

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

СТОЛБЫ



Лимбах производит столбов на 20 млн рублей в год

Опоры России

ИВАН ЛИМБАХ
ломает стереотипы
энергетиков.
Александр Сазонов

ДЖИП ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ Ивана Лимбаха ползет по разбитой дороге дачного поселка под Санкт-Петербургом. Машина останавливается у придорожного столба

линии электропередач — для фотосессии. Деревянная опора ядовитого цвета обклеена объявлениями «продам железобетон». Как раз из этого материала произведено 80% опор для линий электропередач

ФОТО СЛАВЫ КОРОЛЕВА ДЛЯ FORBES

в России. Лимбах, выпускающий столбы из дерева, намерен доказать энергетикам, что дерево лучше.

Полтора года назад предприниматель стал владельцем Сеесьярвского мачтопропиточного завода (СМЗ), затерявшегося в карельских лесах. О том, что спрос на опоры линий электропередач высок, Лимбах знал со слов знакомого, занимавшегося поставками энергооборудования. Этот знакомый, Леонид Кузьменко, теперь руководит СМЗ, у него опцион в проекте. Сам Лимбах больше известен как книгоиздатель (издательство носит его имя) и владелец предприятия по производству удобрений «Агровит».

Конкуренция за деньги энергетиков жесткая. Помимо столбов из железобетона, подешевевших в кризис из-за падения цен на цемент, десяток производителей выпускает и деревянные опоры. Большинство предприятий работают по устаревшей технологии, но их опоры получаются как минимум на 20% дешевле продукции СМЗ (завод был построен всего 10 лет назад). В условиях, когда из-за кризиса энергосистемы «порубили инвестиционные программы пополам», цена — весомый аргумент, говорит гендиректор Первого деревопропиточного завода Владимир Поздникин. За год российские энергетика покупают от силы 150 000–200 000 деревянных опор. Сеесьярвский мачтопропиточный выпускает порядка 20 000 штук. Как их продавать?

Для начала партнеры навели порядок на производстве. Кузьменко с ужасом вспоминает привычку жителей села Паданы, которые раньше составляли костяк трудового коллектива, массово брать отпуск или больничный в сезон сбора клюквы. Теперь работников часто вербуют в столице Карелии Петрозаводске, а также в крупных районных центрах. Технологию тоже пришлось совершенствовать. Механическая обработка проходит в два этапа: луб, защитный слой, снимают с сосны уже после сушки, чего никто больше из российских производителей не делает. С российского антисептического раствора, уберегающего опоры

от гниения, перешли на импортный. Столбы получаются зеленые — в составе пропитки содержится медь, и они, как уверяют на СМЗ, могут стоять по 30–40 лет, а не десять, как у других производителей. На деньги Лимбаха перестроили сушильную камеру, теперь она вмещает втрое больше столбов.

Партнеры также ужесточили работу с заготовителями, у которых покупают древесину. «Они стонут от наших требований», — с гордостью в голосе рассказывает Лимбах. Требования прописаны четко. Бревно не должно быть похоже на конус: на 1 м длины допускается не более 1 см прироста в ширине. Сучки на бревне допускаются, но не должны быть более 2 см в диаметре: они плохо впитывают антисептик. Итог? Покупатели сразу заметили, что опоры СМЗ отличаются от прочих. «Мы раньше брали опоры во Владимире, но у них лес невзрачный», — объясняет причины перехода на продукцию Лимбаха специалист Мончегорских электросетей (Мурманская область) Елена Аридова.

столба для наглядной демонстрации. Качественно обработанная деревянная опора, как говорят производители, в три раза легче и в полтора раза долговечнее железобетонного аналога.

Нужен язык цифр? Для наглядности Кузьменко с Лимбахом вывесили на заводском сайте (после применения поисковой оптимизации он высоко стоит в результатах поиска) сравнительную таблицу. Из нее следует, что покупка и монтаж одного деревянного столба обходятся в полтора раза дешевле, чем железобетонного. На сайте можно самому рассчитать железнодорожный тариф по доставке опор. Недавно предприниматели наняли специалистов Лесотехнической академии для описания технологического процесса. Как объясняет Лимбах, надо, чтобы «некая уважаемая организация на своем птичьем языке создала правильный «меседж» по качеству».

Правда, есть проблемы, которые Лимбах с Кузьменко так и не решили. Главный минус завода в сравнении с конкурентами — местопо-

Покупка и монтаж одного деревянного столба обходятся в полтора раза дешевле, чем железобетонного

«Производство — это важно, но, если вы не сможете продать, что произвели, у вас не будет бизнеса», — говорит Кузьменко. Разрешив на скорую руку технологические трудности, партнеры сконцентрировались на организации продаж. Сделать это оказалось не так просто. Энергетики не доверяют деревянным конструкциям: у них перед глазами встает черная покосившаяся креозотовая опора. «Надо постоянно ездить и показывать, доказывать и рассказывать», — описывает тактику продвижения Евгений Сесюк, гендиректор еще одного производителя деревянных столбов, фирмы «Опора» из Коми.

Кузьменко не вылезает из командировок по электросетям и постоянно возит в багажнике кусок

ложение. Завод находится более чем в 100 км от ближайшей железнодорожной станции. Это сказывается на объемах и цене поставляемой продукции: опоры приходится возить по плохим дорогам на грузовиках. Чтобы сократить издержки, партнеры сейчас ищут склад поближе к железной дороге.

Лимбах признает, что в кризис его завод работает с неполной загрузкой, но отступать не собирается. Недавно он зарегистрировал торговую марку Turva. Согласно маркетинговым исследованиям, российский потребитель демонстрирует большую лояльность к продуктам, имеющим якобы иностранное происхождение. И неважно, идет ли речь о йогуртах или опорах для ЛЭП. **F**