

## «Я горжусь командой, которую создал»

Много лет назад на выставке «Бел-агро» в Минске мы познакомились с фирмой «Неофорс», возглавляемой Алексеем Владимировичем Лыццовым. Динамично развивающуюся компанию, предлагающую для птицеводов и свиноводов технику и оборудование известных западных фирм, сегодня хорошо знают в России. Редкая выставка или конференция в нашей стране проходит без участия представителей «Неофорса». Мы с интересом наблюдаем, как фирма, лет семь назад делавшая первые шаги и имеющая сильных конкурентов, уверенно вошла в число лидеров.

Не могу не привести слова одного из западных партнеров журнала: «Мы работаем не с фирмами, мы работаем с людьми». Человеческий фактор в ведении бизнеса никто не отменял. И, думаю, не отменит.

Алексей Владимирович Лыццов — еще и наш коллега. Хорошо владея двумя иностранными языками и имея дар журналиста, он начал с издания и рассылки информационного листка, знакомящего специалистов с новинками техники и оборудования, европейскими технологиями, а затем создал и возглавил журнал «Сельскохозяйственный вестник» (сейчас — «Зооинженерия»), который распространяется в Белоруссии и России.

«Неофорс» (читай — Лыццов) был в числе первых партнеров «Животноводства России» в год, когда от рекламодателей зависело, быть журналу или нет. Алексей Владимирович — и один из первых наших авторов.

В общем, то, что называют словом «харизма», несомненно, у Лыццова есть. И хотя юбилейные даты фирмы прошли, интересно было узнать, какими категориями мыслит этот человек спустя 12 лет с начала своей карьеры в очень непростом аграрном бизнесе.

На вопросы главного редактора «Животноводства России» Натальи СОБОЛЬ отвечает Алексей ЛЫЦЦОВ.



Алексей Лыццов с внуком Алешей

— **Алексей Владимирович, какой вы руководитель? Миновала ли вас «болезнь роста», когда на первых порах все хочется сделать самому?**

— О том, какой я руководитель, могут сказать только мои сотрудники и партнеры по бизнесу. Думаю, не самый плохой. Хотя, честно говоря, больше люблю генерировать идеи и сам воплощать их в жизнь. А вот подвинуть на их воплощение довольно большой коллектив... Наверное, и это получается, потому что растет и коллектив, и уровень компетентности фирмы.

Миновать так называемую «болезнь роста» мне не удалось. В доперестроечной жизни я был преподавателем университета, всегда рассчитывал только на себя, да и первые шаги в бизнесе дались нелегко. Вот и стремился все сделать сам, тем более что прошел суровую школу предпринимательства с нуля, освоил профессии экспедитора, товароведа, специалиста по таможенным процедурам, маркетолога, финансиста и многие другие. Все это, несомненно, пригодилось в моей нынешней работе.

— **Как вы охарактеризуете команду «Неофорса» сегодня, оглядываясь на события тех, первых, лет?**

— Я горжусь командой, которую создал. Сейчас команда «Неофорса» — это динамично развивающаяся, высококвалифицированная группа людей, которая с полной самоотдачей воплощает в жизнь идею реконструкции и создания современных сельскохозяйственных предприятий на территории СНГ. Это люди, которые любят свое дело, растут профессионально, не боятся длительных командировок и работы на периферии, в очень сложных условиях строящихся свино- и птицеферм. Люди, которые готовы к решению самых трудных задач.

Сегодня мало кто из местных фирм на территории России и Белоруссии обладает таким опытом и такими возможностями. Мы можем решать проблему в комплексе. И что самое главное — генерировать концепцию создания и функционирования новых ферм, опираясь на самые современные мировые разработки.

Кроме того, вот уже два года «Неофорс» производит бетонные и пластиковые шелевые полы, ограждения для свиноматок. В перспективе собираемся осваивать новые виды продукции. Без хорошей команды это было бы невозможно, ведь фирма создавалась с нуля.

— **Вы поставляете продукцию известных зарубежных фирм. С чего начались и как строились отношения с ними?**

— После тщательного и всестороннего анализа деятельности многих десятков западных производителей мы начали устанавливать отношения с фирмами, которые являются главными мировыми разработчиками. В настоящее время мы практически стали их эксклюзивными представителями в России и Белоруссии.

