

Аліна СКОМОРОХОВА: «Знаю, що переможу!»

У квітні святкує день народження Аліна Скоморохова – генеральний директор спеціалізованого металургійного переробного підприємства ТОВ «Тін Імпекс», якому цього року виповнюється 15.



Концентруючи в пам'яті все, що колись чув про появу і сяяння на хмельницькому бізнесовому небосхилі зірки Аліни Скоморохової, подумки пишеш сценарій майбутньої кінострічки. Особисту історію на улюблену тему голлівудських продюсерів «селф-мейд-вумен» (та, що себе зробила), певне, колись таки зафільмують. Творці цього кінополотна не забудуть про примітку в титрах: «Базовано на реальних подіях». А ще захопляться парадоксом, від якого сценарна основа обов'язково виграє: дипломована лікар та юрист розвиває металургію в аграрному регіоні. Також обіграють ключові сюжетні поняття: медицина, Венеція, алюміній, «Мерседес», культ родини, експортна географія. Кіношники, найімовірніше, від початку поглянуть на цей життєвий матеріал по-різному. Приміром, із фаталістичним оптимізмом – як оцінює пройдене власне пані Аліна: це все – доля, від якої не втечеш. Або ж по-буддійському зухвало, мовляв, ти можеш вершити свою долю сам, тобі до снаги опанувати ситуацію й, урешті, змінити світ навколо себе.

27



Магія шкіряного саквояжа

– Аліно Алімівно, як з 15-річної дистанції аналізує колишню особистісну метаморфозу? Людина мріяла стати лікарем, стала ним, працювала ним, як раптом – важка промисловість?

– У своєму житті нічого не хотіла б змінити. Певне, так усе й мало статися. Росла собі дівчинка. Уже в п'ять років твердо вирішила стати лікарем. Відтоді не було жодних інших іграшок, окрім пов'язаних із медичною тематикою. У десять років мені пошили білий халат і шапочку. А лікар – знайомий нашої родини – приніс мені шкіряний саквояж списаного медичного інструментарію. Ото був подарунок!.. Уже тоді знала, що вступити до медінституту важко. Поставила собі за мету: закінчити школу із золотою медаллю та здобути вищу медичну освіту. А коли в дідуся стався третій інфаркт, влаштувалася санітаркою в лікарню. Працювала там другу половину дев'ятого кла-

су і весь десятий. Таки отримала золоту медаль. На лікувальний факультет Чернівецького медінституту (нині це Буковинська державна медична академія) вступила з першого разу.

– Навчання в медичному виші ви поєднували з роллю дружини й мами.

– Мешкали ми в гуртожитку. Погодую малюка, покладу в ліжечко й біжу на пари. Треба знову годувати – вертаюся назад. Одного разу прийшла й побачила, що мій синочок уже стоїть у ліжку. Зрозуміла, що його вже небезпечно залишати. На курсі було кілька молодих мамусь. І ми домовлялися: одна залишалася з усіма дітьми, інші йшли вчитися. Потім мінялися. Створили такий собі студентський дитячий садок... 1993-го закінчила медінститут. Проходила інтернатуру в хмельницькому кардіодиспансері, згодом – у міській лікарні.

Аліно...

Аліна СКОМОРОХОВА нагороджена орденами Княгині Ольги III ступеня, «За трудові досягнення» IV ступеня Міжнародного академічного рейтингу популярності «Золота Фортуна», «Свята Анна» IV ступеня Митрополита Київського і всієї України, медаллю «Лідер національного бізнесу». Вона – тричі переможець Хмельницького рейтингу популярності «Людина року». Є лауреатом загальнонаціонального рейтингу «Кращий керівник України».



Інші береги

– Чи правда, що ви за три місяці вивчили італійську й перевірили рівень знань на серйозних перемовинах?

– На всю область було лише двоє людей, котрі розмовляли італійською. Одного разу до мене звернулися знайомі, мовляв, мер Хмельницького Михайло Чекман просить, щоб до нього зайшла. Ми зустрілися, і Михайло Костянтинович повідомив: мають приїхати серйозні інвестори по молочній галузі, треба вести перемовини, а перекладач у від'їзді. Тобто перекладати мала я. Кажу: «Це ж дуже відповідально, я ж самоучка». Він: «Усе буде добре». І я впоралася. Переборолала свій страх. А місто отримало гарні контакти. (Утім, бажання і вміння вчитися завжди супроводжувало пані Аліну; зокрема, коли вона відчула потребу в правових знаннях, то здобула юридичну освіту. – Авт.).

