



АННА
МЕЛЬНИКОВА

Секретный ингредиент, или Как получить деньги из листьев крапивы

Основной продукт, выпускаемый фирмой «Грумонт», — экстракты из растений и дикорастущих ягод. Спросом они пользуются у предприятий косметической, пищевой и фармацевтической промышленности, причем не только в России, но и в странах СНГ. Что касается растительного сырья, то его везут из южных регионов нашей страны, из Европы, Азии и даже из Амазонии.

Один из основателей компании, её генеральный директор Юрий КАЗЕНИН несколько не сомневается, что экстракты «Грумонта» будут востребованы и на зарубежном рынке. В этом году фирма начала постоянный экспорт в Евросоюз. Создаётся нормативная база для поставок натуральных красителей во Францию для производства кондитерских изделий. А ещё Казенин уверен, что новгородская продукция заинтересует и бизнесменов Японии. В апреле он в составе российской делегации посетил Страну восходящего солнца. В ноябре собирается во Франкфурт, чтобы представить экстракты на специализированной выставке ингредиентов.

— Юрий Валентинович, почему было выбрано такое название для фирмы? Какое-то оно нерусское.

— Ошибаетесь. Для русского предприятия мой коллектив технологов и подобрал русское название. Первый раз, когда я его услышал, оно меня тоже немного смутило. Но оказывается, грумант — старославянское слово, которое обозначает «замороженный». Это удачное название, поскольку технологии предприятия связаны с низкими температурами, которые и позволяют максимально извлекать из растений натуральные компоненты. В далёкие времена Грумантом русские именовали остров Шпицберген. На нём в настоящее время создано уникальное хранилище-кладовая растительных семян.

— Пожалуй, самое сложное в любом деле — сделать первый шаг. А каким он был у вас?

— Идея создания предприятия возникла не на пустом месте. С 2003 по 2005 год я и моя супруга Виктория, выпускница сельскохозяйственного института НовГУ, сумели реализовать в Казахстане, куда были специально приглашены, проект по созданию лекарственных препаратов из растительного сырья с применением технологии углекислотной экстракции. Вернулись в Великий Новгород с мыслью организовать собственное предприятие по выпуску экстрактов. Но требовалось найти единомышленников, партнёров, за плечами которых имелись мощные финансы. И мне удалось убедить Александра Яковлева, генерального директора компании «Агротехника», и генерального директора торговой сети «Квартал» Александра Семёнова, что заниматься экстрактами перспективно. Для ведения успешного бизнеса важно, чтобы было понимание, зачем его делать. Некоторые считают высоким достижением построить магазин и начать перепродажу шмоток. А почему бы не шить одежду с хорошим качеством самим? Но надо сказать, развиваться инновационному предприятию



Экстракты новгородского «Грумонта» — в продукции многих известных компаний

Идёт работа с Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академией по созданию хлорофилла. Намечена встреча с исполняющим обязанности ректора НовГУ Юрием Боровиковым, на ней обсудим вопрос о том, чтобы и наш университет загрузить научными разработками.

без финансовой поддержки учредителей, государства очень трудно.

— Но рынок ещё завоевать надо.

— Раньше приходилось толкаться локтями. Технологи, менеджеры внимательно изучали состав косметических средств, что были указаны на разных баночках, упаковках. И, увидев, что в нём есть экстракты, выпускаемые также и «Грумантом», сразу начинали звонить производителям. Предлагали более выгодные условия сотрудничества. Сам много ездил по предприятиям, рассказывал, убеждал. Сейчас компании пошёл 13-й год, пережито два экономических кризиса, но нам удалось увеличить товарооборот, расширить производство. В компании трудятся 40 человек. Среди наших партнёров — «Фаберлик», «Сплат-Косметика», «Первое решение», владеющая брендом «Рецепты бабушки Агафьи», «Аванта» и многие другие. Сегодня перед менеджерами я ставлю задачу выходить на международные тендеры и не бояться. Сейчас будем биться с представителями компании DSM, Symrise — крупнейшими мировыми производителями ароматизаторов, чтобы заключить контракт с Минским маргариновым заводом.

— А какую цель ставите на перспективу?

— Её мне озвучил один из учредителей фирмы — сделать такой экстракт, чтобы стать конкурентоспособными на азиатском рынке косметики. Косметическая мода идёт с Востока, потом она охватывает Европу и уже потом доходит до России. Мы ищем поставщиков сырья где угодно: в Таиланде, Тайване, Индии, а также в Бразилии и Перу. В нашем списке более 150 растений.

лось. А вот заводить уголовное дело против девушки не стали, пожалели. По оценке Российского государственного института интеллектуальной собственности, у «Грумонта» интеллектуальной собственности на 100 миллионов рублей. При приёме на работу сотрудники подписывают договор о неразглашении коммерческой тайны. Два с половиной часа будешь читать нормативную документацию у нашего инспектора по кадрам.

— А много ли на отечественном рынке у «Грумонта» конкурентов?