Мое свободное владение двумя иностранными языками как нельзя лучше способствует стабильным, хорошим деловым взаимоотношениям с партнерами за рубежом. Сегодня у нас около 25 поставщиков оборудования и комплектующих в разных странах мира, что дает фирме «Неофорс» возможность предлагать заказчику самую современную продукцию.

— **Назовите, если можно, первых своих покупателей в России. Они до сих пор с вами?**

— Одними из первых покупателей нашей продукции в России в области свиноводства были такие известные предприятия, как ГП «Омский бекон», ЗАО «Заволжское» из Тверской области, ЗАО «Троицкое», «БЭЗРК-Белгранкорм» из Белгородской, ЗАО «Агро-Индустрия» из Орловской областей и другие. С большинством из них сотрудничаем до сих пор. Очень хорошие деловые отношения сложились с Василием Ивановичем Золотухиным, генеральным директором «Губкин-агрохолдинга», где постоянно ведем работу по реконструкции свиноплекарского комплекса-стососьмитысячника.

Конкуренция на рынке оборудования большая, предложений много, так что были случаи, когда заказчики уходили к другим производителям, не желая замыкаться на чем-то одном. Но, как правило, 90 процентов из них возвращаются к нам, потому что для нас приоритетна не продажа оборудования, а серьезная инженеринговая работа, поддержка заказчика на всех этапах реконструкции или создания животноводческого предприятия. Мы всегда откликаемся на его проблемы и нужды, поскольку самой важной для себя задачей считаем вывод предприятия на новые, эффективные рубежи хозяйствования.

— **Аграрная сфера деятельности не самая простая: слишком велики риски. Что привлекает вас в ней?**

— Думаю, что всем сотрудникам «Неофорса» передано мое увлечение животноводством. Причем у меня это наследственное. Мой отец — зооинженер, мама — ветврач. Начал я профессиональную карьеру как гуманитарий, но сейчас не могу представить свою жизнь без работы в этой отрасли. Поэтому на все 100 процентов деятельность фирмы «Неофорс» связана с животноводством, продукция которого всегда будет востребована. Сегодня по уровню автоматизации и компьютеризации животноводство стоит на одном уровне со всеми ведущими отраслями промышленности.

— **«Неофорс» в нескольких российских городах имеет представительства. Что входит в их компетенцию?**

— «Неофорс» за последние годы значительно вырос структурно. У нас семь российских филиалов, и мы постоянно развиваем свои региональные представительства, расширяемся географически. Думаю, в ближайшее время прирастем еще двумя-тремя филиалами.

Представительства в Новосибирске, Екатеринбурге, Краснодаре занимаются в основном продвижением, продажей оборудования и отчасти сервисом. В Нижнем Новгороде находится наша большая дочерняя фирма «Неофорс НН», которую возглавляет отличный специалист Андрей Александрович Крылов. Миссия этой фирмы — не только продажа оборудования и координация проектов, но и разработка технических решений, логистика, таможенная очистка грузов с последующей доставкой их российским заказчикам. Здесь налажено производство ограждений для свиноматок.

Очень хорошо заявил о себе филиал в Ростове-на-Дону, где также работают квалифицированные специалисты. Фирма «Неофорс Дон» занимается монтажом и обслуживанием оборудования, разработкой технических решений, продвижением технологий и оборудования.

— **Что бы вы назвали своим хобби? Умеете ли вы отдыхать?**

— Всю жизнь я прожил в большой дружбе со спортом. В молодости занимался стрельбой из лука и получил звание мастера спорта, выступал за молодежную сборную Белоруссии. Много лет занимаюсь карате, большим теннисом, горными лыжами.



Команда «Неофорса»

Сейчас основные увлечения — велосипед и фитнес. Так что без спорта свою жизнь не представляю.

В теплую пору года все свободное время работаю в саду возле дома. У меня много редких растений и животных. Люблю своих собак, с которыми постоянно гуляю по окрестностям. Живу в своем доме на окраине Минска и поэтому имею возможность бывать в лесу.

