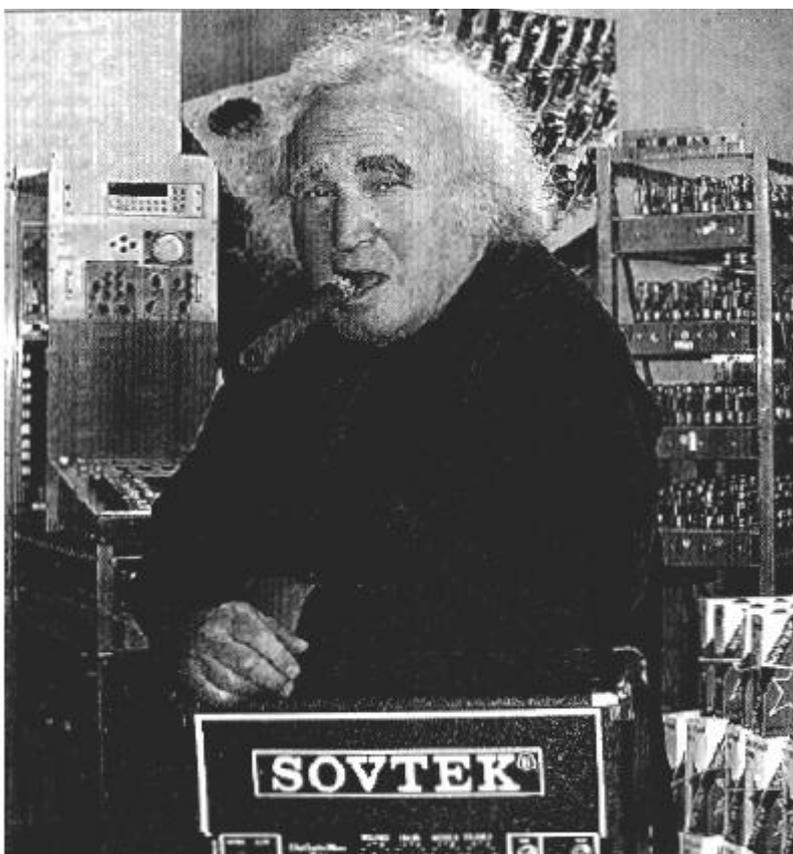


Добыывать деньги из вакуума

Научился в Саратове американец Майк Мэтьюс

Михаил Малыхин
Ведомости

[05.06.2006, №100 \(1627\)](#)



Как часто российским предприятиям из несырьевого сектора экономики удается занять в своей нише две трети мирового рынка? Но именно столько занимает саратовский завод “Экспоул”, который производит электролампы для Hi-End-аудиоаппаратуры. Движущих сил успеха две. Во-первых, на земле почти не осталось производств с нужным — совершенно архаичным по современным меркам — оборудованием. Во-вторых, успеха бы не было без человека по имени Майк Мэтьюс — американца, такого же старого, как станки “Экспоула”, который разглядел в сталинских времен заводе коммерческий потенциал.

Американец Майк Мэтьюс мечтал стать предпринимателем с детства. Но в юности он разрывался между учебой, работой и рок-н-роллом. Рок-н-ролл поначалу победил. Ради того чтобы играть на электропианино в придуманной им манере black dirty rock-n-roll (черный грязный рок-н-ролл), не попадая по клавишам, он бросил престижный Корнэльский университет (Нью-Йорк). И начал играть в известной в то время группе The Isley Brothers (наивысшее достижение The Isley Brothers — третье место в британском хит-параде UK Top 40 в 1964 г. с балладой This Old Heart of Mine). Одну из баллад группы позднее перепели легендарные Beatles.

Друг Джимми Хендрикса

The Isley Brothers колесили с концертами по всему миру, увлекая за собой толпы фанатов. Но просто славы Мэтьюсу казалось мало — захотелось открыть свой бизнес. Он занялся антрепренерством — организацией выступлений в Нью-Йорке и на Восточном побережье США известных музыкантов. Как-то раз во время подготовки очередного концерта ему предложили за гонорар в \$500 (за три вечера) вставить в программу очередное юное дарование по имени Джимми Джеймс. “Программа была практически сбита, и было трудно выкроить место новичку, — вспоминает Мэтьюс. — Но когда я услышал, как он играет, понял — передо мной гений”. Несколько позднее Джеймс покорила весь мир под псевдонимом Джимми Хендрикс. Мэтьюс стал его большим другом и первым продюсером.