— Есть серьёзные предприятия по выпуску экстрактов в Гатчинском районе Ленинградской области, Подмоскowie, на юге России. Прочитали статью, что на днях в Адыгее открылось интересное производство. Но я не назвал бы их конкурентами, я вижу в них единомышленников. Пока на рынке огромное засилье иностранных компаний — это Китай, Индия, давят европейцы. В лучшем случае на нём 15% российских производителей. Во время недавней бизнес-миссии в Германию был представлен наш список из 160 наименований экстрактов. В частности, немцы удивились, как можно выпускать экстракты цитрусовых, когда есть

итальянцы, испанцы. Поэтому со своей командой я провёл тренинг: а какие экстракты из российских растений могли бы быть интересны Европе? И сформировали перечень, в него вошли экстракты пихты, корня женьшеня, листьев брусники, черники и т.д. Принцип предприятия — работать с натуральным сырьём, а не с порошками из него. Если розмарин, то это — листья, которые похожи на хвойные иголки, если шалфей, то это — цветки. Для каждого сырья есть свой способ измельчения, и коллектив набил много шишек, много денег потерял, чтобы найти правильный способ подготовки сырья.

В России есть серьёзные предприятия по выпуску экстрактов. Но я не назвал бы их конкурентами, я вижу в них единомышленников. Пока на рынке огромное засилье иностранных компаний — Китай, Индия, давят европейцы. В лучшем случае на нём 15% российских производителей.

— Чем новгородская фирма по изготовлению экстрактов интересна заказчику?

— Она использует технологию сверхкритической углекислотной экстракции, водно-этаноловой, на органических растворителях и различные совмещённые виды экстракции. Такой широкий спектр технологий позволяет удовлетворить любой спрос заказчиков. К каждому подходим индивидуально. Например, сотрудничество со «Сплатом», производителем средств для гигиены полости рта, началось с того, что они обратились к нам за экстрактом семян хлопка, который им необходим для детской серии. Закупать его у Франции стало дорого. Я своим специалистам ставлю задачу — всё узнать о хлопке. Звоним в Узбекистан, где спрашивают: а какой вид хлопка нужен? В конце концов эксперта по хлопку находим в Астрахани. Выяснили, что больше полезного вещества находится не в семенах, а в корне. Но заказчик предпочитает остановиться на семенах — приятнее звучит. И вот получаем образец экстракта, который один в один, что был из-за рубежа. «Грумонт» сегодня — это имя, бренд, на рынок он пришёл надолго.

В прошлом году «Грумонт» приобрёл 18 тонн дикороса почти на два миллиона рублей. Думаю, собрать сырьё смогла бы одна новгородская деревенька. Но, видимо, лучше плакаться, что работы нет. Скоро начнёт цвести липа, но закупать её будем в Белоруссии.

— А поближе поставщики есть? Неужели в Новгородской области не растёт подходящая для вас трава?

— Последняя партия крапивы была закуплена в Сербии. На всех форумах говорю, что это безобразие, когда сырьё дикороса предприятие заказывает за рубежом. Пока в области не удаётся организовать его переработку, обратился даже в социальные службы. Буду на этой неделе встречаться с вице-губернатором Тимофеем Гусевым, чтобы рассказать о программе, как это могло бы быть. К примеру, в прошлом году «Грумонт» приобрёл 18 тонн дикороса почти на два миллиона рублей. Думаю, собрать сырьё смогла бы одна деревенька. Но, видимо, лучше плакаться, что работы нет. Скоро начнёт цвести липа, но закупать её будем в Белоруссии. Конский каштан приобретаем в Адыгее.

— Сотрудники вашей компании — постоянные участники конкурса инновационных проектов среди молодежи «УМНИК». Легко освобождаете их от основной работы ради науки?

— Я сам веду их на эту программу. Она ставит человека думать, что мне и нужно. Сейчас одна из молодых специалистов фирмы будет месяц заниматься только одним чтением информации о нормативах работы распылительной сушилки. И это тоже работа. Менеджеры подвели меня к мысли, что предприятию нужна данная инновационная технология. Однако специалиста, знающего её, нам не найти, поэтому сами будем его учить. «Грумонт» постоянно ведёт разработки, исследования с различными научно-исследовательскими институтами. С МГУ заключён контракт на получение экстракта черники в порошке. В настоящее время его доставляют в страну из-за рубежа. Наш продукт чуть-чуть недотягивает до стандарта: стандарт по ультрафиолету должен быть 25%, а у нас он — 23%. Рассчитываем доработать технологию до конца этого года.

— Над какими научными проектами лаборатория работает в данный момент?

— Жду результатов по борщевiku Соосновского. Здесь действует принцип: если не можешь победить — возглавь. В этом ядовитом растении есть полезные вещества, но необходимо проанализировать, насколько экономически выгодно их извлечение.

— Но если компания обладает технологиями, наверняка вы опасаетесь промышленного шпионажа.

— Был один момент, когда была подключена служба безопасности, — поймали одну молодую сотрудницу за скачиванием из компьютера главного технолога наших документов. Выяснили, что заказчиком преступления была белорусская компания. Сотрудничество наше с ней на этом прекрати-