

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

16–18 ИЮНЯ 2011

**ЛАБОРАТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: РОСНАНО: ЗАВОДЫ
НАНОИНДУСТРИИ В 2011 ГОДА – 13+
Создание творческого капитала в России**

18 июня 2011 г. — 12:00–13:00, Павильон 8, Зал 8.2, Инновационный зал

Санкт-Петербург

2011

Выступающий:

Анатолий Чубайс, Генеральный директор, Председатель правления, ОАО
«РОСНАНО»

А. Трапезников:

Добрый день, меня зовут Андрей Трапезников, я работаю в «РОСНАНО», буду помогать вести сегодняшнюю встречу. Пожалуй, ее поводом являются вопросы, которые нам задавали на протяжении последних трех лет: «Покажите это «нано». Где оно? Куда вы тратите государственные деньги?» И поэтому уже в этом году мы можем перед вами отчитаться о каких-то промежуточных результатах, о запусках заводов, которые работают в этой сфере. И я приглашаю к микрофону председателя правления «РОСНАНО» Анатолия Чубайса. Пожалуйста.

А. Чубайс:

Добрый день. Спасибо всем кто собрался сегодня здесь в зале и тем, кто нас сегодня смотрит и слушает через Интернет. Мы действительно хотели ответить на вопрос, который нам чаще всего задают: «Где результат? Покажите нам что-то сделанное». Мы все время долго объясняли, что сразу все не получится, что сначала нужно структурировать проект, потом нужно подписать юридически обязывающие документы, потом вкладывать деньги, потом начинается строительство, потом появляется завод и так далее.

И как раз сейчас мы хотели попробовать ответить на вопрос о том, что на сегодня сделано.

Да, действительно, мы имеем уникальный масштаб государственной поддержки. Я напому, у нас были суммы в 10 миллиардов долларов США. При этом перед нами стоит достаточно масштабная стратегическая задача — к 2015 году создать в стране наноиндустрию, которая будет способна ежегодно производить продукции на 30 миллиардов долларов. Сегодня мы, пожалуй, находимся на таком стартовом этапе, когда выполняются какие-то базовые вещи.

Мы сегодня хотели бы напомнить вам, что такое «РОСНАНО», тем более, что на этот счет есть разные точки зрения. Есть те, кто считает, что на

самом деле мы инвестиционный фонд, и отчасти они правы. Хотя скажу сразу, что инвестиционного фонда такого характера не существует не только в стране нашей, но, пожалуй, и в мире. В этом смысле, само понятие «инвестиционный фонд» далеко не полностью определяет нашу специфику и нашу сущность.

Есть те, кто с этим не совсем согласен и кто считает, что на самом деле мы не инвестиционный фонд, а крупная афера и авантюра. И таких тоже достаточно много, вы можете часто встретить сторонников этой точки зрения, особенно в Интернете на сайтах КПРФ и другие уважаемых сайтах. Но жизнь покажет, кто был прав.

Есть те, кто записывает нас в «министерство» инноваций, и я хотел сразу сказать, что мы точно не видим себя госчиновниками, госслужащими. Мы не являемся таковыми ни юридически, ни по существу. Хотя в то же время те, кто это говорят, отчасти правы в том смысле, что мы активно занимаемся не только конкретными проектами, но и, что называется, инновационной экосистемой. Мы разработали десятки нормативных документов, в том числе и некоторые крупные. Подписанный Президентом закон об отмене налога на capital gain родился у нас, как раз недавно, на днях, Правительством в Государственную думу внесены два законопроекта. Один касается новой организованной правовой формы для венчурных фондов — существующая конструкция не годится из-за ПИФов, мы уверены в этом. Другой касается новой организационной правовой формы для «стартапов». У нас готовился и ряд других нормативных документов. В этом смысле, если хотите называть нас «министерством», мы согласны. Хотя формально мы им и не являемся, мы точно активно взаимодействуем с министерствами, с Парламентом для выработки крупных нормативных документов, в том числе законов, о которых я сказал.

Возможен такой образ, хотя, может быть, он слишком нежный и слишком ласковый, — выращивать сад. Я не знаю, в какой именно степени его можно

к нам применить, но точно в той степени, когда речь идет о «стартапах» — таких саженцах, которые мы общими усилиями пытаемся высадить, холить и лелеять, ухаживать за ними с большим или меньшим успехом, стремясь, чтобы через какое-то время эти саженцы дали реальные плоды.

А плоды для нас, конечно же, — это бизнес. Вообще после всего того, что я сказал, ключевое слово, ключевая функция, ключевая миссия — это создание бизнесов. Это то, ради чего мы возникли. Задачу под названием «900 миллиардов рублей» невозможно решить без приоритета именно на бизнес-стороне всего того, что мы делаем.

Мы не так давно созданы, в 2007 году мы преобразовались в акционерное общество, если я правильно понимаю, первыми среди наших уважаемых госкорпораций. Это те объемы финансовых ресурсов, которые за нами стоят и в части имущественного взноса государства, и в части госгарантий. Мы, кстати, первыми выпустили на эти госгарантии облигации, намереваемся делать это и дальше.

Эти наши базовые параметры подкрепляются и принципами, на которых мы работаем. Мы работаем с проектами на ранней стадии коммерциализации либо на стадии расширения. В создаваемых бизнесах мы всегда участвуем меньше, чем на 50%. И это не просто вопрос техники. Скорее, это вопрос философии. Мы понимаем его так, что наша задача — не заместить частных стратегов в инновационных бизнесах, а поддержать частных стратегов в инновационных бизнесах. Именно поэтому мы оставляем им пространство для контроля, тем более, что мы не собираемся в наших проектах находиться вечно — мы собираемся из них выходить. Наши exits — это часть нашей стратегии, они дадут нам доходы, которые мы будем реинвестировать в новые инвестиционные проекты.

Базовое условие, абсолютное условие, приоритетное условие — размещение производства на территории России. Да, мы готовы искать какие-то компромиссы, да, мы готовы принимать какие-то частные решения,

связанные с размещением в иных регионах, но все равно это требование для нас самое главное. И в нашей работе, и в целом в идущей сейчас глобальной дискуссии о реиндустриализации развитых стран мы стоим на позиции ошибочности глубокого тотального аутсорсинга производства за пределами страны. Мы не хотели бы ее повторять не только потому, что это формально записано в наших требованиях, но и потому, что мы действительно убеждены в этой позиции.

Каковы направления нашей работы? Что мы реально создаем? Здесь их обозначено три. Первое, самое главное — это непосредственно создание новых проектов, новых бизнесов, как мы их называем — наших проектных компаний, которые и будут осуществлять бизнес, связанный с нанотехнологиями. Это наше ключевое базовое направление. Помимо этого, мы участвуем в инвестфондах (венчурных фондах или фондах прямых инвестиций). Мы точно не хотели бы дублировать работу, которую, как нам кажется, очень правильно и разумно ведет «Российская венчурная компания», поэтому скорее хотели бы как-то правильно совместить то, что делает «РВК» и то, что делаем мы, естественно — в сфере нанотехнологий. И в этом смысле для нас инвестфонды это не первое, а второе направление деятельности.