– А незабаром у вашому житті з'явилася Італія.

– Влаштувалася в туристичну компанію і що два тижні супроводжувала групи до Венеції. Відтоді в це місто закохалася. Паралельно працювала на півставки у відділенні пульмонології міської лікарні. Завідувач відділення Андрій Васильович Луца – мій ідол у професії. На роботу прийшла зі своїм блокнотиком, рецептами, а він каже: «Це все викидай, воно тобі не потрібне». Пропрацювала там майже чотири роки.

– Нині жалкуєте за медициною?

– Коли змінювала сферу діяльності, Андрій Васильович мені сказав: «Не знаю, що отримає металургія в твоїй особі, але те, що медицина втратить, – це однозначно». Найболючіший мій сон, коли бачу себе в білому халаті. Але сталося так, як сталося. Мої півставки дорівнювали 8 долларам на місяць. Прожити на них неможливо. Дитина піростала. В одну з по-

Без виробництва немає розвитку

– Приїхали німці й з наскоку до мене: «Ми хочемо будувати тут міні-завод із переробки алюмінію. Нам тебе рекомендували. Будеш керівником?». Я? Попервах розгубилася, а потім помірковувала: медицину опанувала, мову вивчила. Чом би й ні? Звичайно, буду.

– Так металургійна ідея вклинилася в аграрне тіло області...

– Хмельниччину обрали, бо тут була людина, якій довіряють, тобто я. А це надзвичайно важливо. Так стала директором «Тін Імпексу» – дочірнього підприємства однойменної німецької компанії. Коли почали будівництво, зрозуміла: все найтяжче – попереду. Передусім вражав неймовірний перелік дозвільної документації. Він шокував і мене, й інвесторів.

– Співпраця наприкінці 1990-х із заводом «Мерседес» – прорив не лише для області, а й для України!..

– Хоча тоді наше підприємство, по суті, являло собою цех, де працювали 15 осіб. Щойно його збудували, почалися перевірки, загрози. Я попередила інвесторів:

Аліна...

Хмельницьке підприємство ТОВ «Тін Імпекс» – провідне на Поділлі та одне з найбільших в Україні, що спеціалізується на переробці брухту кольорових металів із подальшим виробництвом алюмінієвих сплавів європейського зразка. За півтора десятиріччя невеличкий цех, споруджений під поставки для заводу «Мерседес», перетворився на потужне сучасне виробництво, продукція якого сертифікована на найвищому міжнародному рівні. У 2000-і роки істотно розширилася географія вітчизняних і закордонних споживачів цієї продукції. Відповідно, зросли її обсяги, збільшилася кількість робочих місць. Сплави підприємства використовуються в машинобудівній галузі, виробництві гідравлічних станцій, побутової техніки тощо. ТОВ «Тін Імпекс» – постійно на перших позиціях загальноукраїнських рейтингів.



їздок за кордон познайомилася з групою бізнесменів. Серед них був віце-президент великої італійської компанії, що мала контакти з Росією, Україною. Спочатку запропонував мені бути перекладачем, а потім – комерційним директором по зв'язках із країнами СНД. Дали мені гарну зарплатню. Щоправда, довелося працювати далеко від батьківщини. Дитина тим часом була з батьками. Витримала без сина півроку, більше не змогла. Повернулася додому. Тоді, до речі, зрозуміла, що ніколи не зможу жити в іншій країні. Ще тривалий час їздила до своїх нових колег, допомагала, перекладала. І врешті 1997-го вони мене сповістили, що до Хмельницького приїде інвестор із наміром розпочати в Україні абсолютно новий бізнес. Мене попросили за цю справу взятися.



«Шановні, маєте можливість відмовитися». Вони: «Ні, продовжуємо, бо бачимо перспективу цієї справи».