Очень люблю музыку, джаз. У меня огромная коллекция джазовых записей. Езжу на фестивали, хожу на концерты, знаком со многими исполнителями. В качестве спонсора помогаю одному из белорусских джазовых коллективов.

— **Обрели ли вы новых друзей благодаря бизнесу? Или, по вашему мнению, дружба и бизнес — понятия несовместимые?**

— В бизнесе во главу угла ставлю человеческий фактор, поэтому работа дала мне колоссальную возможность знакомиться с людьми. Со многими отечественными и зарубежными партнерами нас теперь связывают истинно дружеские отношения, которые я очень ценю.

— **Что помогает вам преодолевать сложные ситуации?**

— Как говорится, «на бога надейся, а сам не плошай». Я прежде всего рассчитываю на себя, заставляю себя не лениться, не давать слабину, не ошибаться.

В трудных ситуациях моя надежная опора — жена Елена Георгиевна. Мы вместе уже почти тридцать лет. Становление «Неофорса» — это и ее заслуга. Жена и сейчас продолжает мне помогать, хотя работает в совершенно другой сфере бизнеса. Ее советы я ценю особенно. Это мой самый главный друг и партнер как в семье, так и в бизнесе.

Практически со дня основания фирмы рядом со мной люди, на которых

я всегда могу положиться, — мой заместитель Дмитрий Валерьевич Жуков и финансовый директор Лилия Николаевна Михальченко.

В создании и выпуске журнала «Зооинженерия. Сельскохозяйственный вестник», издающегося с 1998 года, мне очень помогла моя сестра Елена Владимировна Павлова, профессиональный редактор.

Уверен: если бы я не дисциплинировал себя, не заставлял много работать, не закалялся духовно и физически, вряд ли добился бы успеха в бизнесе.

**— У вас большая семья — трое детей, внук. Вписался ли кто-то из них в компанию «Неофорс»?**

— Старшая дочь Дарья уже достаточно успешно поработала в компании офис-менеджером, и я думаю, что после декретного отпуска она вернется на фирму. Сын Никита пробует себя на монтаже оборудования. Надеюсь, что работа на фирме станет для него делом жизни. Младшая дочь Таисия учится в школе, профессионально занимается танцами, очень любит животных. Именно она

стала «лицом фирмы», когда фотограф запечатлел ее с поросенком на руках. Также очень большую помощь и поддержку оказывает племянник Антон, на которого скоро можно будет опереться в плане координации монтажа оборудования. И конечно, я надеюсь, что мой внук Алексей, проявляющий недюжинные способности, будучи двух лет от роду, когда-то станет наследником семейного бизнеса.

**— Как вы позиционируете себя в компании — генератор идей, опытный менеджер, специалист в аграрной отрасли, аналитик?**

— Пожалуй, прежде всего — генератор идей. Когда-то мне пришла в голову идея работать на рынке оборудования для животноводства, я ее развил, и сегодня мы есть то, что есть. За все эти годы я значительно повысил свою квалификацию. Не могу сказать, что стал универсальным специалистом в аграрной отрасли, однако опытным менеджером и рыночником себя назову. Понимаю, куда дует ветер, какие тенденции преобладают на рынке, и это дает компании

возможность двигаться в правильном направлении.

Наша ежедневная работа связана с решением проблем в животноводстве, и здесь невозможно обойтись без знания технологических тонкостей. Я окончил целый ряд курсов, в частности в Канаде и Голландии, по животноводству, свиноводству, птицеводству, что позволяет мне на самом высоком уровне разбираться в профессиональных вопросах. К тому же постоянное общение со специалистами птицефабрик и свинокомплексов — неиссякаемый источник знаний.

**— Что бы вы пожелали самому себе?**

— Прежде всего я бы пожелал себе здоровья, потому что бизнес забирает очень много сил, возможность полноценно отдохнуть есть не всегда. А еще пожелал бы себе удачи, поскольку она сегодня немаловажна в этом изменчивом мире, особенно когда некоторые вещи законодательного плана трудно предсказать. Честно говоря, всегда приходится быть готовым к каким-то неожиданностям.

**— Мы желаем вам удачи и еще раз удачи!**

ЖКР