

Как заработать на ЧИСТОМ ВОЗДУХЕ



Алексей Першин фото Артема Голощапова для Forbes

Физик Алексей Першин наладил производство высокотехнологичных воздушных фильтров для крупных клиентов и получил инвестиции от «Роснано»

«Чтобы сделать демонстрацию для людей Илиева, мы поставили во дворе мангал и пожарили шашлык. Включили рядом наш очиститель. Вокруг дым, а с той стороны, где аппарат, ни дыма, ни запаха», — рассказывает гендиректор компании «Аэролайф» Алексей Першин. Демонстрация у мангала привела в его компанию, занимающуюся изготовлением фильтров для очистки воздуха, крупного клиента — бизнес-группу столичных предпринимателей азербайджанского происхождения [Зараха Илиева и Года Нисанова](#), владельцев гостиницы «Украина» и гигантского торгового центра «Европейский».

Годовая выручка «Аэролайф», среди крупных клиентов которой помимо группы Илиева — Нисанова еще ТНК-ВР и сеть «Шоколадница», составляет \$2,5–3 млн в год. Через пять лет компания должна увеличить ее в 10 раз, до \$30 млн, и занять 20% рынка воздухоочистителей — такую задачу поставила перед Першиным корпорация «Роснано», согласившись несколько месяцев назад инвестировать в «Аэролайф» 261 млн рублей.

Чтобы прийти к таким финансовым показателям и сотрудничеству с «Роснано», бывшему научному сотруднику Института органической химии потребовалось 20 лет. Первый свой кооператив выпускник Физтеха и молодой ученый Алексей Першин организовал еще в 1988 году, после того как лабораторию его института закрыли, а на

ее месте открыли банк. Кооператив выпускал устройства для управления лазерным лучом (сейчас такими рисуют на облаках во время массовых шоу). Першин не ставил перед собой цель зарабатывать исключительно на научных разработках: созданная им спустя три года компания с «научным» названием «Информационно-технологический институт» (ИТИ) занялась производством банальных ларьков и урн. В ее портфолио — 100 ларьков для Coca-Cola, 67 павильонов моторного масла Shell, рекламные конструкции и брендированные урны для PepsiCo. «Мне это было не очень интересно, потому что я по специальности химический физик», — рассказывает Forbes Першин. Тем не менее ларьки и урны принесли ему первые \$1,5 млн.

Когда однокурсник Першина Евгений Савинов предложил ему заняться производством систем очистки воздуха, тот с радостью согласился. Савинов жил в Новосибирске и занимался применением фотокатализа для очистки воздуха. Под воздействием ультрафиолетовой лампы загрязнители, частицы, создающие неприятные запахи, бактерии и вирусы, проходя через пористый материал с нанокристаллическим фотокатализатором, разлагаются на углекислый газ и воду. Этот процесс был обнаружен еще в начале XX века, но использовать его для коммерческой воздухоочистки начали лишь недавно.



Аппараты Першина большие и шумные, зато лучше конкурентов справляются с промышленной воздухоочисткой фото Артема Голощапова для Forbes

В кризис 1998 года Першин потерял, по его словам, две трети заработанного. Оставшиеся полмиллиона долларов он вложил в разработку воздухоочистителей: вместе с Савиновым (несколько лет назад партнер скончался от болезни сердца) начал арендовать цеха, проводить исследования и выпускать первые образцы. Вскоре выяснилось, что одного фотокатализа недостаточно: он справляется с неприятными запахами, а с аэрозолями (например, табачным дымом) и твердыми частицами, такими, к примеру, как сажа, в одиночку ему не сладить. Если катализатор вовремя не почистить от подобных загрязнений, он станет работать хуже. Исследования

продолжились и по-прежнему финансировались за счет ИТИ, которая к тому времени перешла от производства киосков к проектированию аквапарков — в Лазаревском, Краснодаре и Москве.

Постепенно ИТИ начала заниматься выпуском профессиональных очистителей для офисов, медучреждений, ресторанов. Помимо фотокаталитических в них стали применяться электростатические фильтры, которые задерживают мелкие частицы пыли от 0,1 микрометра и дым. Кроме того, компания наладила производство селективных фильтров, очищающих воздух от конкретного вещества, например от аммиака. Но первый крупный клиент у компании появился только в 2004 году — группа Илиева — Нисанова. Илиев заказал кухонную установку для «Европейского», в ресторанах которого, как рассказал технический директор торгового центра Александр Рыбаков, каждые 20 минут на мангалах и грилях жарится 75 кг мяса. Сам Рыбаков предложил Першину добавить в очистители предфильтры, которые «гасят плазму» — капли жира и масла. Стоимость такой установки составляет около 1,5 млн рублей, а срок ее службы — пять лет. Затем «Европейский» заказал еще пять установок. С этого момента бизнес по производству воздухоочистителей стал окупаться. Першин выделил его в отдельную компанию.

В 2010 году разработчики «Аэролайф» согласился поддержать наблюдательный совет «Роснано». Госкорпорация выделит на расширение производства 261 млн рублей, еще 319 млн рублей вложат Анатолий Карпов (см. «Шахматный инвестор») и другие акционеры «Аэролайф». «Роснано» получила в проекте 45%, оставшиеся 55% распределены между Карповым и партнерами (33%) и менеджментом во главе с Першиным (22%). На оформление документов (в том числе прав на интеллектуальную собственность) ушел целый год и около 5 млн рублей, но Першин не огорчается. «Роснано» поможет с организацией сбыта, ведь закупки в госструктурах проходят директивно», — говорит он. К тому же за счет партнерства с «Роснано» «Аэролайф» рассчитывает расширить производство (уже строится завод в Московской области, первая очередь — 2500 кв. м), выйти за пределы Москвы (на столицу приходится 70% продаж) и укрепиться на массовом рынке.

Время и рынок покажут, сможет ли «Аэролайф» занять серьезную долю на рынке бытовых воздухоочистителей, полагает Иван Мясников, технический директор «Термотрейд», поставяющей в Россию фотокаталитические воздухоочистители японской Daikin. По его словам, приборы Першина проигрывают японским в дизайне, шумовых характеристиках и габаритах. Зато в гамме Daikin нет промышленных воздухоочистителей, замечает управляющий директор «Роснано» Александр Кондрашов. По крайней мере в Россию они не поставляются. Будущее компании не вызывает у Кондрашова сомнений: «Ученые привносят технологии, «Роснано» добавляет свои компетенции в области инвестиций, управления проектами, построения продаж и лоббирования».

Читайте подробнее на Forbes.ru: <http://www.forbes.ru/tehnologii/76074-kak-zarabotat-na-chistom-vozdue>