



СЕРГЕЙ ЛИМАН: «Я СОЗДАЛ ДЕЛО, КОТОРОЕ СМОГУ ПЕРЕДАТЬ ДЕТЯМ»

Почему одни люди добиваются в жизни успеха, а другие нет? Вопрос непростой и вариантов ответов на него может быть множество. Однако в перечне качеств, обеспечивающих успех, непременно присутствует одно: увлеченность своим делом.

Сергей Алексеевич Лиман — генеральный директор ООО «Агроакадемия». По образованию инженер-механик, химик. Основатель семейного предприятия, состоящего из двух заводов, на которых производят премиксы для всех видов животных и птицы и экструдированные корма для ценных пород рыб и домашних животных. В интервью с нашим корреспондентом Анастасией Романовой С.А. Лиман рассказал о развитии возглавляемого им предприятия.

Сергей Алексеевич, с чего начиналась ваша трудовая деятельность?

В город Шебекино Белгородской области я приехал в 1987 г. после окончания Харьковского политехнического института. По распределению попал на химический завод, где выпускали стиральные порошки. Начинать слесарем, потом стал мастером по ремонту оборудования. В период перестройки перешел на Шебекинский биохимический завод. Здесь и узнал, что такое премиксы и как вообще делают корма для животных. Заинтересовался этим процессом. Однажды настал момент истины, когда мы с двумя товарищами решили: хватит работать на «дядю», пора попробовать создать собственное дело. Так в 2000 г. появился «Белгородский крахмал». На этом предприятии, в числе прочего, мы занимались продажей компонентов для производства премиксов — кормовых добавок для животных. И опять в какой-то момент пришло понимание: если мы выпускаем компоненты для премиксов, почему бы ни наладить выпуск самих премиксов? В результате была образована «Агроакадемия».

Конечно, легко и просто все только на словах. Материальной базы не было практически никакой. Наш бизнес начинался с уставного капитала в размере пяти тысяч долларов, компьютера и машины «Москвич». Мы арендовали одну комнатку у строительного управления. Затем расширились до двух комнат. Все, что зарабатывали, вкладывали в развитие предприятия. Потихоньку стали брать кредиты в банках, зарабатывали хорошую кредитную историю: 500, 700 тысяч, миллион, десять, тридцать, сорок миллионов рублей... Это долгая история, восемнадцать лет уже продолжается. Понемногу выкупали территорию стройуправления, на которой базировались. Теперь она вся наша. Сегодня здесь мирно сосуществуют два предприятия: «Белкрахмал», его возглавляет мой бывший партнер, и «Агроакадемия», которой руковожу я.

Когда ваше предприятие стало семейным?

Это был естественный процесс. Мы разделили бизнес с партнерами. Мне досталась «Агроакадемия». Сегодня у «Агроакадемии» три акционера: я и двое моих сыновей. Иван — директор по производству. Он окончил Тимирязевскую сельхозакадемию, спе-

циалист по комбикормам. Восемь лет работает на фирму. Расчет рецептур, производство комбикормов — это все на нем. Андрей — наш коммерческий директор. Он финансист, до семейной фирмы трудился в крупной компании на Украине, занимался розничной торговлей. Теперь с семьей переехал в Шебекино, следит за финансовым бла-

АгроАкадемия



гополучием предприятия. Еще у меня есть дочь Катя, она окончила Московскую государственную ветеринарную академию имени Скрябина, работает у нас технологом по кормам.

Судя по профильному сельскохозяйственному образованию, вы готовили детей к семейному бизнесу?

Мы живем в Белгородской области, которая давно взяла курс на развитие сельского хозяйства. У нас находятся крупнейшие в стране предприятия по производству свинины и мяса птицы. Около 35% российского мяса производится на Белгородской земле. Так что нам сам бог велел заниматься кормами и обзаводиться специалистами в данной области.

Но вы-то по специальности инженер!

Я и руковожу инженерными проектами. Сейчас, например, контролирую процесс монтажа оборудования на новом заводе по производству премиксов, который мы готовим к запуску. Что касается кормов, то здесь все не так сложно, как кажется сначала. Премикс — как строительная смесь: берешь отдельные компоненты, соединяешь их и получаешь готовый продукт. Только строительная смесь имеет постоянный состав, а у кормо-

вых добавок составляющие меняются. Поэтому нужны хорошие лаборатории, чтобы постоянно контролировать состав сырья. И компьютерные программы, позволяющие, смешав 20–30 разных компонентов, получать всегда один и тот же готовый продукт.

Прежде чем заняться кормами, вы просчитывали рынок? Или бизнес, что называется, сам шел вам в руки?

Если бы у нас не было бизнес-плана, рассчитанного на 7–8 лет, ни один банк не дал бы нам денег. Изучается рынок, проводятся маркетинговые исследования, просчитываются затраты на строительство. Все это многократно проверяется. Чудес на свете не бывает.