Кто знает, как сложилась бы карьера молодого антрепренера, если бы ему не приспичило жениться, а невеста не настояла в категорической форме, чтобы тот закончил университет. Рок-н-роллом пожертвовали ради любви. Получив в 1965 г. образование по двум курсам — бизнес-администрированию и электротехнике, Майк устроился в компанию IBM. “Навыки, приобретенные там, мне очень помогли в жизни, но мне хотелось иметь свое дело”, — вспоминает Мэтьюс сегодня. “Я не переставал удивляться мастерству Хендрикса, — говорит он. — И в один прекрасный день мне захотелось сделать такой звуковой фильтр для электрогитары, который позволил бы воспроизводить технические эффекты игры Хендрикса при помощи электроники”. Свой незатейливый звуковой фильтр он назвал Linear Power Booster — 1 (LPB-1) и вскоре продемонстрировал на выставке в Чикаго.

Чудо-коробочку на выставке заметил тогда еще совсем юный Хартли Пивей, основатель компании Peavey Electronics (сегодня это один из лидеров в производстве усилителей, микшерных пультов, процессоров и другого профессионального концертного оборудования). На выставке Пивей за пять долларов купил выставочный экспонат Мэтьюса. Но, к его удивлению, внутри оказался всего лишь один транзистор.

Прибор Мэтьюса вдохновил Пивея на создание первого в истории гитарного предусилителя. Весной 1965 г. Пивей организовал свою компанию, вложив в нее \$8000, которые отец дал ему на обучение. Тем временем Мэтьюс тоже не сидел сложа руки. В 1968 г. он создал свою компанию Electro Harmonix (EH), сконцентрировавшись на производстве оборудования класса Hi-End. А в следующем году он прославился как изобретатель педали для электрогитары Big Muff. Его клиентами стали не только Хендрикс, но и Карлос Сантана и даже Beatles. К 1979 г. личное состояние основоположника “черного грязного рок-н-ролла” превысило \$5 млн.

Бедные русские

Летом 1979 г. Мэтьюс впервые приехал в Советский Союз — для участия в международной выставке “Быт и мода”. Там он познакомился со своей будущей супругой Ириной Битюковой. “Америку представляли лишь две компании — Levi Strauss со своими джинсами и ЕН”, — рассказывает Битюкова.

В 1984-м ЕН обанкротилась. Как вспоминает Мэтьюс, он переоценил свои финансовые возможности. Он изъясил из бизнеса крупную сумму для приобретения земельного участка, слишком увлекся дорогостоящими исследованиями для создания все новых музыкальных эффектов, да и алкоголь в те годы стал для него серьезной проблемой. Но сдаваться было не в его правилах. “Я все-таки рок-н-роллер”, — сказал он себе и решил попытаться счастья в России. “Если у русских нет денег, чтобы покупать мое оборудование (на выставке в 1979 г. с ним не было подписано ни одного контракта), то они наверняка смогут недорого продавать производимые ими интегральные схемы для музыкальной индустрии, которых в Америке днем с огнем не сыщешь”, — рассудил Мэтьюс.

Хороших интегральных микросхем в Советском Союзе Мэтьюсу найти не удалось, зато он нашел здесь превосходные лампы — те самые, без которых в середине прошлого века было трудно себе представить обыкновенный радиоприемник или телевизор. Из сферы потребительской электроники радиолампы были вытеснены транзисторами и микросхемами. Но профессионалы используют их до сих пор. Вакуумные лампы не только дань музыкальной моде последних лет, говорит Александр Ростов, руководитель дилерского отдела компании Petroshop, российского дистрибутора музыкального оборудования Peavey, Gibson, Marshall. Более дешевые полупроводниковые усилители не могут соперничать по качеству звука с аналоговым оборудованием, где используются вакуумные лампы, отмечает Ростов. “Цена лампового усилителя превышает тысячу долларов, однако он стоит своих денег”, — говорит он.

Звук в ламповых усилителях не преобразуется в цифровой код, а усиливается “напрямую”, оставаясь “живым”. Поэтому аналоговыми (ламповыми) усилителями сегодня пользуется подавляющее большинство известных рок-музыкантов — от Rolling Stones до Андрея Макаревича, от Джона Бонджови до Шнура. “Все звезды рока используют именно ламповые усилители, зная, что благодаря им звук остается чистым, теплым, живым”, — говорит известный российский гитарист Виктор Зинчук.

В поисках Саратова

В 1990 г. Майк Мэтьюс снова прилетел в Москву. К тому времени были разрешены прямые коммерческие контакты с российскими компаниями, и Мэтьюс хотел договориться с госкомпанией “Электронинторг”, контролировавшей экспорт радиоламп. Разумеется, представители “Электронинторга”, как посредники, не давали информации о своих поставщиках. Про саратовский цех Мэтьюс узнал случайно. “Майк просил сбросить цены или позволить напрямую покупать лампы для музыкальной аппаратуры, — вспоминает Ирина Битюкова, присутствовавшая на переговорах. — На что ему сказали, что в России напрямую продавать не принято. Майк возразил: “А я слышал, что продают”. Чиновники позабыли, что я говорю по-русски, — продолжает Битюкова. — И один спросил другого: “Может, Саратов откололся [от соглашения торговать только через “Электронинторг”]”. Битюкова и Мэтьюс отправились в Саратов и выяснили, что нужные лампы производят на конверсионном предприятии НПО “Рефлектор”. В тот же год Мэтьюс заключил с “Рефлектором” свой первый контракт.