Но оба названных направления — это бизнес. А у нас есть и не-бизнес. Как я сказал, мы акционерное общество, ОАО «РОСНАНО». Но именно потому, что у нас есть не-бизнес, мы решили сделать ситуацию максимально прозрачной и все то, что не является бизнесом, вывести в не-бизнес форму. Именно поэтому у нас есть наша «дочка» — Фонд инфраструктурных и образовательных программ, который занимается образовательными проектами, занимается форсайтом, занимается стандартизацией, сертификацией и десятками других вопросов, без которых невозможно создать индустрию. Проект сделать можно — индустрию на 900 миллиардов без этой компоненты выстроить невозможно. Повторю еще раз:

мы принципиально развели бизнес-функции акционерного общества со всем положенным набором корпоративных процедур и контроля, и не-бизнес функции, которые находятся в контролируемом нами Фонде.

Эта структура дает возможность взаимодействовать не только с заявителями из России, но и со всем миром. Кстати говоря, мы считаем, что в российской инновационной стратегии вообще и в нанотехнологиях в частности правильно удерживать баланс между новыми проектами, базирующимися на российских разработках (а таковые есть, я в этом глубоко убежден, и они далеко не исчерпались), и тем, что называется трансфером технологий, то есть привлечение самых современных, самых интересных, самых перспективных разработок из-за рубежа.

Вы видите на слайде перечень стран, которые подавали нам заявки на финансирование. У нас довольно жесткий отбор, он универсален и един и для зарубежных, и для российских заявителей. Именно поэтому сегодня мы реально осуществляем проекты с 10 странами. Это страны, которые уже признаны в инновационном отношении, и в дальнейшем мы намереваемся и активизировать сотрудничество с этими странами, и расширять перечень наших иностранных партнеров. Кстати говоря, во всех названных случаях, размещение проектов, или, по крайней мере, значительной части бизнес-проектов, все равно происходит в России.

Регионы. Мы хорошо понимаем, что Россия это не Москва, или же, по крайней мере, не только Москва. Именно поэтому перечень регионов, с которыми мы работаем, очень широк — вот он здесь на слайде. Их 30. Количество регионов большое, и мы собираемся с этим полным перечнем регионов взаимодействовать и расширять его дальше. Хотя, скажу сразу, мы не считаем, что российская инновационная экономика через 5-10 лет будет жить в каждом регионе от Чукотки до Чечни. Так не бывает. В Соединенных Штатах 50% высоких технологий производится всего в двух штатах: Массачусетс и Калифорния. Точка. И это не случайно. Сейчас

развернулось очевидное соревнование между регионами, и мы особенно взаимодействуем с теми лидерами регионов, которые по-настоящему, в хорошем смысле слова, жестко вцепившись в эту тему, разворачивают у себя работу по поддержке инновационного бизнеса. Мы видим эти регионы и с удовольствием с ними сотрудничаем. Не с каждым. Это не реально. Так не будет.

Что происходит в отборе? Мы считаем, что экспертиза и отбор — это основа, на которой стоит инновационный бизнес. К сожалению, у нас в стране с этим не очень. Именно поэтому нашим процедурам отбора, оценки как научно-технической части, так и бизнес-части мы уделили очень серьезное внимание. Притом, у нас 1967 заявок на финансирование, после входной экспертизы остается 1360, а на следующем этапе, на научно-технической экспертизе, из них остается всего 509. И наконец, после всего этого у нас на сегодняшний день утверждено 113 проектов. Эта пропорция — 2000 к 100 — нам кажется правильной, и я не думаю, что она радикально изменится дальше. Получается, один проект из 20. Это нормальная пропорция, мы не намерены смягчать наши требования и говорим прямо: да, мы заинтересованы в финансировании наших заявителей, но у нас трудные деньги. Часто бывает так, что в ряде мест (уж не буду их называть) нам прямо говорят: «Хотели бы с вами работать, но зачем нам все эти ваши процедуры? Мы лучше быстро получим средства ФЦП или какие-нибудь иные, зачем с вами связываться? С вами долго».

Это правда, с нами трудно. Отчасти, наверное, мы где-то избыточно бюрократизируем. Такая проблема у нас есть. Но с другой стороны, мы убеждены в том, что зато и результат качественно другой, потому что мы даем не просто деньги. Мы даем весь спектр, начиная от подготовки кадров (почти в любом нашем проекте обязательный элемент — обучение кадров для работы в этом бизнесе) и заканчивая созданием рынка для выпускаемого продукта. Поддержка создания рынка фундаментально важна

в России, как и поддержка в техническом регулировании, вплоть до отмены ГОСТов или введения новых регламентов, обеспечивающих возможность создания и продажи наших нанотехнологических продуктов.

В этом смысле, за нами такое, я бы сказал, если меня не осудят, «тотальное крышевание» по всем компонентам создаваемых бизнесов. Мы отвечаем за то, чтобы наши партнеры находились в максимально благоприятной среде со всех точек зрения, в том числе полного исключения любых возможных «наездов» — от силовиков до бандитов. Наша задача — исключить такие риски, а также коррупционные риски, за которые мы тоже отвечаем. Так мы для себя видим ситуацию, так мы выстраиваем взаимодействие с теми, кто прошел весь долгий и трудный отбор и оказался в числе 113 проектов.

Здесь обозначены направления, в которых мы работаем: наноматериалы, энергоэффективные технологии, медицина и фармацевтика. Мы уже что-то сделали и собираемся существенно растить наши усилия. Крайне перспективное направление — нанопокртия. Мы видим здесь спектр от упрочнения металлорежущего инструмента до продовольственных упаковок. Оптика и электроника — некоторые из них известны, о некоторых мы сейчас расскажем. Одним словом, речь идет обо всем спектре, который в мире традиционно называется energy efficiency и clean technology. Это практически все нанотехнологии в современном мире.

Как я сказал, у нас есть и финансовые проекты, связанные не со строительством предприятий, а с созданием фондов, они здесь перечислены. Это наши венчурные фонды или фонды прямых инвестиций.

И еще один вид проектов, о котором я скажу буквально два слова: нанотехнологические центры. Это важнейший элемент будущей инфраструктуры наноиндустрии и заводы по производству бизнесов. В наших наноцентрах будут рождаться новые бизнесы, подкрепленные по всему спектру, начиная от бизнес-поддержки и заканчивая оборудованием,

которым оснащены наши центры. Вот здесь на слайде названы четыре, но на сегодняшний день к этим четырем добавились еще три победителя, и идет следующий конкурс регионов. Конкурс жесткий, конкуренция регионов жесткая, но, тем не менее, мы считаем, что не менее 10, а возможно и 15 наночентров в стране создают сеть, из которой будут появляться сначала малые и средние бизнесы, которые на следующем этапе могут расти, и мы собираемся их и дальше поддерживать.

