

СЬОГОДНІ НАК "УКРАГРОЛІЗИНГ" УПРАВЛЯЄ КОМАНДА МОЛОДИХ РЕАЛІСТІВ І МИТТЕВИХ ЗРУШЕНЬ НА КРАЩЕ НЕ ОБІЦЯЄ

*Водночас, докладає всіх зусиль, або зупинити процес збитковості
ще недавно потужної та успішної компанії вже нинішнього року*



На початку минулорічного вересня Міністр аграрної політики і продовольства Микола Присяжнюк представив колективу нового керівника Національної акціонерної компанії "Украгролізинг" Жанну Орінчеву. Від лютого 2013 року вона працювала заступником голови правління НАК "Украгролізинг", тож знайома зі структурою і підрозділами компанії, її діяльністю та основними завданнями як державного лізингового оператора не з чужих слів. У передноворічному ексклюзивному інтерв'ю головному редактору журналу "Зерно і хліб" Жанна Феліксівна розповіла про перші непрості кроки на новій посаді й поділилася перспективними планами компанії з оглядом на державну стратегію розвитку АПК до 2020 року.

Наша молода команда управлінців розпочала свій поступ з глибокого аналізу потенціалу компанії, вдумливого й системного підходу до організації її роботи, орієнтуючись на завдання і функції, покладені на державну структуру Кабміном, а також, зважаючи на реальні потреби аграріїв України. З цих пріоритетів випливають також акценти стосовно наших подальших планів і першочергових завдань. НАК "Украгролізинг" має показати агропроміністрам і потенційним інвесторам свої справжні можливості, практично довести, що з нею можна мати справу як надійним і стабільним партнером. Але для цього необхідно чітко визначитися: де ми знаходимося на ринку лізингових послуг і якими матеріальними й технічними ресурсами сьогодні владіємо.

Якраз з огляду на ці пріоритети й розпочато глобальну інвентаризацію всього господарства, наперше лізингового портфеля і наявної сільськогосподарської техніки на зберіганні. А ще новій команді спеціалістів доведеться добре попрацювати із задавненими боргами лізингоотримувачів перед компанією, спробуємо також компенсувати невідправдані збитки попередніх років.

Отже, нині для нас на першому місці - оптимізація внутрішніх витрат і посилення відповідальності керівників усіх ланок компанії за виконану роботу й кінцевий результат. Ми - реалісти, тому й не обіцяємо миттєвих зрушень на краще. Водночас, докладаємо всіх зусиль, аби зупинити процес збитковості й поліпшити фінансову ситуацію вже нинішнього року.

Найбільше сьогодні близький до дійсності для нас - пріоритет нарощування обсягів поставок аграріям сільськогосподарської техніки та обладнання. Для цього передусім почали відпрацьовувати організацію внутрішніх процесів і вдаватися до кардинальних змін

щодо посилення ефективності роботи та відповідальності кожного спеціаліста за кінцевий результат. Без таких основоположних кроків братися нині за розкручування серйозних проектів - чистої води волонтеризм.

Ми працюємо і над наповненням бюджету на 2014 рік. До речі, не тільки за рахунок державного фінансування, але й власних та залучених обігових коштів. А ще впроваджуємо нові підходи до співпраці з промисловцями та постачальниками. Координуємо також свої дії з профільним міністерством, у якого є комплексне бачення стратегічних завдань і поточних проблем щодо тих процесів, які тільки зароджуються в галузі, зокрема й стосовно прийнятого урядом стратегії розвитку АПК до 2020 року.

Окрім згаданих завдань, у наших планах - серйозна ревізія набору лінійної техніки, яка надається в лізинг. Мусимо оптимізувати її вибір з огляду на реальні потреби конкретного споживача та запити ринку. Не має



сумнівів, що тоді її номенклатура буде максимально наближена до запитів дрібного й середнього агроробника. Передусім, маю на увазі техніку та обладнання для переробки агросировини тощо. Зважаючи на постійне безгрошів'я в селян, обов'язково будемо ініціювати перегляд цін на найбільш запитувану техніку, а також корегувати строки її поставок. Безперечно, такі кроки сприятимуть росту не тільки кількісних, а і якісних показників розвитку галузі.

- Кажуть, що без проблем енергійним особистостям і жити стає не цікаво. Давайте цю думку спроектуємо на НАК "Украгролізинг". Чимало їх усетаки в компанії, яку попередні керівники поставили фактично на коліна.

- Хронічною проблемою протягом останніх років залишається замалий обсяг обігових коштів на тлі стабільно збиткової діяльності компанії, зокрема через недостатнє наповнення коштами лізингових програм. Бюджетне фінансування, на жаль, поки що не зручне, розтягнуте в часі й занадто обмежене в розрізі щомісячного використання. Тому-то для сезонного аграрного бізнесу таке неузгодження залишається одним із стримуючих чинників.

Окрім того, перелік техніки та обладнання, яке компанія може закуповувати та продавати у фінансовий лізинг, просто таки куций, як грудневий день. Утім, отакі метаморфози не знімають з нас відповідальності за якомога краще та якісніше задоволення сьогоднішніх потреб агроробників у сучасній сільськогосподарській техніці. Тим більше, що якраз це завдання довели компанії уряд і профільне міністерство.

