

«ЛИДЕРАМИ НА РЫНКЕ МОГУТ БЫТЬ ТОЛЬКО ИГРОКИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ»

В этом уверен Виктор Узлов, управляющий директор компании ADGEX

— Расскажите немного о вашей компании.

— ADGEX — это международная инженерно-технологическая компания, которая разрабатывает прорывные технологии в области энергетики, машиностроения, материаловедения, транспортной инфраструктуры и геоинжиниринга.

На сегодняшний день мы одна из немногих мировых компаний, которая создает новые продукты, меняющие привычные стереотипы потребителей. Опираясь на свои передовые фундаментальные знания в науке, большой практический опыт и обширную экспериментальную базу, наша техническая команда буквально создает новую картину мира.

По сути своей ADGEX — международный бизнес-инкубатор. Мы решили капитализировать компанию, но не с одним продуктом (технологией), а с целым рядом. На сегодня количество наших акционеров превышает 1,5 тыс. человек, а за время существования компании мы собрали инвестиционный капитал более \$10 млн, на который уже довели три из более десятка наших технологий от идеи до реальных продуктов. Наш следующий шаг — начало активной операционной деятельности и получение валового оборота с его последующим реинвестированием в дальнейшее развитие компании.

— Что означает название компании — ADGEX? Как оно появилось и какой смысл несет вашим клиентам?

— Название ADGEX сформировано из нашего девиза — Advanced Green Solutions, что означает «передовые экологические решения». Мы на практике воплощаем принципы эффективного технического решения одновременно с экологически дружественным решением, которое минимально воздействует на окружающую среду.

К сожалению, сегодня в мире слово «экология» стало затертым, многие компании спекулируют этим понятием на рынке. Для ADGEX экология — это основа бизнеса. Каждый из наших технических руководителей, инженеров и конструкторов работает так, чтобы продукт его труда действительно был максимально полезным для людей, нанося наименьший урон природе (избежать его совершенно, к сожалению, нельзя, но можно минимизировать). С этой целью мы создали международное сообщество людей ADGEX Green Team, в которое может вступить каждый из наших последователей компании. ADGEX обязательно будет использовать заработанную прибыль на благотворительные и социальные проекты.

— Какие технологии уже вышли на промышленную стадию?

— Первая из них — это комплекс по переработке любых углеродсодержащих материалов Green Blaze, позволяющий получать синтетическое топливо и электроэнергию. Комплекс, основанный на методе вакуумной деструкции, не имеет аналогов в мире, и сегодня машины производительностью 50 л и 200 л топлива в час мы уже предлагаем покупателям.

Вторая технология, которую мы предлагаем рынку, — аккумулятор SEVA, который минимум в 2,5 раза компактнее своих прототипов, при этом изготавливается из привычных материалов (никеля, кадмия, цинка, железа). SEVA имеет более 25 тыс. циклов заряда-разряда и срок службы 15 лет, это самый производительный аккумулятор в мире.



Третья уникальная разработка ADGEX — из области генерации энергии из окружающего пространства: волновой энергетики. В частности, мы выпустили на рынок первый в мире фонарь, работающий на принципе генерации энергии из окружающего пространства и не требующий зарядки от электросети или обычных батареек. Сегодня специалисты ADGEX работают над зарядным устройством Tachyon (его прототип уже апробирован) для мобильных девайсов, которое вообще никогда не придется подключать к сети и которое также будет заряжаться от энергии из окружающего пространства. Еще одна уникальная разработка нашей команды — автономная система освещения Off the Grid. Эта система, в которой лампочки горят самостоятельно за счет генерации свободной энергии. И совсем скоро люди смогут получить освещение в любой точке планеты независимо от электросети.

— Какими были ваши первые шаги?

— В 2008 году мы задались вопросом внедрения своей первой инновации. На тот момент тема инноваций в России скорее была модным понятием, чем реальным направлением развития экономики. О них говорилось везде и всюду — на многочисленных форумах и конференциях. С другой стороны, в стране не было на тот момент реального института внедрения инноваций. Как до сих пор нет и выверенной формы государственно-частного партнерства.

Занявшись изучением и анализом международного рынка, я убедился в том, что в списке 500 крупнейших компаний мира, регулярно составляемом журналом Forbes, примерно 25% тех, кто остается в нем на рубеже десяти лет и более, — это компании, которые занимаются передовыми разработками. Остальные компании, с имитационным подходом, то есть те, которые повторяют или дублируют чьи-то технологии, — навсегда покидают мировой Олимп и уходят в небытие. Вывод: инновационный подход в бизнесе — это единственная стратегия для компаний, которые стремятся стать лидером рынка и удерживать эту планку в долгосрочной перспективе.