Перечень в целом дает нам 113 утвержденных проектов с общим бюджетом 381 миллиард рублей, в котором, замечу, доля наших соинвесторов больше, чем наша, которая составляет 173 миллиарда. Как я сказал, мы осуществляем меньшую часть контроля. Обратная сторона этой логики состоит в том, что без соинвесторов мы в проекты не идем. Мы понимаем, что управляем не своими, а чужими, государственными деньгами. И в этом смысле соинвестор, который идет в проект со своими собственными деньгами, является для нас дополнительным подтверждением того, что проект выбран разумно и с ним действительно можно работать.

Наши предприятия, как было сказано, находятся по всей стране, и сегодня я постараюсь рассказать о наших основных проектах: и о тех, которые уже пущены, и о тех, которые мы хотим запустить до конца года. С некоторыми из них мы попробуем познакомить вас почти живьем, связавшись напрямую с нашими коллегами, которые сейчас держатся на связи в регионах России.

На этом слайде показан проект, который называется «ЕСМ», это электрохимстанки. Очень интересная технология, за которой стоит мощная научная школа в Уфе, которой не меньше 25-30 лет. Ее возглавляет профессор Зайцев, и результатом является пущенный в Уфе живой бизнес, который позволяет бесшумно и безотходно в 3D осуществлять механическую обработку сложнейших поверхностей, которые просто невозможно обработать другим способом. Нам это направление кажется перспективным, завод пущен, развивается, будем его поддерживать

дальше, тем более что он конкурентоспособен не только по российским, но и по мировым меркам.

«Новые инструментальные решения». Я упомянул между делом покрытие инструмента, это вот и есть завод «НИР», о котором здесь идет речь. Рыбинск. На этом заводе ионно-плазменное напыление обеспечивает нанесение покрытия на режущий инструмент, сверла, фрезы, которое дает очень сильный эффект и по ресурсу, и по сроку работы между переточками, и позволяет существенно увеличить скорость вращения шпинделя, что, как знают специалисты, является стратегическим направлением развития всего станкостроения. Мы считаем, что этот проект тоже имеет серьезную перспективу, и намереваемся дальше поддерживать завод, который уже работает в городе Рыбинске.

Завод «Оптоган» в Петербурге — один из наших флагманских проектов, это светодиоды. Как вы, может быть, уже слышали, они пущены в прошлом году. Мы намерены агрессивно наращивать бизнес на «Оптогане» вместе с нашим партнером Михаилом Прохоровым. Мы считаем, что попали в направление, которое открывает объемы рынка в миллиарды долларов США только в масштабах России. Вы видите здесь цифру 14,5 миллиардов рублей. Это плановая выручка 2015 года. Мы считаем, что это минимальная цифра и убеждены, что сумеем ее достичь.

Это были запуски 2010 года. Теперь 2011 год, то, что уже пущено или будет пущено в ближайшее время.

Ижевск. Это нанотехнологическое производство на этапе, связанном с литьем, с изготовлением материала, который дает очень интересные параметры для пружин с широким использованием по номенклатуре продуктов. В этот момент будет правильно, если я остановлюсь и передам слово Владимиру Кутергину, генеральному директору ООО «Пружина», который находится в Ижевске. Пожалуйста, Вам слово, расскажите нам о Вашем проекте.

В. Кутергин:

Добрый день. Я представляю коллектив научно-производственного центра «Пружина», в развитии которого приняли участие акционерное общество «РОСНАНО», банк «Уралсиб», предприятие «Ижевский машиностроительный завод». НТЦ «Пружина» — это проект, который реализуется для создания высокопрочных пружин, используемых в железнодорожном транспорте, автотранспорте, сельхозтехнике, лифтовом направлении, и так далее. Наши пружины обладают уникальными характеристиками долговечности, геометрической точности и релаксационной стойкости. Уникальность продукта заключается в том, что его свойства улучшаются не на 30—50%, а в десятки раз в зависимости от вида пружины. Так, железнодорожные пружины, даже при перегрузке более чем на 40%, могут выдержать более 10 миллионов циклов нагружения без разрушения. Для сравнения, пружины, выпущенные по классической технологии, могут выдержать 150—200 тысяч циклов нагружения. Другой показатель, релаксационная стойкость, увеличивается более чем в пять раз.

Это создает условия уже сегодня реализовать те требования, которые предъявляются в концепции развития железнодорожного транспорта, а именно, жизненный цикл службы пружины должен быть равен жизненному циклу всего вагона. Для справки, жизненный цикл вагона — 28-30 лет. Использование наших пружин в железнодорожном транспорте позволит значительно снизить эксплуатационные расходы, повысить безопасность движения. Эффект от их использования будет составлять порядка 10 миллиардов рублей экономии в год.

Несколько слов о том, как реализуются наши планы. В декабре месяце мы запустили опытное производство, а буквально через несколько дней будем запускать серийное производство. Оба производства, взятые вместе, обеспечат возможность выпуска порядка 200 тысяч пружин в год. К

сентябрю мы попытаемся увеличить производительность этих производств в два раза, и затем еще в четыре раза. Это позволит нам выпускать пружины примерно для 750 тысяч автомобилей или 32 тысячи железнодорожных вагонов. В настоящее время в активной стадии находятся переговоры с «РЖД», с автопроизводителями, ведется активная работа на рынках. В стратегическом плане рассматриваются варианты увеличения эффективности производства, выхода продуктов на европейский и другие рынки, а также экспорт технологий. Большое спасибо.

А. Чубайс:

Спасибо, Владимир Алексеевич.

Для меня важно, что то, о чем сейчас говорил наш генеральный директор, практически в тех же самых словах подтверждает наш базовый потребитель — «РЖД». Я говорил с господином Гапановичем, нашим партнером, главным инженером «РЖД», в том числе здесь, на Форуме. Их интерес к этому продукту очень высок, и мы понимаем, что потенциально с этим продуктом точно можно идти и за пределы железнодорожного транспорта. Мы представляем себе потенциальную широту использования пружины, начиная от автомобильных рессор и кончая стрелковым оружием, и мы намерены развивать этот проект максимально широко. Кстати говоря, ждите в гости. Обязательно к Вам приеду, будем открывать производство вместе. Еще раз спасибо.

В. Кутергин:

Добро пожаловать.

А. Чубайс:

Спасибо. А мы движемся дальше. Из Ижевска мы с вами перемещаемся в Новосибирск на завод «Лиотех». Слово генеральному директору

Александр Ерохину. Пожалуйста.

А. Ерохин:

Здравствуйте. Меня слышно?

