

ТРУДОВА
КНИЖКА
вітчизняного
бізнесу

Де ще можна стати олігархом

ГІ

ЮМ

ОТУ

ІЯМ

3

54



Створена 12 років тому сільськогосподарська асоціація «Нива Переяславщини», що на Київщині, давно й упевнено утримує позиції лідера. Сюди із задоволенням приїздять охочі запозичити досвід, навідуються чиновники, щоб показати колегам з інших країн, що в нас не гірше, аніж у них за кордоном. Трапився й такий з уладців, котрий, не зморгнувши оком, продемонстрував гостям, які його супроводжували, «Ниву Переяславщини» як своє власне дітище. Тепер йому дали одкоша... А ось після відвідин цього господарства Президентом України його керівника Олександра МОСТИПАНА за розбудову агропромислового комплексу удостоїли найвищої державної нагороди – звання Героя України.

Олександр Олексійович твердо переконаний, що Україна сьогодні просто зобов'язана стати світовим лідером у галузі сільського господарства, і для цього в нас є усі передумови. «Маємо чудове стратегічне розташування, фантастичні аграрні ресурси. Цей сектор, мабуть, – останній неосвоєний рубіж вітчизняної економіки, те місце, де ще можна потенційно стати олігархом, – посміхається Олександр Олексійович. – Ви лише подивіться: скільки в нас землі. Та візьмімо хоча б Київську область. Бери, працюй, не лінуйся».

До того, як зорганізувати свою справу, Олександр Мостіпан закінчив Казанський авіаційний інститут, працював на авіаційному моторобудівному об'єднанні спершу майстром, а невдовзі приступив до виконання обов'язків заступника начальника цеху.

– Хоч би що говорили про ті часи, та я їх пригадую з теплом у душі, – каже мій співрозмовник. – У столиці тепер уже Татарстану у одружився, там народилися мої діти, успішно складалася і кар'єра. Закінчив аспірантуру, захистив кандидатську, планував залишитися в науці. Та перебудова, яка розпочалася, за одну ніч змінила життя кожного з нас. Наука виявилася нікому не потрібною, ми – не надто бажаними людьми в тій країні. Втім, незважаючи на це, я ще деякий час працював у

Казані, займався дрібним бізнесом. І допомогла цьому все та ж перебудова. Щойно республіка проголосила незалежність, як з прилавків магазинів умиль щез продукт, котрим татари любляють ласувати понад усе, – чай. Разом з англійським бізнесменом, з яким ми познайомились, а згодом потоваришували, швидко налагодили постачання гранульованого чаю з Індії. Разом порадили і з перших прибутків. Начебто і складалося все непогано. Та повальна татаризація, мусульманізація примусили замислитися над питанням: а чи має моя сім'я майбутнє в цій країні. Тож недовго думаючи, ми з дружиною вирішили повертатися додому. Маючи вже певний підприємницький досвід, зв'язки з підприємством «Татнафта», спочатку взявся за постачання нафтопродуктів в обмін на сільськогосподарські. Та невдовзі з'ясувалося, що агрофірми поволі, але впевнено йдуть на дно, повертати борги нічим. Дійшло до того, що у Згурівському районі на Київщині після ліквідації підприємств всього за одну ніч спритники розтягли геть усе по цеглині. Їх ще й сьогодні можна бачити біля будинків.

– І тоді ви вирішили...

– Так, бодай трішечки змінити цей світ.

– Не маючи жодного досвіду в сільському господарстві?

– Можливо, це й видається абсурдним, та один з елементів мого

успіху саме в тому й полягає, що я не мав радянської сільгоспосвіти. У мене не було зашореності догмами традиційного сільського господарства. Тож не залишалось нічого іншого, як покластися на досвід зарубіжних фахівців. У бізнесі, котрий я проваджу, нічого ані особливого, ані геніального, як декому здається, немає. Просто успішні технології, передовий досвід. Та повернімося до того часу, коли в Переяславській райадміністрації озвучив пропозицію підняти на якісно новий рівень агропромисловий комплекс. Мене й умовляли, й відмовляли, переконували, що нічого доброго з цього не вийде. Та я таки наполіг на своєму. Тоді мені запропонували в обмін на оплату селянам за паї взяти те саме, з дозволу сказати, майно, про яке я вже згадував. Так з півтори тисячі гектарів ми й почали створювати підприємство. Як працювали? Авжеж, важко. Передусім створили дружню професійну команду з молодих і досвідчених завзятих людей. До речі, ми й сьогодні одна команда. Ретельно все підраховували, придбали необхідну техніку, збудували дві французькі сушарки, почали вирощувати кукурудзу. До речі, до цієї ідеї нас підштовхнув засновник «Школа-Агро-Індустрі» Фредерік Шавіньї – француз, який працює на Черкащині. А ми, у свою чергу, поділилися з ним досвідом, як правильно вести рільництво.