Сьогодні фермери й товаровиробники диктують, які й коли їм потрібні сільськогосподарські машини для успішного господарювання. Ми ж разом із заводами-виробниками, котрі працюють з компанією на засадах лізингової програми, маємо задовольнити їхні потреби. Узагалі, в нас сформувалося власне бачення нових форм співпраці з партнерами-постачальниками. Тож маємо об'єднатися, аби оперативно замовляти, виготовляти й передавати аграріям за прийнятною лізинговою схемою необхідну техніку.

А ще ми для себе чітко визначили, що будемо орієнтуватися якраз на потреби фермерів, дрібних і середніх сільгосптоваровиробників. Адже потужні агроконсорти непогано живуть і без нас. Тому й спрямовуємо свої зусилля на підтримку малого та середнього бізнесу. Агроробники саме такого рівня формують сьогоднішній ринок, виступають, образно кажучи, його локомотивом. Одне слово, НАК "Украгролізинг" пра-

цюватиме якраз для них. Це та частина оптимістів-господарів, які не опустили руки від постійних труднощів, не нарікають на всілякі перешкоди, а таки розвивають свій нелегкий бізнес, хочуть отримувати прибутки, зокрема й за допомогою лізингової техніки.

- За свою психологією та укладом життя селяни завжди вірили, що їм хтось допоможе з високих столичних кабінетів. Не хотілося би руйнувати в наших годувальників останні сподівання.

- Наша компанія готова до конкретних кроків, аби хоч якось поліпшити життя аграріям. Найближчим часом неодмінно будемо ініціювати перегляд цін на сільськогосподарську техніку. Висловимо свої пропозиції, а в деяких випадках і незгоди щодо системи ціноутворення промисловцями й будемо активно впливати на цей досить непростий процес в інтересах селян. Плануємо також запровадити нові масштабні програми постачання потрібної для аграріїв техніки та обладнання.

- Ясна річ, що вітчизняним товаровиробникам хотілося би мати в комплекті новітні зарубіжні машини й бажано побільше. Але "кусаються" ціни. Водночас, проблема ґрунтообробної і зернозбиральної техніки в Україні існує доволі гостро. Як же бути за такої двозначної ситуації?

- На жаль, забезпечення агроформувань тракторами, комбайнами та іншими машинами нині становить 45-50 % від мінімальної потреби. При цьому понад 90 % техніки потребує негайної заміни з огляду на критичну спрацьованість і давно минулі строки експлуатації. Для отримання стабільно високих урожаїв необхідно вкладати чималі кошти в сучасні агротехнології й новітні машини. Сумно, звичайно, але таку "розкіш" можуть дозволити собі лише успішні агроконсорти.

З огляду на окреслені проблеми в Україні вже багато років поспіль фіксують один з найнижчих показників урожайності, порівняно з європейськими стандартами. На високородючих ланах нашої зерносіючої країни з 1 га чорнозему в середньому збирають 30,9 ц/га пшениці, тоді як у Німеччині та Франції - 74-78, а в Нідерландах - навіть 98 ц/га. Лише через край розбалансовану зернозбиральну техніку Україна щороку залишає на полях близько 10 % урожаю. Тож і виходить, що ніхто зерно не сіє, а воно сходить. На врожайності негативно позначаються також застарілі технології обробітку землі та зруйновані меліоративні системи. А ще доволі значні втрати вже зібраного врожаю, спричинені архаїчними підходами до зберігання сільськогосподарської продукції, недостатньо розвиненою інфраструктурою АПК.

Доволі гостра в аграріїв і необхідність в сучасних тракторах. До слова, платоспроможну потребу селян у 2013 році оцінювали на рівні 180 млн. грн. Уже котрий рік чекає на своє розв'язання також проблема зернозбиральних комбайнів (потреба торік становила майже 170 млн. грн.), ґрунтообробних і посівних машин, техніки для доробки й зберігання збіжжя, обладнання для тваринництва й птахівництва. У цілому ж, товаровиробники потребують всього набору сільськогосподарських машин, аби можна було господарювати за новітніми агротехнологіями. Без їх упровадження не варто навіть говорити про ефективність селянської праці на землі та отримання хоча би сяких-таких прибутків. А без них знайти необхідні інвестиції для подальшого розвитку агропромислового комплексу - однієї з найбільш пріоритетних галузей для економічної стабільноти й незалежності України - не більше ніж фата моргана.



- І все ж попри численні приховані й очевидні економічні негаразди українські фермери торік отримували сільгосптехніку в лізинг.

- Узагалі, минулого року вітчизняним аграріям на умовах фінансового лізингу передано 145 одиниць техніки на суму 63 млн. гривень. Зокрема, 68 найменувань посівної та ґрутообробної, 50 тракторів, 7 технологічних ліній для тваринництва, 4 комбайни, а також 26 назив інших сільськогосподарських машин. На потенційних же клієнтів очікує ще 800 одиниць нової агротехніки, придбаної раніше на 180 млн. гривень.