А. Чубайс:

Да, мы Вас хорошо слышим. Пожалуйста.

А. Ерохин:

«Литотех» — это производство современных высокоёмких литий-ионных аккумуляторов. Запуск производства состоится в третьем квартале 2011 года. «Литотех» — это совместное предприятие «РОСНАНО» и китайской компании Thunder Sky. Наш завод будет выпускать литий-ионные аккумуляторы емкостью 200, 300, и 700 ампер-часов. Основной сферой применения нашей продукции является быстро растущий рынок электротранспорта и энергетика. На рынке электротранспорта мы ориентируемся, прежде всего, на пассажирский транспорт, электробусы.

Многие города сейчас объявляют программы внедрения экологичного электротранспорта, и наши аккумуляторы помогут реализовать такие программы. Кстати, в России уже есть успешные примеры внедрения электротранспорта на основе аналогов наших аккумуляторов. Внедрение электротранспорта позволит существенно улучшить экологическую обстановку в наших городах, и кроме того, это прекрасный пример энергоэффективного решения. Стоимость эксплуатации электробуса примерно в 5-7 раз меньше, чем стоимость эксплуатации такого же автобуса с двигателем внутреннего сгорания.

В энергетике литий-ионные аккумуляторы применяются для создания накопительной энергии, которая позволит существенно повысить энергобезопасность и эффективность эксплуатации генерирующих

мощностей и электросетей.

Шесть основных преимуществ наших литий-ионных аккумуляторов. У них отсутствует эффект памяти после многочисленных циклов зарядки-разрядки. На электротранспорте они обеспечивают пробег электробуса до 350 километров от одной зарядки. Имеют ресурс свыше 600 тысяч километров пробега. В течение 20 минут наши аккумуляторы можно зарядить на 70% их емкости. Их стоимость в несколько раз ниже, чем стоимость ближайших аналогов. Аккумуляторы могут эксплуатироваться в широком температурном диапазоне: от -45 до +85 градусов Цельсия. Их надежность подтверждена практической эксплуатацией и международными сертификатами.

К 2015 году объем нашего производства составит 1 200 мегаватт-часов, что позволит оснащать свыше пять тысяч электробусов в год. Планируется, что к 2015 году выручка нашего проекта составит 13,1 миллиарда рублей. Объем инвестиций в наш проект составляет свыше 13,5 миллиардов рублей. Доля «РОСНАНО» составляет 7,59 миллиарда рублей, остальная часть инвестиций — это инвестиции китайской компании Thunder Sky и кредитные средства «Сбербанка России».

Проект «Литотех» — прекрасный пример трансфера технологий, в частности с Китая. Вокруг нашего производства будет создан целый кластер высокотехнологичных производств. Будет создан технологический центр, в котором будут разрабатываться и испытываться новые материалы и новые типы аккумуляторов, где будут коммерциализированы разработки уже российских ученых. «Литотех» — это сплоченная команда профессионалов, которая решит поставленные задачи. Благодарю за внимание.

А. Чубайс:

Спасибо, Александр. Я хочу только повторить то, что было сказано. Зарядка автобусного аккумулятора за 20 минут, количество циклов перезарядки и

полное отсутствие эффекта памяти — это набор параметров, по которым на сегодняшний день, по крайней мере, для автобусных аккумуляторов, не существует вообще никакого близкого аналога. Это уникальный продукт, хотя мы уверены в том, что его потенциальный рынок за пределами автобусов тоже значим.

Александр сказал про кластер. Мы намерены развивать этот проект и в ближайшее время рассчитываем начать строительство нового завода, который будет изготавливать материал для литий-ионных аккумуляторов. Перспектива очень серьезная. Александр, как у нас по срокам? Декабрь удержите по вводу? Или все-таки уйдете на первый квартал?

А. Ерохин:

Планируем, что уже в декабре будем производить. Понемногу, но будем.

А. Чубайс:

Давайте, рассчитывайте. Если все нормально, приеду к Вам в гости. Готовьтесь к вводу.

А. Ерохин:

Обязательно. Ждем.

А. Чубайс:

Спасибо. Это был Новосибирск. Движемся дальше. Еще один регион, родной Санкт-Петербург, компания «Коннектор Оптикс», недалеко от нас находящийся, пожалуйста, слово Александру Ухину.

А. Ухин:

Добрый день дамы и господа. Осенью этого года наша компания «Коннектор Оптикс» запускает в Санкт-Петербурге производство

вертикальных излучающих лазеров, которые используются для сверхскоростной передачи данных по оптическим кабелям. Такие лазеры применяются в суперкомпьютерах, в датацентрах и будут использоваться в устройствах стандарта USB будущих поколений. Производство располагается на площадях более тысячи квадратных метров, из них около 300 квадратных метров — чистое помещение.

Основное конкурентное преимущество наших лазеров — это скорость передачи данных. Наша ноу-хау технология производства лазеров позволит получать скорость передачи данных до 40 гигабит в секунду, что примерно в 2,5 раза выше скоростей лазеров, которые представлены на мировом рынке на сегодняшний день.

Общий объем инвестиций в наш проект составил 1 миллиард 100 миллионов рублей, в том числе доля «РОСНАНО» — 770 миллионов рублей. Ожидаемый объем производства нашей компании к 2015 году — 2 миллиарда 400 миллионов рублей, что позволит нам занять долю мирового рынка около 5%. Поставки планируются как на российский рынок, так и зарубежным компаниям. На сегодняшний день мы будем первыми и единственными в России производителями вертикально излучающих лазеров.

Наша компания непрерывно ведет научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, направленные на улучшение и поддержание нашей продукции. Цель проведения таких работ — иметь задел, который бы позволил нам идти на 3—5 лет впереди рынка.

На сегодняшний день все пользователи Интернета и других линий передач наблюдают стремительный рост обмена информацией. И на сегодняшнем Форуме говорилось, в том числе, о том, что очень важное значение будет иметь видеоинформация. В результате этого требуется постоянный рост скорости передачи данных, и рынок компонентов на основе вертикально излучающих лазеров является одним из наиболее быстро растущих во всем

мире, темпы его роста — примерно 35% в год. Это обстоятельство и высокие технические характеристики нашей продукции дают нашей компании шанс занять приличное место на рынке оптических элементов на основе вертикально излучающих лазеров и, как я надеюсь, позволят появиться на рынке, среди ведущих мировых производителей высокоскоростных оптических компонентов, новому российскому бренду. Спасибо за внимание.

А. Чубайс:

Спасибо, Александр Юрьевич. Я хочу воспользоваться Вашими словами. Вы сказали о том, что компания активно занимается финансированием НИОКР, и это практически обязательное условие для любого нашего бизнеса, которое, как мне кажется, имеет большое стратегическое значение. Я все время напирал на то, что мы создаем бизнесы, но при этом мы понимаем, что эти наши бизнесы начинают собственное финансирование НИОКР.