Российские вакуумные лампы заинтересовали таких производителей музыкальной аппаратуры, как Fender, Marshall, Korg. В 1994 г. в Петербурге Ирина Битюкова основала компанию “Совтек”, основным партнером которой стал Мэтьюс. “Совтек” занялся тестированием саратовских ламп, маркировкой, отправкой их в Европу, Азию и Австралию — Мэтьюс посчитал, что продавать саратовские лампы через Нью-Йорк накладно. Кроме того, в “Совтеке” было организовано конструкторское бюро.

Полмиллиона за завод

В середине 1990-х конверсионное НПО “Рефлектор” было акционировано и раздроблено на несколько малых предприятий. Цех по производству вакуумных приемно-усилительных ламп (ПУЛ) был преобразован в ЗАО “Рефлектор-ПУЛ” и заложен за долги местному Экономбанку. А в 1998 г. “Рефлектор-ПУЛ” перешел в собственность банка. Тот предпочел отказаться от этого непрофильного бизнеса и предложил выкупить предприятие Мэтьюсу.

Сделка обошлась в \$500 000. Новое предприятие назвали “Экспопул”, 100% акций его принадлежит компании Мэтьюса New Sensor Corporation.

Со времени прихода на завод Мэтьюса “номенклатура выпускаемых ламп увеличена с 15 до 88 типов, а объем производства — до 2,2 млн штук в год”. Или почти в три с половиной раза за шесть лет, рассказывает Владимир Чинчиков, гендиректор “Экспопула”.

Количество работающих по сравнению с 1998 г. возросло вдвое и превышает 800 человек. “Средний возраст наших работников — 42 года. Но старые мастера уже готовят себе смену”, — говорит Чинчиков.

Чтобы оптимизировать производство, Мэтьюс инвестировал в конструирование испытания новых видов трубок, а также скорректировал систему поставок комплектующих. Ежемесячный оборот компании “Экспопул”, по словам Битюковой, составляет \$600 000. Лампы поставляются не только в Америку и Европу, но и в Японию, Корею, Сингапур, на Тайвань и даже в Китай. Сегодня подобных заводов сохранилось всего четыре: петербургский, саратовский, словацкий и китайский. Однако, по словам Мэтьюса, саратовское производство обеспечивает около двух третей потребности мирового рынка Hi-End-аппаратуры. С его оценкой согласны Ростов из Petroshop и прямой конкурент — Николай Ветров, член совета директоров петербургской компании “Светлана”, которая тоже производит радиолампы. “Лампы для музыкального оборудования производятся, как правило, на старом оборудовании, но качество их очень высоко, — говорит он. — Достаточно лишь сказать, что кроме музыкального оборудования подобные лампы используются в системах ПВО. Им не страшна радиация и новейшие средства электронного подавления”.

В ближайшее время спрос на лампы может только расти, считает заместитель гендиректора “Совтека” Александр Стасевич. “Дело тут вовсе не в моде на музыкальное ретро, — говорит он. — Трудно представить, что в ближайшее десятилетие будет изобретена новая технология, позволяющая более качественно передавать и усиливать живой звук, чем та, что использует вакуумные лампы”. По его словам, сейчас петербургская конструкторская лаборатория “Совтека” разрабатывает для саратовского завода технологии производства новых видов ламп, в том числе таких, что выпускались лет 70 назад: “Знатоки говорят, что с ними современная музыкальная аппаратура звучит необычайно хорошо”.

Рок-н-ролл победит

Несмотря на коммерческий успех, безоблачным саратовский бизнес Мэтьюса назвать сложно. В ноябре 2005 г. у него начались неприятности, когда он получил от самарской компании Russian Business Estates (RBE) письмо с предложением продать фабрику с ее помещением за \$400 000. RBE до этого уже купила почти все площади бывшего “Рефлектора” и объявила о желании открыть на его месте крупный торгово-развлекательный комплекс. Продавать фабрику Мэтьюс отказался. Посыпались угрозы и обещания крупных неприятностей. И действительно, вскоре вопреки постановлениям антимонопольной комиссии и арбитражного суда Саратова заводу Мэтьюса на 10 дней перекрыли подачу энергии. Пресс-секретарь RBE Роман Наумов отказался комментировать рассказ Мэтьюса, сославшись на то, что его компания продала принадлежавшие им территории бывшего завода “Рефлектор” компании “Самарский деловой мир”. Мэтьюс же утверждает, что готов к любому развитию событий, но ни за что не продаст фабрику. “Рок-н-ролл победит!” — восклицает он.