— Почему компания, российская по своей сути, оказалась зарегистрирована за пределами РФ — в Австралии?

— Выработав механизм развития нашего бизнеса и детализировав его, мы остановились на выборе страны, в которой мы могли

бы реализовать свои идеи. Мы проанализировали преимущества и недостатки всех площадок мира, в том числе США, Арабских Эмиратов, Китая, Финляндии, Австралия тоже была в этом списке. Решающую роль в выборе Австралии сыграли два момента: развитая горная индустрия (рынок, на который мы хотели выйти со своей первой транспортной системой Uprail) и одна из лучших корпоративных правовых систем, что позволяло капитализировать публичную компанию и приводить инвестиции.

Примерно сорок лет назад мировые державы начали выводить производство в Юго-Восточную Азию, что и обусловило «взрывное» развитие Китая, Тайваня, Индонезии. Основное сырье, которое было нужно этим странам, — уголь и железная руда (для получения электроэнергии и металла). Австралия в силу прямого удаления через Индийский океан получила мощнейший толчок для развития горной индустрии. Темпы роста добычи полезных ископаемых оказались настолько интенсивными, что компании в Австралии выбирали месторождения только по периферии материка. Подтвержденные запасы полезных ископаемых в недрах этого континента настолько велики, что на сегодня разработано лишь 0,5% от общего объема, но для дальнейшей добычи необходимо продвигаться внутрь Австралии, 80% которой составляют национальные парки. Для прокладки новых железнодорожных маршрутов необходимо пройти экологические экспертизы, выполнив ряд очень жестких технологических согласований и требований. Здесь требуются маршруты не только извилистые, но и идущие со значительными уклонами, что для классической железной дороги технически невозможно.

— И вы предложили «неклассический вариант»?

— Да, нашу транспортную систему Uprail, в которой отражены и собраны воедино основные технологии ADGEX. Только представьте себе поезд, который летит над землей и соединяет города и страны, перевоза как пассажиров, так и грузы с минимальными издержками и максимальной скоростью. Вот что такое наша транспортная система второго уровня — Uprail. Наша путевая структура представляет собой легкий вантовый мост, который никогда не заканчивается и может пройти над реками и озерами, лесом и горами, каньонами и пустынями при любых погодных условиях.

— Как сегодня происходит капитализация компании ADGEX?

— Мы изначально понимали, что формат нашего бизнеса — это международная компания. Путем апробирования разных подходов запуска технологий и минимизации барьеров вывода их на рынок мы остановились на структуре, когда ADGEX является стопроцентным держателем интеллектуальной собственности, а коммерческая реализация технологий передается в отдельные независимые подразделения по исключительной лицензии. Такой подход позволяет капитализировать как головную компанию ADGEX, так и дочерние подразделения, выводя их на биржевые площадки после запуска технологии. До выхода продукта на рынок ADGEX самостоятельно инвестирует в технологию, создавая инкубаторные условия для создания востребованного продукта на базе технологии. Одновременно с этим мы прорабатываем будущий рынок для этих продуктов с точки зрения максимальной востребованности и доходности. Я глубоко убежден: любая инновация к месту далеко не на каждом рынке. К примеру, на европейском или российском рынке она может быть востребована по-разному в зависимости от региона и населения, что уже говорить про разные континенты, где люди имеют абсолютно разные предпочтения и вкусы, сложившиеся исторически.

— Для реализации таких планов требуются немалые средства. Чем вы привлекаете инвесторов?

— Наше ноу-хау заключается в том, что, создав формат публичной компании, мы обратили внимание на инвесторов-миноритариев. Мы предлагали первым акционерам отчасти рискнуть: молодой бизнес — это всегда риск, но, с другой стороны, кривая капитализации такой компании растет по параболе. Именно это помогло нам собрать первый костяк из 300–500 акционеров, среди которых немало тех, кто инвестировал в нашу компанию по несколько раз. Есть, например, пара инвесторов, которые суммарно дошли до пакета в \$1 млн.

Как показывает мировая практика, при росте оборотов у многих компаний появляется огромный бюджет, и они «костенеют», то есть становятся неповоротливыми, темпы их роста существенно замедляются. Следовательно, чтобы подобного не произошло с нашей компанией в будущем, мы создали «гибкую» корпоративную структуру, в которой каждое подразделение ADGEX самостоятельно. Мы сознательно создали прецедент, когда каждая наша отдельная технология будет выходить на рынок в рамках отдельной публичной компании. Такой подход гарантирует как старым, так и вновь приходящим инвесторам более стабильную и более существенную прибыль в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

adgex.investments
+7 (921) 740-14-33