Мы посчитали, что по тем компаниям, которые у нас уже работают, фактическая доля затрат на финансирование НИОКР от объема их продаж колеблется между 5 до 10%. Специалисты хорошо знают, что общий объем финансирования НИОКР в нашей стране, с учетом Академии наук, вузовской науки, довольно солидный. Базовая проблема в том, что 90% этого финансирования — бюджет. Пропорция 90 к 10 или, по некоторым цифрам, 70 к 30, категорически не верна. Наука не может по-настоящему развиваться, если она не получает поддержки от бизнеса. В том смысле — и об этом сказал Александр Юрьевич — что, финансируя НИОКР, частный бизнес очень хорошо понимает, чего ему надо и чего не надо. Он очень хорошо понимает, что нужно получить в результате НИОКР, и уж точно ни при каких обстоятельствах не закажет себе работу, которая потом просто ляжет на полку толстым отчетом. Это очень важно, и если представить, что

базовая цифра к 2015 году — 900 миллиардов, то при тех пропорциях, о которых я сказал, это означает миллиардов 50, а то и 70. От 50 до 70 миллиардов рублей в год — это потенциальный источник финансирования НИОКР в стране в результате запуска тех предприятий, о которых мы рассказываем.

Еще раз спасибо, Александр Юрьевич, за вашу информацию. Мы движемся дальше. Из Петербурга мы перемещаемся в Казань, в Татарстан, который мы расцениваем в качестве одного из лидеров инновационной индустрии. В Татарстане у нас есть несколько проектов, как тот, что вы видите в ролике на экране. Вот его директор Виктор Молокин. Расскажите, пожалуйста, что такое «Данафлекс»?

В. Молокин:

Добрый день всем, кто нас видит и слышит. Наш проект представляет производство по гибкой упаковке с использованием нанотехнологий. В рамках этого проекта в 2009 году мы начали строительство нового завода и в середине осени текущего года будем запускать и вводить в эксплуатацию первую единицу техники, которая позволит нам получать пленку с использованием нанотехнологий. На данный момент, использование таких пленок очень развито в Японии, в России же, они не производятся. При этом Россия закупает пленочных материалов такого вида ежегодно на 2 миллиарда рублей. Пленка, которая будет производиться у нас, будет служить для упаковки продуктов питания, косметики, бытовой химии и много другого.

Благодаря нанотехнологии, используя такой материал, мы получаем ряд преимуществ. Самое первое преимущество — это барьер, что означает сокращение проникновения в упаковку кислорода, влаги, воздуха в сотни раз. А это, как следствие, ведет к тому, что продукт можно хранить дольше, и плюс к тому можно использовать в этом продукте меньше консервантов.

Еще одно преимущество — это снижение себестоимости такой пленки по отношению к традиционным барьерным пленкам, которые используются сегодня. Оно составляет порядка 20-25%. И еще одно преимущество, которое я не могу не упомянуть, это, конечно же, экологичность. Пленку, которую мы будем производить, можно перерабатывать вторично, а сегодняшняя традиционная пленка, которая включает в себя алюминиевую фольгу, к сожалению, перерабатываться вторично не может.

Бюджет всего нашего проекта составляет 2 миллиарда 450 миллионов рублей. 51% из этого бюджета финансирует «Данафлекс» и 49% — «РОСНАНО». В этом году мы уже планируем получить выручку порядка полутора миллиардов рублей, а к 2015 году наша выручка, по плану, должна будет составлять шесть миллиардов рублей, и мы зайдем на российском рынке гибкой упаковки порядка 5%. Спасибо.

А. Чубайс:

Спасибо, Виктор. Я бы обратил внимание на то, что, как было сказано генеральным директором, в этом бизнесе очень существенный потенциальный объем импортозамещения, но в то же время он не ограничивается только российским рынком. Виктор меня поправит, если я скажу что-то не точно, но если я правильно помню, то на Ваших уже действующих производствах Вы поставляете упаковку для таких крупнейших в пищевой промышленности брендов, как Mars, Snickers. Это правильно, или я что-то перепутал?

В. Молокин:

Нет, совсем не перепутали, это абсолютно точно. С транснациональными компаниями мы работаем в рамках завода «Данафлекс». И в рамках «Данафлекс-нано», который Вы видите за моими плечами, мы тоже будем с ними работать, как только пройдем соответствующий аудит. Это намечено

на текущий год, и состоится уже в ближайшее время.

А. Чубайс:

Как вы понимаете, бизнес, который уже сейчас работает с такими брендами, это компания, без преувеличения, мирового уровня. А в рамках нашего проекта мы вместе намерены перевести ее еще на ступень вперед, добавить этот нанобарьерный слой, который существенно повышает научно-технический уровень продукта и, конечно, открывает новые рынки. Спасибо, Виктор.

А мы движемся дальше. Из Казани перемещаемся в Зеленоград, под Москву. Это тоже один из наших флагманских проектов, ровно та отрасль, которая очень активно обсуждается, под названием «Микроэлектроника», электронная компонентная база. Об одном из наших ключевых проектов расскажет академик Красников Геннадий Яковлевич, один из ключевых специалистов в стране в этой сфере. Пожалуйста, Геннадий Яковлевич. Вам слово. Если Вы нас, конечно, слышите. Похоже, что Геннадий Яковлевич нас слышит, а мы его нет. Небольшой нанотехнологический сбой. Мы же знаем, кто потом будет виноват. Пока еще не слышим, пытаемся исправить ситуацию. Теперь слышим.

Г. Красников:

Производство чипов с технологией 90 нанометров является крупнейшим проектом «РОСНАНО» в области нано- и микроэлектроники. Для реализации проекта мы построили новые производственные помещения, увеличив площадь чистых комнат до 3 500 квадратных метров. На сегодняшний день у нас на 90% завершен монтаж нового оборудования, 150 человек прошли обучение за рубежом, на самых современных мировых фабриках.

В декабре 2010 года мы получили тестовый чип с топологическими нормами

90 нанометров. Его соответствие технологии было подтверждено международными экспертными организациями. Сегодня мы находимся на стадии наладки оборудования перед запуском в серийное производство, старт которого намечен на четвертый квартал этого года.

С начала массового выпуска чипов по технологии 90 нанометров наши производственные мощности по интегральным схемам и пластинам 200 миллиметров удвоятся. Что касается спроса, то рыночная перспектива нанoeлектроники очень позитивна. Чипы с топологическими нормами 180 и 90 нанометров используются в телекоммуникациях, в смарт-картах, бытовой электронике, промышленной авто- и авиаэлектронике.

