



ЗНАЙОМТЕСЬ: ГОЛОВА СПОСТЕРЕЖНОЇ РАДИ ПІДПРИЄМСТВА «РІВНЕХЛІБ»  
СЕРГІЙ КИЗИМА:

**«НЕ ПИТАЙ, ЩО ЛЮДИ МОЖУТЬ ЗРОБИТИ ДЛЯ ТЕБЕ, –  
ПИТАЙ, ЩО ТИ МОЖЕШ ЗРОБИТИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ»**

ції виходимо на достатню для виробництва і його розвитку масу прибутку.

— **Переконайтеся! Та й очевидно, що в кінцевому підсумку за такої стратегії виграв і хлібокомбінат, і споживач.**

— Якщо, додаю, врахувати ще одне «але». Бачите, ми ж не всю продукцію збуваємо у своїх фірмових магазинах. Більша, лівова частка реалізується через приватні структури. Ясна річ, вони на хлібові заробляють, бо хліб, як і всякий інший товар, повинен бути прибутковим. Але ми хочемо, щоб вони заробляли на ньому стільки, скільки повинні заробляти. Тобто, скажимо, 12 копійок на буханці, а не 26. Бо є спритники: ми четвертий раз знижуємо гуртово-відпускні ціни, щоб хліб був доступнішим, більше продавався, а вони роздрібну ціну залишають незмінною, хочуть у такий спосіб більше заробляти. Це - нечесна гра, таких правил ми не приймаємо. Тому беремося серйозно контролювати роздрібні ціни на свою продукцію. Крім усього іншого, з цією метою розповсюдили серед населення буклети, де вказали величину цих цін у торгівлі і наші телефони, аби кожен міг оперативніше поставити нас до відома про будь-які порушення.

— **Запровадження торгової марки «Кизима» - це щось на зразок знака якості на вашу продукцію, так треба розуміти?**

— Ні, це треба розуміти як знак моєї персональної відповідальності за ціну і якість того, що ми виробляємо і реалізуємо. Все, що йде до споживача під торговою маркою «Кизима», повинно бути смачним, доступним і якісним - ось три вимоги. Моє ім'я у цьому випадку виступає гарантом. Погодьтеся, що це почесно, але значно більшою мірою відповідально.

— **Сергію Васильовичу, як відомо, ви є не лише головою спостережної ради підприємства, але й президентом компанії «Фобос Інтернешнл». Логічно було б розповісти про цю структуру. На якому рівні йде співпраця з «Рівнехлібом»?**

— «Рівнехліб» сьогодні дуже потужне підприємство, має два хлібозаводи, досить успішно працює на ринку хлібопродуктів, виготовляючи якісну продукцію, і, власне, займає чільне місце в структурі компанії «Фобос Інтернешнл». Поки що вона маловідома у рівненському регіоні, але впевнений, що за рахунок плідної праці та вдалих методів діяльності у недалекому майбутньому компанія заявить про себе на Рівненщині серйозно.

«Фобос Інтернешнл» уже протягом довгого часу співпрацює з Рівненським хлібокомбінатом. Компанія входить у п'ятірку найбільших вітчизняних експортерів зерна і зернопродуктів. На цьому ринку ми п'ять років. Два роки займалися лише експортом зерна. Коли ж вирошеного в Україні хліба не вистачало для внутрішніх потреб, імпортували його. Розвиваємося динамічно, маємо солідні напрями розвитку, у нас першокласні фахівці, з думкою, точкою зору яких рахуються на найвищому рівні.

— **Наприклад.**

— Ой, це займає багато місця. Давайте обмежимося недавнім відкритим засіданням Кабінету Міністрів, на яке був запрошений ваш покірний слуга, з питання вітчизняного ринку зерна і зернопродуктів. До речі, питання винятково важливого, бо, як відомо, торік в Україні вироблено 40 мільйонів тонн зерна; зерно — серйозна стаття українського експорту, питання вирається в те, щоб грамотно його продавати.

— **А прихід вашої компанії на «Рівнехліб» чим зумовлений? Є ж цьому,**

— **З вашою появою на підприємстві «Рівнехліб» відбулося чимало змін в його роботі. Цікаво, навіщо стільки нововведень? Як буде тепер розвиватися «Рівнехліб»? Можливо, існує певна стратегія дій? Чи про неї поки що говорити рано?**

— Звичайно, що стратегія є. Не приховую, ми зацікавлені у збільшенні виробництва і реалізації хліба, хлібобулочних, кондитерських і макаронних виробів, тобто всього того, що випікається і виготовляється на хлібокомбінаті. Зрештою, для цього ми прийшли. Але за рахунок чого можна цього досягти?