Варто зазначити, що в ті роки кукурудзу забирали з поля з вологістю за 30 відсотків. Сушити її було ніде. А якщо нам і вдавалося це зробити, про якість годі було й казати. Та з допомогою Шавиньї ми придбали новітню сушарку на 500 тонн. Почали сушити не лише власне зерно, а й допомагати впоратися з цією роботою іншим агропідприємствам. Це придбання виявилось таким вигідним, що за рік воно вже виправдало всі гроші, які ми вклали в нього. Тепер маємо можливість сушити майже 200 тонн кукурудзи на добу. І якби ви бачили, яке ми отримуємо зерно, якісне, без тріщин та інших ушкоджень. Як золото! Не сприйміть мої слова як хизування, та на сьогодні серед виробників цієї продукції з переробки ми були і залишаємося кращими в області.

– Олександр Олексійовичу, а що саме підштовхнуло вас узятися за тваринництво?

– Розуміння, що нарощувати гектари, а на той час ми вже обробляли їх дев'ять тисяч, немає сенсу. Тоді й з'явилося рішення взятися за розведення тварин. Доволі часто відвідуючи Європу, знайомилися, вивчали досвід провідних підприємств і спинилися на свинарстві. І вже на початку 2005 року розпочали будівництво першого комплексу, розрахованого на 30 тисяч голів. Запровадили найкращі, найсучасніші технології з вентиляції, обігріву, годування, а невдовзі «приїхали» і датські свиноматки. Перший власний продукт відвантажили ми вже в жовтні наступного року. Сьогодні це виробництво відповідає усім стандартам, а ми маємо кращі світові показники. На кілограм вирощеної живої ваги з урахуванням утримання кабанців та свинюток – 2,75 кілограма корму, виготовленого на власному комбікормовому заводі. За рік від однієї свині ми отримуємо 30,1 поросяти, тобто за один опорос 14 особин. Був у нас і рекорд – 29 поросят за один раз. Тобто свинюмка одразу виконала річну норму. Прирости на добу на дорошуванні – 450 грамів, на відгодівлі – в межах 900. Забійних кондицій, себто 105 кг, наші свині досягають за 160 днів.

– А може, настане час, коли ви дійдете висновку, що поголів'я вирощувати вже не варто?

– У Данії, де на п'ять мільйонів мешканців вирощують 26 мільйонів свиней і понад двадцять з них експортують, підраховували, що господарство може утримувати поголів'я з розрахунку одна свинюмка на один гектар ріллі. Бо від неї та її приплоду за рік утворюється 30 тонн гною, яким після певного обробітку удобрюють поле. І контроль цей здійснює держава. Україні до цього ще, мабуть, далеко. Але ми самі дотримуємося європейських норм.

Сьогодні маємо 12 тисяч гектарів землі, свинюток у нас значно менше. Та навряд чи їх поголів'я слід нарощувати. Зробили аналіз ґрунтів на всіх землях, які обробляємо, і вже три роки поспіль вносимо під культури органіку. Озима пшениця у нас не нижче третього класу, отримуємо не менше восьми тонн з гектара, кукурудзи – десять тонн з гектара.

– Отже, будемо їсти закордонних поросят?

– Богом дана перевага агропромислового комплексу перед іншими галузями в тому, що попит на харчові продукти зберігається за будь-яких економічних потрясінь. Машину можна поставити в гараж, квартиру продати, за умов кризи споживання падає і дедалі більше переміщується у бік дешевих продуктів. Така ситуація, звісно ж, вигідна контрабандистам. Завозять дешеве неякісне м'ясо, здебільшого бразильського виробництва, переробляють на ковбасу, яка потрапляє на прилавки вітчизняної торгівлі. Європейського споживача на цей гачок не спіймати, а ось наших деяких недобросовісних власників насичена гормонами продукція не бентежить. Нині ми маємо змогу і виробляти, і купувати м'ясо за нормальною адекватною ціною. Та щоб розвивати цю галузь, треба докорінно змінити систему переробки продукції тваринництва.

