

## Профессионал из Обухова

Много положительного слышал о компании в Обухове, которая занимается утилизацией бытовых отходов и переработкой их во вторичные ресурсы, но все никак не удавалось познакомиться с ее руководителем и работой. Информации добавили коллеги из разных СМИ, которые в начале ноября прошлого года в рамках пресс-тура «Раздельный сбор бытовых отходов нужен Украине уже сейчас» побывали в Обухове и еще больше заинтриговали.

Договориться о посещении компании «Обуховгорвторресурсы» было нетрудно. Уже на подъезде к Обухову несколько телефонных звонков Оксаны, помощницы генерального, показали, что в компании уважают пунктуальность, — явный признак хорошей организации. Проходная, приемная — ничего лишнего, абсолютная чистота в помещениях и рабочая обстановка среди сотрудников подсказывали, что руководителем здесь «хозяин».

Ровно в назначенное время меня встретил молодежавый, подтянутый, уверенный в себе Армен Полатьян, генеральный директор предприятия «Обуховгорвторресурсы». Несмотря на то, что родился в далеком Узбекистане, окончил военное училище в Самарканде, свою трудовую жизнь он начал здесь, на обуховской земле. Здесь уже жила его родня — дед, который после войны остался в Киеве, родители — инженеры, гены которых, наверно, во многом помогли Армену Полатьяну стать настоящим руководителем компании, в коллективе которой работает более 250 специалистов разных профессий в области утилизации бытовых отходов. Мне всегда было интересно знать, как рождается бизнес в украинской упаковочной индустрии, особенно в таком непростою ее секторе, в который пришел Армен Полатьян. С этого и началась наша беседа.

Валерий Кривошей, к.х.н.



— Армен, как пришли в этот бизнес, что Вас толкнуло на такое вот решение — заняться утилизацией бытовых отходов?

— Не знаю, к сожалению или теперь уже к счастью, в украинской армии места для меня не нашлось. Но я жил в Обухове — том городе, где сбор макулатуры был на виду, рядом комбинат, на котором перерабатывали ее в картон и гофрокартон. Начинал с того, что собирал макулатуру в разных местах: в типографиях, библиотеках, школах, магазинах, на рынках. В одном месте ее покупал, в другом — продавал. Самый примитивный «челночный» бизнес.

— Во всем мире сбор и сортировка бытовых отходов убыточны. За рубежом их финансируют те, кто образует отходы. А как Вы решились идти в такой убыточный бизнес?

— Вы говорите правду, во многих странах так и есть. Не поверите, но тогда я этого не знал, и если посмотреть назад, становится страшно. С учетом моего военного об-

разования, наверное, только моя излишняя решительность, излишняя самоуверенность помогли не увидеть всех неприятностей, которые ждали впереди. Не уверен, что сегодня повторил бы этот выбор, ведь пришлось пройти по очень тонкому мосту. Помогло, мне кажется, то, что для меня это был чисто эволюционный процесс.

— Для начала любого бизнеса нужен первичный капитал. Какой он был у вас?

— Скажу откровенно, рассказать полностью все сегодня уже сложно. Но попробую объяснить. Развитие моего бизнеса шло эволюционным путем. На сборе макулатуры можно заработать, особенно большими заработки были в начале 1990-х гг. Кроме того, мой дед по линии отца был модельером-закройщиком, шил обувь. Что такое в советские годы шить обувь, Вы понимаете. Он был достаточно обеспеченный человек. Так что и семейный капитал тоже присутствовал.





– **Как удалось организовать такую успешную сегодня компанию? Какие этапы развития пришлось пройти?**

– В 1992 г. я уволился из армии и 2-2,5 месяца находился в свободном плавании. Наверное, все-таки первым был этап, когда начал работать в компании, которая занималась сбором и заготовкой макулатуры. В 1999 г. компания по определенным причинам перестала этим заниматься, и я стал частным предпринимателем, приобрел первое оборудование. Когда увидел, что стало тесновато и для того, чтобы двигаться дальше, проще, чтобы было предприятие, я в 2002 г. основал компанию, в которой мы сегодня находимся.

– **Я увидел здесь приличные постройки и помещения, да и земли достаточно.**

– В 1952 г. на этом месте был открыт дом быта (бани, пошивочные мастерские), который в 1968 г. перделали и разместили в нем гвоздильный завод. А уже в конце 1990-х завод просто развалили. Здание стояло мертвое, разбитое и никому не нужное. Трава была здесь человеческого роста. Такие тут чагарники были. Забора не было, ничего здесь не было. На самом деле покупали мы не землю, а завод, который был на этой земле.



Сегодня все эти здания, где вы были, реконструированы, Вы сами видите – они немножко отличаются. Потом выкупили и землю. Когда в горсовете получали государственный акт на землю, то мэр сказал: «Вы первый, кто заплатил городу деньги за землю». Когда мы это все сделали, в 2002 г. стал вопрос – не только ж макулатурой заниматься, надо заниматься и другими отходами: стеклобоем, отходами полимерных и других изделий.