- Агрорибники визнають, що НАК "Украгролізинг" сьогодні пропонує найбільш підходящі умови для придбання сільськогосподарської техніки в лізинг. Водночас, чуються і нарікання, що укладти угоду з компанією надзвичайно складно й доволі витратно.

- Нічого неможливого й збиткового компанія клієнтам не пропонує. Господарству потрібно лише надати документи, які би засвідчували його фінансових стан і юридичний статус. Це необхідно для розгляду та прийняття позитивного рішення. Головне, щоби агроформування було платоспроможним і не мало боргів за раніше отриману в лізинг техніку, а також на ньому не висіли прострочені заборгованості перед держбюджетом. Такі умови передбачені постановою Кабміну № 1904.

Паралельно ми оптимізовуємо й внутрішнє життя компанії, щоби забезпечити виконання державних програм і стратегії розвитку АПК. Інакше кажучи, через прийняття оперативних обґрунтованих управлінських рішень щодо закупівлі та передачі техніки аграріям згідно домовленостей. Водночас, маємо забезпечити й 100-відсоткову гарантію отримання платежів від товарищебників за поставлену техніку.

- То коли ж, Жанно Феліксівно, НАК "Украгролізинг", на вашу думку, стане беззбитковою компанією і відновить своє високе реноме на ринку аграрних лізингових послуг?

- Про це поки що зарано говорити, допоки ми не з'ясуємо повну картину збитків і нестач, які залишили попередні керівники. Масштаби їх визначать тільки інвентаризація та аудит, які й досі тривають. Тому будемо чекати на результати перевірок незалежних експертів і спеціалістів КРУ.

Утім, і ми не сидимо, склавши руки. Працюємо над тим, щоби поліпшити ситуацію за рахунок купівлі потрібної якраз сьогодні новітньої техніки. Бо ж практично всі наші філіали скаржаться, що раніше заявки часто не враховувалися або ж задовольнялися із заінінням. Нерідко структури компанії на місцях отри-

мували не ту техніку, яка була вкрай потрібна в регіоні. Ми змінимо цю алогічну практику. У нас обов'язково утверджеться взаємокорисна співпраця й нормальне ділові відносини з вітчизняними машинобудівними заводами, філіалами компанії та аграріями.

- У пресі часто з'являються повідомлення, що в НАК "Украгролізинг" - тотальне (від 30 до 50 %) скорочення працівників. Наскільки ця інформація відповідає дійсності. Адже звільнення з роботи боляче сприймає кожна людина та її родина.

- У нашій ситуації не доводиться говорити про скорочення штату. Чесно кажучи, в компанії він, особливо в центральному апараті, занадто роздутий, сформований без урахування обсягів лізингових угод і фінансової ситуації, яка з року в рік серйозно погіршувалася. Працівники, котрі вже давно не виконували своїх безпосередніх функціональних обов'язків, власноруч написали заяви на звільнення за обопільною згодою сторін.

Наголошу ще раз. Жодна людина в нас під скорочення не потрапила. З багатьох підрозділів центрального апарату компанії ліквідовано лише відділ охорони. Доцільніше залучати до виконання цих обов'язків підготовлених професіоналів. Узагалі ж, кадрову оптимізацію компанії буде продовжено за рахунок централізації управлінських функцій та залучення резервів. Ще більше зусиль спрямуємо на поліпшення ділових відносин з постачальниками техніки та нашими нинішніми й майбутніми лізингоотримувачами.

- Досі ми вели мову про явно гіпертрофовані штати в центральному апараті. Який же розклад з ними на регіональному рівні?

- Усе сказане раніше про нову кадрову політику, звичайно ж, стосується головного офісу. Що ж до наших регіональних представництв, то в них не звільнено жодної людини. Але ми будемо ставити перед місцевими структурами нові завдання стосовно якісного посилення співпраці з аграріями, достовірнішого моніторингу потреб ринку та нарощування обсягів поставленої в лізинг техніки.

- Зрозуміло, що на посаду першого чільника компанії людей з вулиці не беруть. Виходить у Вас уже є чималий досвід роботи в сфері лізингових послуг, зокрема й в аграрному комплексі. Проясніть, будь ласка, цю делікатну кадрову ситуацію.

- В агробізнесі - я людина не нова, оскільки певний час займалася проектами в цій галузі. Коли ж після піврічної роботи в компанії мені, на той час уже знаному менеджеру та управлінцю, запропонували обійтися посаду голови правління НАК "Украгролізинг" - особливих вагань не було. Адже за плечима - роки менеджерської праці в успішних українських і міжнародних компаніях. Уже давно дотримуюся перевіреного практикою життєвого правила: якщо вже братися за якусь справу, то ставитися до неї треба професійно, з віддачею.

На новій посаді теж орієнтуватиму колектив на позитивний кінцевий результат. НАК "Украгролізинг" має стати передбачуваним партнером і провідним, конкурентоспроможним учасником лізингового ринку. Допоки така впевненість не підводила мене в житті та аграрному бізнесі

м.Київ.

**Вів розмову
М.ПЕРЕВЕРТУН,
лауреат премій
"Золоте перо",
"Журналіст року",
"За особливі заслуги".**

