

Вера Краснова

Что для водки хорошо, то для рома... еще лучше

НПП «Технофильтр».

Продукция — фильтрационные мембраны, фильтрующие элементы и оборудование для микрофильтрации газообразных и жидких сред.

Генеральный директор — Александр Тарасов

На этикетках хороших водок часто можно видеть надписи мелким шрифтом: «Серебряная фильтрация», «Платиновая фильтрация». Кто-то думает, что за этим ничего не стоит, кроме маркетинга, а кто-то верит на слово, полагая, что на ликеро-водочном заводе очищают водку с помощью серебра и платины. Ошибаются и те и другие. Речь идет об уникальной, запатентованной технологии, которая признана экспертами не только в российском, но и в международном алкогольном сообществе, но серебро и платина играют в ней сугубо вспомогательную роль. Владелец патента — малое научно-производственное предприятие «Технофильтр» из Владимира поставляет фильтрационное оборудование производителям крепкого алкоголя в сорока странах и зарабатывает на этом до 20% выручки.

Начало

Генеральный директор «Технофильтра» кандидат химических наук **Александр Тарасов**, регистрируя в 1991 году свое предприятие, не думал, что ему, специалисту по промышленной микрофильтрации, завлабу отдела полимерных мембран в НПО «Полимерсинтез» (головной организации советского межотраслевого научно-технического комплекса «Мембраны», ведшего разработки для микроэлектроники, машиностроения, химии, фармацевтики, биотехнологии), придется всерьез погрузиться в индустрию напитков, да еще стать мировым гуру по фильтрации алкоголя.

Первые десять лет Тарасов развивал в «Технофильтре» направление, которое он вел в «Полимерсинтезе», — технологию

НПП «Технофильтр» создано в 1991 году во Владимире. Производит наукоемкую импортозамещающую продукцию для промышленной фильтрации жидких и газообразных сред. Площадь производства — около 4000 кв. м, из них 500 кв. м — «чистая зона».

Выручка — 380 млн рублей, в том числе экспортная — 70 млн рублей.

Число сотрудников — около ста человек.



производства гофрированных мембранных фильтров. Целью было, как бы сейчас сказали, импортозамещение, поскольку технология эта была развита на Западе, а в СССР к ней только подступались. «Технофильтр» использовал советский задел, в частности, выкупив опытные образцы гофрировальных машин у двух предприятий, созданных «Полимерсинтезом» еще в СССР. Доведя их до ума по оставшимся чертежам, владимирицы оснастили свое производство и даже осуществили две поставки этого оборудования в Китай. Вырученные на китайских сделках 200 тыс. долларов, как и вся остальная прибыль предприятия, шли на развитие бизнеса — покупку и ремонт четырехэтажного здания, где расположены нынешнее производство и офис, оборудование на производстве чистых зон, расширение продуктового портфеля.

Новые продукты появились вместе с новыми клиентами. Если в 1990-е «Технофильтр» работал в основном с советской микроэлектроникой, уходящей в небытие, то после кризиса 1998 года его заметили фармацевтические компании: им стало дорого покупать импортные фильтры. «Мы постепенно под них подстраивались и создавали производство уже не только мембранных фильтров, но и глубинных предварительных филь-

тров, поскольку там нужна каскадная очистка. Сейчас мы делаем и грубый фильтр, и металлическую сетку, и полипропиленовые, и стекло-картонные фильтры, — рассказывает Александр Тарасов. — Что касается полиамидных мембран, которые мы сами производим с 1996 года, то они не решают всех задач, поэтому мы стали закупать в США, Германии, Китае, Японии другие мембраны: PES, PVDF, PTFE — все самое лучшее. И на сегодняшний день у нас в каталоге более ста наименований продукции».

Округление вкуса

Знакомых в алкогольной отрасли у Александра Тарасова никогда не было, но известность в профессиональных кругах единственного в России производителя мембранных микрофильтров, видимо, сделала свое дело. Водочники сами пришли в «Технофильтр», когда у них возникли проблемы с очисткой продукта. Собственно, корень проблемы был в экономике. Водку традиционно очищали, пропуская через угольные колонны высотой четыре метра. Это была технология, созданная для советской плановой системы, когда производство работало днем и ночью, но она не годилась для рынка, где производителей стало на порядок больше, а объем производства у каждого из



Александр Тарасов, гендиректор «Технофилтра»: «Мы поняли, что нужно проводить некий каталитический процесс, дающий хороший аромат, органолептику. И наш метод такое позволяет»

них — меньше. В случае же приостановки работы колонны производитель получал неисправимый брак. Но и в целом способ был не слишком удобен: уголь из колонн вымывался, внутри он истирался и слеживался, в нем образовывались пустоты, поэтому его надо было регулярно менять, а это масса порядка 300 кг.