Сегодня производственной технологией уровня 90 нанометров, кроме России, обладают всего 9 стран в мире. В 2010 году по топологическим нормам 180 и 90 нанометров было произведено 17% всех микросхем в мире объемом более 50 миллиардов долларов. Мы также планируем, что около четверти продаж с нашего проекта придется на экспортные поставки. На российском рынке мы будем поставлять микрочипы для электронных документов, измерительной аппаратуры (включая интеллектуальные счетчики электроэнергии, воды, газа), методов частотной модификации для борьбы с контрафактом, а также, будем поставлять чипы для космической аппаратуры, для телекоммуникаций, в том числе для ГЛОНАСС.

Однако на сегодняшний день внутренний рынок микросхем составляет всего 1% от мирового, и для развития проекта на внутреннем и мировом рынке огромное значение имеет частное и государственное сотрудничество по формированию спроса на микроэлектронику. Наше производство также формирует технологическую экосистему в Зеленограде. В нашем проекте задействовано более 50 компаний из 12 стран мира, некоторые западные компании уже локализовали производство здесь, в Зеленограде. У нас образовались новые дизайн-центры.

В завершение хотел бы сказать, что именно наличие собственного

производства микроэлектроники обеспечивает технологическую безопасность государства, определяет его статус среди лидирующих мировых держав. И благодаря таким проектам, в том числе, как наш, у России есть реальная перспектива интеграции в мировой рынок в качестве глобального игрока на рынке микро- и наноэлектроники. Спасибо.

А. Чубайс:

Спасибо. В этом проекте вместе с нашими партнерами, компанией «Система», Геннадия Яковлевича критиковали за то, что 90 нанометров это не самый передовой рубеж. Как хорошо знают специалисты, мировая микроэлектроника уже ушла в размерность 65, 45, 32, и даже 22 нанометра. Тем не менее, надо понимать, что в стране не существовало подобного производства вообще, на 90 нанометров никто не работал ни в СССР, ни в России. Работали на 350, в лучших случаях на 180. Кроме того, уже сейчас, на стадии, когда проект вот-вот подходит к серийному запуску, а это произойдет уже в текущем году, мы видим новые колоссальные по объему рынки именно для 90-нанометрового диапазона.

Вчера мы подписали с нашими партнерами из «Системы» и сетевой компании «Перекресток» соглашение о строительстве «магазина будущего». Вместе мы хотим «обкатать» новую технологию, основанную на замене традиционного штрих-кода на RFID-метки. Если технология заживет, если она заработает, если «магазин будущего», так называемый «магазин без кассира» подтвердит себя, то мы, по простым расчетам, видим потенциальный объем спроса в России, измеряемый миллиардами чипов в год. Только на этот вид технологических решений. Только в розничной торговле. Это колоссальнейший рынок, который не требует ни 64, ни 45 нанометров.

И в этом смысле, хочу поддержать Вас, Геннадий Яковлевич. Мы точно должны вместе — одновременно с развитием продукта, технологии,

производства — развивать и рынок. Так почти всегда и бывает в инновационных бизнесах: рынок создается вместе с самим продуктом. Еще раз спасибо большое, Геннадий Яковлевич.

А мы движемся дальше, у нас еще несколько проектов. Уже без связи с регионами, чтобы вас не переутомить, просто в режиме перечисления я хотел бы их назвать.

Новосибирская область, проект «Сан», о нем многие слышаны. Уникальная 3D-печать почти на всех видах материала. Печать на стекле, печать на дереве, печать на мраморе, печать на камне, печать на пластике — очень интересная продукция, посмотрите образцы ее работы на нашем стенде. Этот бизнес, созданный новосибирскими коллегами, мы считаем очень серьезным, перспективным не только с точки зрения российского потенциала, но и с точки зрения экспорта. Кстати, у себя в «РОСНАНО» мы оформили значительную часть помещений, используя печать «Сан» на стекле. По-моему, смотрится очень красиво. Следующий этап — это печатная электроника, которая может позволить печатать на принтере готовые электронные схемы, и в этом направлении мы тоже хотим продвигаться дальше. Обратите внимание на цифру 5,9 миллиарда рублей. Двести миллионов продаж в будущем, в 2015 году, это вполне серьезная цифра.

«Уралпластик-Н» — компания, очень близкая к «Данафлекс». Завод пущен, работает, в Свердловской области и тоже занимается выпуском упаковки, отчасти отличающейся по продуктовой линейке от упаковки «Данафлекс», но то же время отчасти и конкурирующей. И это часть нашей политики. Мы в ряде случаев собираемся поддерживать два, может быть, даже три проекта в одной и той же области, потому что считаем правильным развитие конкуренции, а не искусственное удушение одних с помощью других. В этом смысле, желаем удачи и «Уралпластик-Н» и «Данафлекс». Оба эти бизнеса мы будем поддерживать и дальше.

Еще один пример — компания «РМТ», недавно пущенная в Москве. Это то, что называется теплоэлектрикой. Речь идет об уникальном эффекте прямого преобразования электроэнергии в тепло и тепла в электроэнергию. Специалисты знают, что проблема охлаждения для современной микроэлектроники очень сложна, очень серьезна. Авторы проекта «РМТ» сумели в самой микросхеме выработать решение, которое позволяет обеспечивать отвод тепла на микроуровне с разницей температур у двух пластин в 70-80 градусов. Очень перспективная технология, опять же, с серьезным объемом экспорта, а не ограничивающаяся только одним российским рынком.

Новомосковск — это «Германий и приложения». Германий мы расцениваем как крайне перспективный материал. Это основа для оптики, в том числе оптики ночного видения, сфера применения примерно понятна. К большому сожалению, сегодня спрос внутри России небольшой, 80% идет на экспорт. Но мы убеждены в том, что мы убедим и наших российских коллег работать в этой сфере. Нам есть что предложить, тем более что сейчас продукт востребован во всем мире.

Значительная часть продаж идет в Соединенных Штатах Америки, к которым у нас есть претензии по дискриминационным решениям по отношению к российским инновационным товарам. Эти претензии высказывались напрямую вице-президенту Соединенных Штатов, и хочу еще раз публично их подтвердить. Они не сняты. Мы считаем дискриминационными те решения, которые действуют в Соединенных Штатах в отношении импорта российских товаров двойного применения и настаиваем на том, чтобы были приняты решения, обеспечивающие равный доступ российских товаров вместе с другими товарами такого же класса.

Еще один пример — «ИРЭ-Полюс». Это обратный случай, тоже уникальный. Специалистам хорошо известна компания IPJ Photonics,

мировой лидер лазеростроения. Компания создана российским ученым, профессором Гапонцевым, за последние полтора года пережила фантастический рост капитализации, по-моему, сейчас где-то около трех миллионов долларов США. Это наш партнер, вместе с которым мы возвращаем технологию в Россию, возвращаем ее во Фрязино, туда, где, кстати, когда-то родился лазер. Напомню, советские академики Прохоров и Басов получили за эти открытия Нобелевскую премию. Сейчас мы возвращаем этот бизнес в Россию. Недавно мы с уважаемым профессором Гапонцевым провели серьезный разговор о стратегии развития бизнеса, будем строить новые мощности во Фрязино, и убеждены в том, что эта продукция не случайно возвращается в Россию, она родилась здесь. У нас обычная история: мы придумали, а на западе сделали. В этом случае мы хотим, наконец, переломить эту тенденцию. И добиться того, чтобы мы производили и сами зарабатывали на тех идеях, которые когда-то были рождены в нашей стране. 9 миллиардов рублей «ИРЭ-Полюс» в 2015 году — это вполне серьезно и вполне реально.

