долларов, удалось привлечь через биржу высоких технологий около 117 млн. долларов. Это позволило создавать все новые технологии, вести их успешный маркетинг, и, выделив в отдельные компании, часто продавать за сумму в 5-10 раз превышающую затраты. То есть норма прибыли «зашкаливает».

Корреспондент: Готовы ли Вы делиться своим опытом с бизнесменами России?

О.Ф.: Безусловно. Ибо именно в России многие «не чувствуют» особенностей наукоемкого бизнеса, необходимости особой атмосферы инновационного инжиниринга, присущего Силиконовой долине в Калифорнии и наукоемкому кластеру в Израиле. Меня часто приглашают для консультаций в этой области в различные страны, например, в Китай, в последнее время в Казахстан, но в России я участвую только в научных проектах в университетах Казани и Воронежа, где являюсь почетным профессором. А ведь прикладная наука наиболее эффективное и прибыльное вложение капитала на современном этапе.

Корреспондент: Могут ли заинтересованные лица в России обратиться к Вам за помощью и советом, учитывая Ваш успешный опыт продвижения наукоемкого бизнеса в мире?

О.Ф.: Конечно, со мной легко связаться, например, по электронной почте: figovsky@netvision.net.il, и я открыт к любым формам сотрудничества. И желаю новых успехов российскому бизнесу.