С каким банком вы сотрудничали на начальном этапе, кто в вас поверил?

Это целая эпопея. Так как я инженер-механик, то инженерную часть линий по производству премиксов конструировал сам. Затем мы покупали агрегаты, узлы и собирали установки. Когда руководство Белгородской области приняло решение развивать рыбоводство, энтузиасты начали самостоятельно делать установки замкнутого водоснабжения и заводить форелевые хозяйства. Понятно, что

рыбу нужно кормить. Меня приглашали в качестве консультанта по кормам. Года два я эту тему изучал, ведь выпустить корма для рыбы очень непросто. Тут подоспел закон об аквакультуре, и мы поняли, что пора браться за дело. Бизнес-идею представили в банк. Сначала Сбербанк нас промурыжил года два и не дал денег, потом Альфа-банк, Россельхозбанк... В итоге нас поддержал небольшой местный банк Транскапитал. Очень кстати пришлось и Программа обеспечения залоговыми обязательствами через Всероссийский фонд кредитной гарантии — государство организовало такую схему поддержки малого бизнеса. Так нам удалось осуществить проект ООО «Лимкорм» — предприятие по производству кормов для ценных пород рыб и домашних животных. Семь лет ушло на создание этого проекта.

Недавно я была в одном рыбноводном хозяйстве Ленинградской области, где выращивают клариевого сома и потребляют ваши корма...

Действительно, по корму для клариевого сома у нас неплохие показатели, занимаемся им два года. Состав корма отработывали совместно с ВНИИ пресноводного рыбного хозяйства. В этом НИИ есть установки замкнутого водоснабжения, где выращивают сома. Там мы испытываем опытные образцы кормов, наблюдаем результаты кормления. Рыба постепенно превращается в домашнее животное. На мой взгляд, это правильно. Нужно всю страну опутать УЗВ и круглогодично поставлять населению свежую рыбу, потому что мороженная рыба — это неправильно. В Китае 63% рыбы выращивают в УЗВ, а у нас всего 3%. Так что работы еще — непочатый край.

Кто у вас покупает рыбные корма?

Все, кто занимается рыборазведением. Курская и Тамбовская области — там сома выращивают и на 90% используют наши корма; северные регионы — Карелия, Архангельская и Мурманская области — их форелевыми хозяйствам мы тоже поставляем корма. Есть планы заняться экспортом — наладить связи с Ираном, но,



по большому счету, не вижу в этом особого смысла. Ведь наши, российские рыболовные хозяйства обеспечены отечественными кормами всего на 10% от потребности. Нужно не за рубежом стремиться, а иностранцев с собственного рынка вытеснять.

У вас есть конкуренты на рынке рыбных кормов?

В России заводов такого уровня, как «Лимкорм», нет. Но конкурентов у нас достаточно, в основном среди зарубежных поставщиков, так как большинство рыболовных хозяйств покупают импортные корма. Быть конкурентоспособными нам позволяют многие составляющие. В первую очередь применение на заводе уникального оборудования. Производить рыбные корма нелегко. До сих пор мы «набиваем шишки», потому что экструдирование — это сложный процесс, сложнее гранулирования. Там просто взяли смесь компонентов, прогрели, спрессовали — и готово. А здесь на нагретые частицы продукта воздействует давление так, что на выходе он взрывается, как попкорн. Контролировать процесс экструзии непросто, есть свои нюансы. Но ничего, потихоньку осваиваем. Людей постоянно обучаем. На заводе работают в основном шебекинцы.

Приходилось нанимать специалистов со стороны?

Конечно, когда открывали новые направления. Начальник производства, технолог по кормам для кошек и собак, специалист по аквакультуре — приглашенные. А рядовые технологи — местные жители. Когда рецепт составлен, произвести корм из готового сырья не проблема.

А сколько сотрудников занято на ваших предприятиях?

Всего в «Агроакадемии» и «Лимкорме» трудится около 150 человек. У нас самая высокая зарплата в области: у рабочих, которые занимаются производством продукции, 45–50 тысяч рублей; у грузчиков — 35 тысяч. Разработана прогрессивная система оплаты: чем больше ты произвел продукции, тем выше заработок.

С каких объемов начинали и сколько сейчас выпускаете продукции?

Начну с «Агроакадемии». Здесь мы уже 15 лет производим премиксы для продуктивных животных: коров, кур, свиней, кроликов, коз, баранов. Выполняем любой заказ для любого вида животного. Сначала анализируем состав сырья, которое имеется у клиента, затем готовим многокомпонентную смесь, которая включает все недостающие компоненты. Это корм абсолютно индивидуальный, он каждый раз считается и пересчитывается заново. В этом году, допустим, много зерна проросшего, с низким содержанием протеина. Мы это обязательно будем учитывать при составлении рационов и разработке рецептов премиксов. В месяц «Агроакадемия» выпускает 2000 т премиксов. Производительность эксплуатируемого оборудования не позволяет вырабатывать больше, поэтому строим новый завод.