Що я маю на увазі? У нас це звичайна справа, коли заводи, що переробляють м'ясо, розбудовують згори, себто підлаштовують під переробку, що вже існує. Відповідно розвивають і власне тваринництво. Ми перші, хто змінив ці правила гри. Почали, так би мовити, знизу. Незабаром, коли запрацюють п'ятий і шостий комплекси, відкриється можливість виробляти високоякісну ковбасу. З охолодженого м'яса, як це роблять в Іспанії чи Угорщині. В Україні вже є кілька підприємств, котрі нарощують сировинну базу і прагнуть цього. Однак на сьогодні усіх їх, на жаль, можна перерахувати на пальцях.

Переробники користуються ситуацією, тож і диктують виробникові свої правила гри. З цією практикою ми покінчили, збудувавши забійний цех на 40 голів за годину. Причому за нормальної роботи за дві зміни це виробництво здатне пропустити 200 тисяч голів на рік. До торговельної мережі постачаємо охолоджені напівтуші. Ми знов звернулися до європейської практики: там масово переходять на обваловане м'ясо, у так званому газовому пакуванні, де за відсутності азоту і без консервантів продукція може зберігатися за належної температури в холодильнику не менше як десять діб. Тому ми зводимо саме такий цех фасування. Торік «Нива Переяславщини» от-

римала свідоцтво на власну торгову марку для м'ясних і ковбасних виробів «П'ятачок». Тож тепер у киян з'явилася можливість купувати якісну продукцію з нашим брендом.

– А що ви, Олександр Олексійовичу, така самодостатня особистість і досвідчений підприємець у АПК, скажете про державну підтримку, крім того, що за рубежом держави контролюють агросектор навіть на предмет унесення органіки в ґрунт?..

– Ми багато в чому звикли посилатися на світовий досвід, а він свідчить про те, що реалізація масштабних стратегічних проектів в АПК здійснюється з участю держави. У кризовий період така підтримка має лише посилюватися. Не ходитимемо далеко, в Білорусі держава компенсує 50 відсотків витрат на обладнання АПК. Подеколи й сповна. У США лишень у рамках антикризової програми для аграрного сектору виділяють 50 мільярдів доларів за соціальними програмами стимулювання споживчого попиту і прямої підтримки. Наш вітчизняний підприємець чи бізнесмен зі своїми проблемами найчастіше залишається сам на сам. У цьому ми переконалися, коли розпочинали запуск свинокомплексу. Жодним чином нічого не пояснивши, банк відмовив нам у подальшій виплаті кредитної лінії у 12 мільйонів гривень. Нове керівництво банку довго і прискіпливо розглядало наше питання, а потім винесло вердикт – українці ще не готові до таких проектів, і це при тому, що ми жодного разу не затримували платежі, були прибутковими. Хвалити Бога, питання таки уладили завдяки підтримці голови правління Віктора Капустіна, котрий є прихильником розвитку вітчизняного бізнесу.

– Кажуть, ви збираєтеся будувати ще й житло для працівників вашого підприємства. Навіщо бізнесменам «комунізм»?

– Збираємося. Будівельну компанію два роки тому вже створили. Це значно дешевше, ніж залучати робітників з інших компаній. Тож працюючих на нашому підприємстві ми зможемо забезпечити дахом над головою найближчим часом. Бо будинок після їжі – найголовніше. Тож ідемо назустріч своїм людям, розмірковуємо, де і за якою схемою краще зреалізувати цей задум.

Скільки слухала співрозмовника, не почула в його словах ані вихвалання, ані обману. Він справжній, відкритий і відвертий. Впевнена, що для нього, як і десять років тому, конкретне завдання, чітка мета – головне. А зусиль, працьовитості, наполегливості й терпіння Олександрів Олексійовичу Мостіпану, як ви зрозуміли із сказаного, не позичати.