– Довелося призвичаюватися до вовчих законів бізнесу...

– До слова, скільки житиму, стільки згадуватиму покійного Чекмана. Коли ми довго не могли підписати документ про введення в експлуатацію заводу, зайшла до нього в кабінет і кажу: «Михайло Костянтиновичу, я звідси не вийду, доки не погодитесь приділити півгодини вашого часу. Стоїть готове підприємство, люди набрані, на нашу продукцію чекають у Німеччині. Заїдьте, будь ласка!». Він: «Завтра о 8-й буду у вас». Приїхав, мовчки обійшов. Повертається до мене: «Скільки?». «Що скільки?» – ніяковію. Він: «Скільки буде продукції і скільки – податків?» Пояснила, що на першому етапі плануємо виготовляти 100 тонн на місяць і сплачувати таку-то суму податків. Чекман: «Приступайте до роботи!». Він одразу порухував, що отримує місто. Оце підхід!



– **Тож і нинішня влада вважає вас вагомим наповнювачем бюджету.**

– За півтора десятиріччя в бізнесі не мала проблем із владою. У нас люди соціально захищені. Ми сплачуємо податки. У соціальному житті міста, області беремо участь... 2004-го викупили підприємство в зарубіжних інвесторів: повноправними співвласниками стали троє українців. Працюємо злагоджено, як годинниковий механізм. Потужності нашого виробництва – 700 тонн алюмінієвих сплавів на місяць. У штаті 160 осіб. Маємо справу не лише з алюмінієм... Вводимо цех лиття під тиском за газифікованими моделями, потужність якого – 50 тонн готової продукції на місяць. Маємо ланцюг від сировини – до готового продукту. Загалом, ми до цього й йшли.

– **Географія держав-споживачів вашої продукції вельми розширилася.**

– У цих країнах знають, що гарантуємо сталу якість. З-поміж замовників – «Фольксваген», «Ардо». Постачаємо продукцію в усі країни Європи, в Туреччину, Ізраїль, Китай, Корею, Японію. Розпочали співпрацю з «Російськими залізничними дорогами»: наші сусіди задоволені якістю. Проте із серпня минулого року не можемо отримати експортну ліцензію. Спочатку чули, що всі готуються до виборів і нема кому підписати документ. Уже весна, а ми все ще без ліцензії. Це призвело до того, що за по-

тужності 700 тонн продукції на місяць виробляємо максимум 200. Дійшли до чотириденного робочого тижня. З екранів телевізорів постійно повторюють, що країні потрібна валюта. І ми готові давати цю валюту, але це неможливо без певного документа... Наші чиновники мають нарешті зрозуміти, що без піднесення виробництва не йтиметься про розвиток держави. А тим часом ціна на газ кладе на лопатки всю металургію. Треба скасувати авансові платежі. Ми наперед сплачуємо за газ, електроенергію... У завтрашній день дивлюся із жахом. Але й з оптимізмом. Така ми, мабуть, нація, що навіть коли дуже довго і боляче б'ють по голові, ми все одно її піднімаємо і працюємо.

– **До того ж ситуація зачіпає кожного працівника...**

– Як керівник, несу величезну відповідальність за кожного співробітника та його сім'ю. Коли в цих людей радість чи горе, вони йдуть до директора. Допомогаємо їм, як можемо. Підприємство – одна сім'я. І якщо ця сім'я дихатиме в унісон, добиватимемося результатів, розвиватимемося. Люди бачать, що не складаємо рук і активно шукаємо виходи... Ми з чоловіком, часто буваючи за кордоном, спілкуючись із діловими партнерами, усвідомили: спільна командна робота з чітко визначеними цілями – це 99 відсотків успіху. А якщо до цього додати таке важливе поняття, як культура виробництва, будуть усі 100.

Близьке коло

– **Мабуть, таке небайдуже ставлення до сімей працівників пояснюється, зокрема, й тим, що ви сповідуєте культ родини.**

– Сім'я для мене на першому місці. Мої обов'язки дружини, мами ніhto від мене не забирав. У мене два прекрасні сини. Старшому Романові – 20, він студент Краківської економічної академії. Молодшому Вовчику – 6, він учень першого класу.