Второй завод, «Лимкорм», вырабатывает по ассортиментному каталогу корма для рыб и домашних животных. Изначально мы не собирались заниматься кормами для кошек и собак, но российский рынок кормов для аквакультуры оказался не готов к потреблению того объема кормов для рыбы, который мы способны выпускать. Чтобы загрузить мощности завода, наладили производство корма для домашних питомцев. Изготавливаем продукцию для пяти торговых марок по их рецептурам. С недавних пор у нас появились и собственные торговые марки: «Сириус» — премиальные корма и «Наш рацион» — корма эконом-класса.

Мне всегда было интересно: почему, например, кошки предпочитают один корм другому?

Возьмем, к примеру, обувь. Туфли одной модели можно сшить из качественной кожи, а можно из дерматина. Обувь, соответственно, будет разной по качеству. Так и с кормами. Мы работаем на белгородском сырье. Отходы мясопереработки, та же мясокостная мука, у нас премиум класса — от «При-

осколья». У нас в области нет ГМО-продуктов. Можно, к примеру, взять мясокостную муку с большой зольностью, высоким кислотным числом жира. Состав корма будет тот же, но собака его есть не станет — он горький. То есть глобально корма одинаковые, но по факту разные. Наш «Сириус» по качеству не уступает знаменитому «Хиллсу». Я дважды был на заводе в Чехии, где этот корм производят. Наши корма в два раза дешевле, а по качеству абсолютно сравнимы.

В сентябре прошлого года мы впервые продемонстрировали корма для домашних животных на специализированной зоо выставке, и довольно успешно. Конечно, мы здраво оцениваем свое место на рынке и конкурировать с такими гигантами, как «Роял Канин» и «Марс», не собираемся. В настоящее время мы производим 250 т кормов собственной марки в месяц. Это хороший результат. Надеемся, что через год эта цифра вырастет до 400 т. В дальнейшем планируем наладить выпуск 2,5 тыс. т корма в месяц. В перспективе хотелось бы иметь 3–5% рынка в России. Этого достаточно.

То есть вы делаете ставку не на объемы, а на качество?

Совершенно верно.

Знаю, что вы готовитесь к важному событию...

В конце августа начнутся тестовые испытания на заводе по производству премиксов. Де-юре — это реконструкция старого завода, а де-факто — это новый завод ООО «Агроакадемия», оснащенный самым современным оборудованием. Торговая марка нового производства «Эвомикс» — эволюция в мире премиксов.

Предыдущий завод я собирал сам с помощью иностранной инженерной компании. Суть вопроса — микродозирование. Я поставил задачу: нам нужно очень точно взвесить большое количество компонентов, потом соединить их, смешать и расфасовать. Одна из фармацевтических компаний Франции поставила нам оборудование, которое принимает сырье, про-

сеивает и очищает. Из Германии прибыла дозирующая установка с 64-мя емкостями различной вместимости. Из Голландии — весы высокой точности и контейнерная система. Есть также итальянская фасовочная линия. Все процессы на новом заводе будут максимально роботизированы.

В производстве премиксов нет стандартной продукции. Каждая следующая партия отличается от предыдущей. И подмешивание составляющих, как и остатков готовой продукции, от

одной партии к другой недопустимо. Конструкция и функционал нового оборудования гарантированно исключают такую ситуацию.

Насколько вырастет объем производства премиксов с вводом нового предприятия?

Сегодня старое производство состоит из двух линий — по выработке премиксов и белково-витаминно-минеральных концентратов, то есть БВМК. Линия БВМК останется на прежнем заводе и будет производить 1000 т продукции в месяц. Это максимальная загрузка. А линия премиксов вместо нынешних 400 т будет выпускать в пять раз больше — 2000 т в месяц.

Усовершенствование производства повлияет на цену конечного продукта? Станет ли он дороже?

Надеемся, станет дешевле. Прежде всего, за счет увеличения объемов продаж. К тому же под этот проект при содействии Министерства сель-

ского хозяйства РФ мы взяли дешевый кредит на семь лет.

Подводя итог, Сергей Алексеевич, хочу вас спросить: для чего вы всем этим занимаетесь?

В первую очередь из так называемого спортивного интереса. Я увлечен тем, что делаю. Стараюсь идти в ногу со временем. Понимаю: если остановишься хотя бы на минуту, тебя обгонят. Это закон. Чтобы продукция была всегда стабильного качества, ее должны производить машины. Значит, нужно автоматизировать, компьютеризировать производство. Второе: у нас семейное предприятие. Мы никого не просим, делаем все сами. Получается дешевле, чем у других компаний, потому что на ключевые позиции нам не нужно нанимать людей.

Конечно, меня согревает мысль, что я создал дело, которое по наследству перейдет к моим детям. На мой взгляд, так и должно быть. ■