В «Технофилтре» заменили колонны на картриджи высотой до одного метра, которые могут работать в любом режиме без последствий для качества фильтрации и из которых можно по модульному принципу собрать систему, рассчитанную на любой объем. По истечении срока службы картридж просто меняется на новый. Это полностью изменило облик водочного производства, сделав его более компактным и чистым. Позднее компания стала делать не только фильтры, но и готовые установки, оснащенные контроллерами Siemens для удобства работы.

Впрочем, главная новация заключалась в фильтрующей среде. «Технофилтр» запатентовал сорбционные материалы: активированный кокосовый уголь, импрегнированный серебром, и активированный уголь, импрегнированный платиной. При этом серебра и платины в угле всего 0,4%, поскольку это тяжелые металлы. Таким образом, «Технофилтр» не пошел против традиции, поскольку лучше фундаментального изобретения дореволюционной водочной промышленности — угольного фильтра, усовершенствованного в СССР применением активированного угля, — для водки ничего не придумано. Но традиция получила развитие. По словам Александра Тарасова, их метод решает даже не задачу очистки: «Мы поняли, что сегодня, когда вода очищается обратным осмосом, ничего чистить уже не нужно, а нужно проводить некий каталитический процесс, дающий хороший аромат, органолептику. И наш метод такое позволяет».

НПП «Технофилтр» поставляет свою продукцию в 40 стран



Абхазия, Австралия, Азербайджан, Армения, Афганистан, Белоруссия, Болгария, Бутан, Великобритания, Вьетнам, Грузия, Израиль, Индия, Ирак, Италия, Казахстан, Канада, Кения, Киргизия, Китай, Латвия, Литва, Молдавия, Монголия, Непал, ОАЭ, Пакистан, Польша, Румыния, Словакия, США, Таджикистан, Туркменистан, Турция, Узбекистан, Украина, Хорватия, Швейцария, Эстония, Южная Осетия

В новые сорбенты водочники поначалу не верили, но после многочисленных экспериментов дегустаций и тестов факт улучшения вкуса продукта был признан. Более того, метод пошел на ура за рубежом. Клиентами «Технофилтра» стали водочные заводы стран СНГ, Европы и Азии, Ближнего Востока, Африки, Австралии, Канады и США. Последнее время идут запросы от производителей виски, коньяка, рома, кальвадоса, грушевицы и сливовицы, то есть дистиллятов. В «Технофилтре» для них уже создали дополнительные специальные сорбенты. «На этих более сложных спиртах наши технологии показывают потрясающие результаты, и не нужно быть дегустатором, чтобы это почувствовать, — утверждают в компании. — Напиток становится более «питким», уходят все неприятные тона, которые, возможно, были при перегонке, а вкус делается ярче — это удается за счет подбора скоростей».

Перспективы

Экспортные планы у «Технофилтра» большие. В индустрии напитков, которая дает компании 85% экспортной выручки, самая горячая ниша — напитки на основе натурального сырья. Помимо дистиллятов к ним относится живое пиво — огромный неохваченный сегмент. «Это одна из самых сложных filtrаций, потому что там есть осадки, дрожжи, которые трудноуловимы. А мы предлагаем технологии, которые убирают часть дрожжей, увеличивая срок хранения продукта, но не лишая его полезных свойств, не влияя на органолептику в плане вкуса. То есть это действительно живое пиво»,

— говорит Александр Тарасов. Но подвигнуть традиционную пивную отрасль — маленькие семейные пивоварни в Германии и Чехии — на новые технологии нелегко, они до сих пор фильтруют продукт чистым кизельгуром, добываемым из диамитовых водорослей. Правда, последнее время их беспокоит дороговизна утилизации отработанного кизельгура, а патронный фильтр из гофрированной мембраны от «Технофилтра», который просто промывается, избавляет от этой необходимости.

Другое важное направление развития экспорта — фармацевтика. Конечно, выйти на рынки развитых стран шансов у российской компании мало, но укрепиться на рынках СНГ реально. «Мы используем нормы западных фирм и доказываем, что у нас то же самое. Но они все время усложняют правила, вводят новые и новые, чтобы создать себе конкурентные преимущества», — говорит Александр Тарасов. Проблема заключается также в отсутствии в России соответствующих биологических лабораторий, где согласились бы проводить эти тесты. Про сохраняющуюся зависимость «Технофилтра» от зарубежных поставок и говорить нечего. По сути, маленькой компании приходится соперничать с транснациональными корпорациями, производящими по всему миру и материалы, и оборудование для микрофильтрации: 3M, Sartorius, Parker. Но в «Технофилтре» предпочитают думать о хорошем. «Мы хоть и малое предприятие, но на определенных направлениях составляем им конкуренцию», — говорят они.

ОТЗЫВ КЛИЕНТА

Мария Добрецова, Black Cat Distillery, Великобритания:

— Благодаря вашим фильтрам мы вышли на международный рынок, несмотря на то что водка из тростникового сахара. Нашу водку пьют Леонардо ди Каприо, Ума Турман, Роналду, Сильвестр Сталлоне, Пирс Броснан, Абрамович и многие другие звезды.