– **Чи не дідусь першим заклав у вашу душу це шанування сімейного кола?**

– Дідусь – стрижень нашої сім'ї. Його, на жаль, уже 10 років немає. Він дуже вплинув на моє формування. Свого часу керував великим плодоовочевим заводом у Дунаєвецькому районі. Мав багато військових нагород, зокрема за битви під Сталінградом, Москвою. Реформатор, людина передових поглядів, за мирні досягнення нагороджений орденами Леніна, Червоної Зірки, Знак Пошани. Тоді такі нагороди просто так ніhto не давав. Прожив гарне життя з бабусею. Вона в нас міцний горішок: коли торік святкували її 90-річчя, то заспівала пісень і станцювала з правнучками кілька танців... Незадовго до смерті дідусь сказав мені: «Я дуже пишався, коли ти стала лікарем. Але ніколи не міг подумати, що будеш директором. Моя старша внучка втілила всі мої мрії: стала і лікарем, і керівником. Повністю діда задовольнила».

– **Це добре, що він устиг порадіти вашому успіху. А чи щось порадив?**

– Він бачив, що я боєць. І завжди казав мені: «Спірайся на людей. Якщо люди тебе підтримуватимуть, горіш звернеш». Дуже хотілося б, щоб нинішня влада вважала людину праці основним пріоритетом.

– **Чи збираєтеся родиною?**

– Батьки, чоловік, сини – моя величезна підтримка в усьому. Для нас зібрати родину разом – це святе.

Замість епілогу

– **Чи змінили вас останні 15 років?**

– Навчилася витривалості. Стала сильнішою. Хоча так хочеться деколи бути слабкою! Мій чоловік залишає собі деякі моменти, які дають мені змогу відчути, що я жінка. Вранішню каву, приміром, тільки він готує. Уже й малого до цього долучає... А загалом, якщо ти в бізнесі, не повинна собі дозволяти жодних істерик, проявів

З'їжджається звідусіль людей 30 рідні. Ми організували благодійний фонд «Відродження Миньковецької держави». Село Миньківці, де я народилася, – унікальне історичне місце. Ми не просто зберігаємо історію. Ведеться наукова, пошукова робота. Музей будуємо. Торік нам аплудувала стоячи професура Ягеллонського університету в Кракові, де ми презентували Миньковецьку державу.

...Надаємо перевагу активному відпочинку. У вихідні сідаємо на велосипеди, кудись їдемо. Навіть мій чоловік, який фанатично відданий своїй справі, з народженням молодшого сина дав слово, що вихідні – це родинні дні. І коли часом затримується на роботі, малий йому телефонує: «Таточку, приїжджай, я голодний, без тебе не вечерятиму».

– **Аліно Алімівно, яким постає завтра у вашій уяві?**

– Період застою має закінчитися. А інвестиції придуть лише тоді, коли в країні буде стабільна політична ситуація. Коли держава в особі всіх своїх громадян повірить у себе. Коли влада забезпечить українців від невпевненості в завтрашньому дні.

– **На вашому шляху було чимало страхів, ризиків. Вам допомагала сміливість, дана від народження, чи щось інше?**

– Передусім рушійною силою став материнський інстинкт. Загалом не скажу, що я ризикова. Багато обмірковую кожну ситуацію. Але я наполеглива. Якщо поставила мету, йтиму до неї. Знаю, що все одно переможу. Може, тому, що розумію: ніhto за мене це не зробить. Коли чітко бачу мету, дійду до неї. Доберуся! У цьому допоможуть жіноча інтуїція, мудрість, лояльність. А ще – усвідомлення того, що за спиною колектив, який тобі вірить. Це дуже надихає, підтримує. І ще. З людьми треба говорити. Керівник має думати про них. Не можна забувати, що люди завжди дивляться на керівника.

слабкості. Бо з'їдять. Старший якось захоплено сказав: «Мамо, ти така сильна!». «Синку, – відповіла на це, – якби такою не була, не протрималася б 15 років у бізнесі».

Основне в житті – ніколи не зупинятися, а вчитися, професійно вдосконалюватися. Висока освіченість разом із моральністю піднімуть країну. Зроблять її конкурентоспроможною.