МНЕНИЕ

ИРИНА ЗАПОРОЦКОВА,
ПРОФЕССОР ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУНИВЕРСИТЕТА

Бизнес науку не слышит

Ученые ЮФО располагают нанотехнологиями, которые можно хоть завтра внедрять в производство. Однако этого не происходит — крупные корпорации и средний бизнес не выражают заинтересованности в их приобретении. Может, они слишком дороги и в кризис не по деньгам предпринимателям? Нет. Применение нанотехнологий удорожает продукцию на всего 3-5 процентов. Торможение на пути внедрения передовых методов, на мой взгляд, объясняется инертностью российского бизнеса.

Характерный пример: в нашем вузе запатентована технология наномаркирования изделий, требующих особой защиты, — оружия, антиквариата, драгоценностей, ценных бумаг. Есть прибор, который позволяет ставить на товар метку величиной в минус 10-й степени сантиметра, которую крайне

Крупные корпорации и средний бизнес не выражают заинтересованности в приобретении нанотехнологий

сложно подделать. Еще сложнее мошенникам будет найти место, куда ставится эта метка, ведь только на одном квадратном миллиметре их миллион. Мы умеем ставить эти метки, а главное — потом находить их. Используя такую технологию, производитель всегда докажет, что товар его: есть метка — товар подлинный, нет — контрафакт. Этот метод может применяться в сфере экспортного оборота товаров и на потребительском рынке, где особенно велика доля «левой» продукции — в ликеро-водочной отрасли, изготовлении компьютерных программ, видеопродукции. Увы, до конкретного применения пока дело не доходит.

Еще одна запатентованная идея позволяет с помощью углеродных нанотрубок очищать спирты с большей эффективностью, чем иные существующие методы. Для того чтобы предложить эту технологию водочным заводам и фармацевтическим фабрикам, нужно иметь сам товар. Тут бы и подключиться бизнесу. Но нет, от нас ждут готовых технических и производственных решений.

Обнаружив, что те самые углеродные нанотрубки в разы повышают эксплуатационные характеристики асфальта, мы, теоретики, загорелись этой идеей, а практики подняли нас на смех: мол, эту технологию вы никому не продадите. Где это видано, чтобы коммунальщики перешли на «вечный» асфальт вместо того, который каждый год ремонтировать надо. Вот и получается, что высокие технологии, несмотря на очевидный интерес, практического применения не находят.

Особые надежды на помощь в софинансировании и установлении контактов с конкретными потребителями нашей идеи мы возлагали на венчурные фонды. Из финансируемых ими десятка проектов в прибыль должны выходить один-два. Но от нас их представители требуют доказать, что проект высокорентабельный, и предоставить полный бизнес-план. Зачем тогда огород городить? На таких условиях любой банк прокредитует. Вопрос даже не в деньгах. Нужен переходник между наукой и бизнесом, нужна инфраструктура доводки технологий до готовых решений. Негоже ученых в коммивояжеров превращать.