«Галилео Нанотех» — это еще один проект в той области, о которой я уже упомянул: RFID-метки, радиочастотная идентификация. Я сказал о том, что она будет работать в торговле, но не только. Для радиочастотной идентификации мы видим десятки сфер применения, начиная от почты, бандеролей и заканчивая системами доступа на закрытые объекты и установками оплаты на автострадах, а также десятки других отраслей.

Мы с разных сторон заходим RFID-тематику, тематику радиочастотной идентификации. Мы развиваем проект «Галилео» совместно с итальянцами в Хотьково и уверены в его серьезных стратегических перспективах и в нашей стране, и за рубежом.

Брянская область, Карачев, «Метаклэй». Вроде бы не самая инновационная на сегодня область, но коллеги, будьте готовы к изменениям. Мы знаем, что многие регионы России сегодня воспринимаются несколько скептически:

«Да что они могут сделать, это же не Москва, не Петербург». Нет, уважаемые москвичи и уважаемые петербуржцы, мои земляки, это очень «опасные» люди. Сейчас мы глубоко убеждены и просто видим, как начинается перераспределение между регионами. И те, кто вчера и сегодня считались очевидно богатыми, перспективными, стратегическими, могут неожиданно через 5-10 лет обнаружить, что они уже далеко позади.

Проект, который развивает «Метаклэй» в Брянской области, мы считаем очень серьезным, перспективным: наносиликаты, наноглина, мастербатчи. В этой сфере России еще работать, работать и работать, и этот шаг, скорее всего, первый в этом направлении. Мы его с удовольствием поддерживаем. Еще один петербургский проект посвящен радиочастотной идентификации. Как уже было сказано, мы считаем, что в этой сфере спектр применения очень широк, и мы сейчас начинаем заходить только в первые отраслевые предложения. «Оптосенс» — это измерители взрывоопасных газов. Речь идет об уникальных датчиках, позволяющих обнаруживать газ, в том числе взрывчатый, при сверхмалых концентрациях. Причем сама технология российская, рождена здесь, в Петербурге, и сфера применения потенциально не только профессиональная, но и бытовая. Кстати говоря, у нас на стенде есть живые продукты. Подойдите, посмотрите, думаю, что вам понравится.

«Вириал» — износостойкие изделия из металлокерамики. Металлокерамика — это еще одно направление с очень большой перспективой для металлорежущего оборудования. Это хорошо известно, но сделать живой бизнес долгое время не получалось. В данном случае речь идет о бизнесе, уже работающем здесь, в Петербурге, который в 2015 году выйдет за объемы продаж в 100 миллионов долларов США, мы в этом убеждены.

Еще один пример — «Центр перспективных технологий». Здесь речь идет об измерительной технике, о микроскопах сверхбольшого разрешения для

метрологии в наноиндустрии. Эта отрасль привлекает часть нашего внимания, у нас есть целый метрологический центр, у которого очень большие перспективы. «Препрег-СКМ». Об этом проекте, наверное, можно было бы рассказывать очень долго, или даже сделать отдельную презентацию. Попробую сказать кратко, самое главное. Мы убеждены в том, что сегодня в ряде случаев нанотехнологии врываются в самые традиционные и, казалось бы, абсолютно незыблемые области, выходя на замещение базовых материалов.

Две цифры из области авиастроения: в Boeing 777 доля нанокompозитных материалов — 12%, а в последнем Boeing 787 Dreamliner их доля — уже 52%. Мы абсолютно убеждены в том, что замещение алюминия, а возможно и титана, в авиастроении уже произошло. Это означает, что перед нами в России стоит простая и жесткая дилемма. Либо мы сумеем в ближайшее время создать в стране отрасль наноматериалов для авиастроения, либо мы потеряем авиастроение. Через 10 лет самолет из алюминия и титана будет неконкурентоспособен. Это очевидно. Именно поэтому вместе с «Препрег» мы активно взаимодействуем с «ОАК» и считаем, что то, что делает господин Погосян, крайне перспективно. Еще раз поздравляем его с тем, что сюда на Форум прилетела делегация на «Сухом Суперджете». И «Сухой Суперджет», и российскую боевую авиацию мы намерены обеспечить материалом, соответствующим всем самым современным требованиям.

То, что делает «Препрег», — это не только авиация, это не только высокие, в прямом смысле, сферы применения, но и такая, может быть, неожиданная отрасль, как строительство и ремонт инженерных сооружений. Сегодня «Препрег» доказал, что для ремонта самых обыкновенных российских сельских мостов через простые речки, длиной 10-20-30 метров (которых в России сотни тысяч, и большинство из которых, к сожалению, находится в плохом или критическом состоянии) не обязательно применять

традиционную технологию с полным демонтажем моста и строительством его заново. Вместо этого годится технология с использованием нанокompозитных материалов, когда слой ткани просто наклеивается тремя рабочими на соответствующей поверхности моста, и в результате удается восстановить грузоподъемность и обеспечить работоспособность моста еще на десятки лет.

Мы уверены в том, что нанокompозитные материалы будут применяться в авиации, в ремонте инженерных сооружений, в строительстве, начиная от высотного домостроения и заканчивая дорожным строительством, в судостроении и в автомобилестроении. На днях BMW объявила масштабную программу перехода на нанокompозитные материалы в своих продуктах. Абсолютно ясно, что нанокompозитные материалы — это замещение базовых конструкционных материалов. И то, что сегодня делает «Препрег», мы считаем крайне перспективным, и будем активно поддерживать эту работу и дальше, тем более что и объемы существенные — 20 миллиардов рублей в 2015 году.

Мы перечислили проекты, по которым уже сегодня есть или будут введены в ближайшие месяцы живые построенные предприятия. Это означает, что и продукция есть и будет на рынке. Это означает, что ее можно, что называется, потрогать, несмотря на малый размер, наноразмер базовых компонентов. Вот наиболее значимые результаты, которые на сегодня есть у компании, мы назвали их «13+». Это означает, что у нас более 13 вводов новых предприятий. Все это в деньгах измеряется следующими цифрами.