– **Армен, любая компания имеет свою миссию поведения на рынке. Какая она у вашей компании?**

– Нам всем необходимо понимать, что на сегодняшний день в Украине рынок мусора, рынок бытовых отходов и

вторсырья безграничен. Вышел «в поле» – и не знаешь, в какую сторону пойти. Вот это реальная картина. С другой стороны, до львовской трагедии этот рынок был просто забыт и потерян, никому не нужен был. Осваивать и развивать его мы стали практически интуитивно. Как мы построили бизнес? Вначале работали с макулатурой. Потом стали осваивать и развивать другие виды отходов. Затем начали производить оборудование для прессования отсортированных отходов. Активно стали заниматься отдельным сбором отходов в жилом секторе – закупили контейнеры, расставили их около домов, регулярно вывозим отходы, сортируем их, прессуем в кипы и продаем другим компаниям как вторичное сырье. За собранный и проданный металлолом покупаем проволоку, из которой изготавливаем гвозди. Продавая макулатуру, покупаем гофрокартон и производим из него ящики для своей же продукции. Собираем переработанные практически любые отходы древесины, изготавливаем из них брикеты и пеллеты для отопления. Это и есть наш эволюционный путь.

А если подвести итог и сформулировать нашу миссию, то она заключается в том, что «ненужных отходов не бывает, они все могут и должны быть переработаны».

– **В Верховной Раде находится законопроект «Об упаковке и отходах упаковки», который предусматривает в первый год после его принятия утилизировать 25 % отходов упаковки. Как Вы к этому относитесь?**

– Вот скажу честно: пока это пустые слова. Для всего этого должна быть база. И самое главное, чтобы принятые законы выполнялись. А пока это только лозунг. Это все равно что сказать «Україна понад усе», а потом пойти и наделать гадостей. Мы же находимся в реальной жизни и имеем реальный результат. На сегодняшний день предприятие ежемесячно перерабатывает 7-8 тыс. т



реальных бытовых отходов. А наши планы и возможности — 30 тыс. т. Такую планку давно себе поставили и эволюционно идем к ее достижению.

— *Есть ли у компании на рынке бытовых отходов конкуренты и какие конкурентные преимущества помогают оставаться лидерами?*

— Я могу, конечно, ошибаться... Но думаю, что на сегодняшний день, к сожалению, второго подобного предприятия в Украине не найдем. О наших преимуществах скажу так. Очень популярным в этом виде деятельности всегда был обман: взять у клиента макулатуру, намочить ее и продать. Это классика, к сожалению. Я в самом начале работы сказал категорически: мы мочить макулатуру не будем ни при каких обстоятельствах.



И это поддержали все люди, которые со мной работают. В этом вопросе, да и в других, они мои единомышленники, и в них — главная сила и конкурентность предприятия «Обуховгорвторресурсы».

— *От многих людей слышал такую поразившую меня фразу: «Тут, в Украине, никогда не научить людей сортировать мусор, сортировать отходы». Как Вы считаете?*

— Не хочу обидеть людей, которые так говорят. Наши люди ничем не отличаются от людей, которые живут на Западе. И это мое твердое мнение. Пожив в Средней Азии, я видел, что люди там живут кланами. Это же не секрет. Украина все-таки сама по себе больше демократическая страна, вольница. И с ее гражданами нужно разговаривать языком европейского закона. Много выдумывать не надо, принять европейские законы — и все получится.

— *Армен, Вы практик, представитель бизнеса. Что сегодня вам в нашей стране мешает?*

— Мне мешает сегодня спад производства, снижение платежеспособности населения. Это мешает всегда. Все остальное не мешает. Мы просто честно и добросовестно работаем. Благодарностей и наград не выпрашиваем. Их много, и они сами находят нас.

— *Вы не жалеете, что занялись этим бизнесом?*

— Нет. Я вообще никогда ни о чем не жалею. Я мог быть успешным и в другом бизнесе. Но уже 25 лет занимаюсь утилизацией бытовых отходов. Это просто моя жизнь, и я ни о чем не жалею.



— *Теперь стандартный заключительный вопрос: какую роль играет упаковка, когда Вы покупаете продукцию?*

— Однозначно она привлекает внимание. Но не могу сказать, что для меня упаковка — это главное. Бывает яркая упаковка, но очень плохой товар. Бывает очень хорошо написано, но очень плохо изготовлено. Глобально упаковка, конечно, важна, и я обращаю внимание на классную упаковку, которая разрисована. Но это не значит, что я куплю продукцию в такой упаковке. Я все обязательно анализирую.



— *Армен, я восхищен не только вашей компанией, но и Вами как профессионалом, который увлечен своим делом, который все эти годы «болен» таким не простым бизнесом, как утилизация отходов. Вы еще удивительный и откровенный собеседник. Благодарю Вас за эту встречу и надеюсь, что Ваш пример найдет в стране последователей. А Вам желаю новых успехов и удачи.*