В прошлом году производство нанопродуктов в России — всего один миллиард рублей. Из этого одного миллиарда в 2015 году нам нужно сделать 900. А в этом году будет 25, то есть будет обеспечен двадцатипятикратный рост. Дальше нам придется двигаться, может быть, и не такими темпами, но темпами, измеряемыми не в процентах, а в разгах или в десятках раз, чтобы решить задачу, с которой я начал и которой

завершаю. Эта задача называется «Российская наноиндустрия: 900 миллиардов рублей в 2015 году». Спасибо за внимание.

А. Трапезников:

Я думаю, у нас есть еще буквально несколько минут для ответов на вопросы. Есть вопросы, да? Пожалуйста.

А. Чубайс:

Микрофон возьмите, а то нас не услышат в Интернете.

Из зала:

Добрый день. Вы подняли самую важную проблему инновационного бизнеса — проблему оценки. Как Вы считаете, будет ли в России создан рынок патентов и станет ли патент элементом банковского залога в России?

А. Чубайс:

Это очень серьезная тема. Скажу сразу, я категорически не согласен с рождающейся концепцией о том, что патентная защита интеллектуальной собственности устарела и что вообще нужно от нее отказываться. Считаю это неправильным. Наоборот, считаю правильным развитие системы защиты интеллектуальной собственности, в том числе, кстати говоря, и в части четвертой Гражданского кодекса, и в части патентных поверенных, закон о которых мы как раз недавно обсуждали, и хотим развивать эту сферу.

Отвечая на Ваш вопрос напрямую, да, я считаю, что патент может и должен стать предметом залога. Для правильно защищенной интеллектуальной собственности это такой же актив, как и нематериальный актив, и нам нужно привыкать к тому, что он точно так же может быть объектом залога. И мы, кстати, в некоторых из наших бизнес-схем вот так их уже и

структурируем. Мы стараемся начинать это делать при всех сложностях и недостатках российской системы защиты интеллектуальной собственности.

Из зала:

«РОСНАНО» взяло на себя гигантскую задачу, и все, что мы увидели, действительно впечатляет. Мой вопрос касается Ваших вариантов выхода из инвестиций. Так как в большинстве этих проектов Вы выступаете в роли частного акционера, как Вы предполагаете осуществлять выход? В связи с тем, что вся индустрия новая, инвесторов немного, стратегическое приобретение контрольного пакета акций будет затруднительным. IPO?.. Я не знаю, действительно ли Российский фондовый рынок готов к инвестированию в такие сложные технические проекты, большинство из которых Вы продемонстрировали. Итак, каким же образом Вы обеспечите выход из Ваших инвестиций?

А. Чубайс:

Спасибо, я понял. Я представлю коллегу, это один из наиболее авторитетных специалистов в авиастроении в Индии, человек с уникальным авторитетом и уникальным потенциалом за плечами. И вопрос задает, хорошо понимая, о чем он спрашивает. Я помню, я был у Вас на предприятии, и то, что я увидел у вас, произвело на меня очень сильное впечатление. Вопрос абсолютно по делу, и скажу честно, мы сейчас находимся в стадии, когда ровно этот вопрос задаем сами себе. У нас на сегодняшний день пока еще экзитов нет. Я рассказал Вам только о пускаемых заводах, и ясно, что до пуска выходить бессмысленно. Нужно нарастить мощность хотя бы до приемлемого уровня, и тогда мы рассчитываем на кратную отдачу.

Тем не менее, какова в принципе наша стратегия, на что мы ориентируемся? Их несколько.

Стратегия номер один. Мы видим ситуации, когда наши партнеры или менеджмент компаний вместе с партнерами в данной компании готовы пойти на management buyout, и мы поддержали бы такую конструкцию. Я сказал, что наши партнеры держат контроль, у нас доля миноритарная, и если наши партнеры готовы нас выкупать, это абсолютно приемлемая логика.

Второе. Вы сказали о сложностях IPO инновационных компаний, и Вы правы. Но, тем не менее, мы общими усилиями совсем недавно создали в России специальную площадку для IPO инновационных компаний. Она называется РИИ ММББ. Мы ее гордо называем «российский NASDAQ». Она, конечно, пока еще таковым не является, но, тем не менее, стратегически ровно на это она и рассчитана. Вместе с нашими партнерами мы создали инновационную площадку на ММББ с существенно упрощенными процедурами. На сегодняшний день на этой площадке прошло уже около 15 первых IPO. В том числе очень интересные IPO компании «Институт Стволовых Клеток Человека» и ряда других компаний, которые имеют очень большую перспективу. Площадка будет развиваться, это означает, что для нас потенциальное IPO — это тоже exit strategy. Это второй способ решения задачи.

Третий способ решения задачи — стратегии, в том числе индийские стратегии. Мы готовы обсуждать и такие опции, естественно, в профиле тех бизнесов, которые для вас интересны. Мы абсолютно открыты. Повторю еще раз, мы точно будем выходить из наших проектов, и именно поэтому эта тема для нас крайне интересна. Мы готовы ее обсуждать как по принципиальным подходам, так и абсолютно, практически в прикладном смысле.

Из зала:

Еще одна вещь, о которой я хотел спросить. Вы преобразовали Ваше предприятие, бывшее государственным, в акционерное общество. Нужно ли

понимать, что «РОСНАНО» как холдинговая корпорация, объединяющая множество самых разных компаний, действительно думает о выходе на NASDAQ или на какие-то из фондовых бирж США или Гонконга, или даже Бангладеш или Бомбея? Ведь эти рынки тоже предлагают много вариантов для привлечения капиталов.

А. Чубайс:

Как я понял, суть вопроса — это потенциальное IPO самого «РОСНАНО». Не выход «РОСНАНО» из наших проектных компаний, а что будет с самим «РОСНАНО». Вы совершенно правы, мы преобразовались в акционерное общество и, конечно, сделали это не случайно. Во-первых, что такое акционерное общество, понимает любой партнер во всем мире. Что такое госкорпорация я лично плохо понимаю и не могу, к сожалению, этого объяснить, не хватает знаний. Это только первый шаг. Стратегически мы, конечно же, думаем и об этой опции. Возможна постановка вопроса либо о размещении какого-то небольшого, дополнительного пакета акций «РОСНАНО» на публичных площадках, либо о продаже доли государства в «РОСНАНО». Я говорю об этом гипотетически. Такого решения пока нет, но в принципе, мы считаем его возможным. Другое дело, что это осмысленно делать тогда, когда у нас уже есть track records с экзитами из наших проектов, когда мы показали proceeds от экзитов, когда мы показали свою способность зарабатывать деньги. В этом смысле, что мы будем продавать? Продавать мы будем свое умение создавать инновационные бизнесы. Вот суть того, что мы в этом случае предложим нашим партнерам. Такой вариант мы для себя рассматриваем.

А. Трапезников:

Спасибо, коллеги. Организаторы подсказывают мне, что следующая сессия уже стоит за дверью, к сожалению. Поэтому благодарим вас за внимание.

А. Чубайс:

Спасибо.