Ми придбали нові 16-тонні борошновози, щоб виключити фактор нестабільності, найменші збої у постачанні борошна. Ми прив'язали комбінат до першокласної і за хлібопекарськими властивостями, і за вигідними цінами - сировини. Ми планомірно знижуємо на комбінаті на всіх ланках технологічного процесу непродуктивні витрати. Ми запровадили нову систему збуту. Ми зміцнили маркетингову службу, грамотно вивчаємо попит і гнучко на нього реагуємо.

Нарешті, ми розпочали щоденно поставляти своїм транспортом у населені пункти п'яти районів області більше 30 найменувань хлібобулочних і кондитерських виробів. Бо село і за союзних часів, і зараз все ще не має вибору, змушене задовольнятися одним видом хліба, до того ж не завжди якісного, свіжого і вартісно обгрунтованого. Ми ж переконані, що пропозиція народжує попит: сільський споживач не тому не купує хлібобулочні вироби, що не має грошей, а тому, що до нього ставляться за залишковим принципом, йому ні з чого вибрати продукти чи товари. І те, що ми віднедавна пропонуємо селянам широку гаму своєї продукції, повністю виправдовується: за короткий період реалізація зросла вдвічі!

— **Наскільки відомо, «Рівнехліб» останнім часом кілька разів знижує ціни на хліб. Чим це було продиктовано? І, що не менш важливо, чи надого це?**

— Ми виробничо-комерційна структура, яка розвивається за законами економіки. Тому все, що робимо, продиктоване грамотними економічними розрахунками. Ми хочемо, і про це вже говорилися, істотно розширити збут своєї продукції. В тому числі за рахунок її здешевлення. Економічні розрахунки показують, що сьогодні ми можемо відпускати, наприклад, хліб «сергіївський» по 80 копійок. Повторюю: це - економічно обгрунтована ціна, тобто та ціна, за якої не постраждає зарплата хлібопекарів і взагалі зможуть нормально працювати обидва хлібозаводи. Хто хоч трохи знайомий з економічними категоріями, знає, що є норма прибутку і є маса прибутку. Ми свідомо зменшуємо першу величину, тобто заробляємо (бо такі мусимо заробляти!) зовсім невеликі відсотки на одиниці своєї продукції, але за рахунок збільшення реаліза-

### **очевидно, якесь пояснення?**

— Скажу точніше - економічне обґрунтування. Тобто це був логічний, свідомий, економічно обґрунтований крок, і поясню, чому. Ми починали з експорту зерна. Але зерно - не кінцевий продукт. Ви не гірше за мене знаєте, що підприємливий, толковий селянин не спішить його продати, а переробляє на борошно, з якого далі пече хліб, виготовляє макарони і т.д. Ми теж розвиваємося за такою схемою. Наприклад, імпортуючи зерно в 1999 і 2000 роках, неврожайних для України, ми на давальницьких умовах переробляли його на борошно і поставляли в десять областей України. В тому числі, до речі, у Рівне, щоправда, у невеликих обсягах. Із часом придбали млини, елеватори, переробні підприємства, тобто розвиваємося як вертикально інтегрований холдинг. Бо це цивілізований шлях до зниження собівартості продукції. Іншими словами, це означає, що наша компанія має у своєму розпорядженні все необхідне для закупівлі зерна, а це першокласні фахівці і достатні кошти, його зберігання, а це мережа елеваторів, а також переробки, а це млини. Чого в цьому логічному ряду не вистачало? Хлібозаводів. Не зерно - хліб кінцевий продукт, він - крапка над «і», завершення цього логічного ряду. Так що ідея займатися хлібом прийшла давно і не випадково. Це, як я вже говорив, крок усвідомлений і економічно прорахований.

**— Не секрет, що в Україні поширені випадки, коли новий власник, з'являючись на підприємстві, починає «роботу» з того, що скорочує його персонал. Для вас така практика припустима?**

— Це виключено, і ось чому. Ви знаєте, що хлібозаводу № 1 виповнилося сто років. Значно молодший від нього, а отже, більш сучасний у Рівному хлібозавод № 3. Але смачніший хліб печуть на першому. Виходить, справа не в обладнанні, а в ентузіазмі у людях, точніше, в людському капіталі. Так, на «Рівнехлібі» багато старших людей, у тому числі пенсіонерів. Погано це чи добре? Ми вважаємо, добре, бо досвід приходить тільки з роками, а хлібопечення, якщо можна так висловитися, від початку і до кінця замішане на традиціях, віками перевірених рецептах. Так що ми свідомо залишаємо персонал на своїх місцях, не вносимо якихось змін і сум'яття. Про це було від самого початку поставлено колектив до відома. І ніхто не дорікне нам, що ми у чомусь цих слів зреклися. Навпаки, в дечому навіть перевиконуємо свої зобов'язання.

**— Фраза про те, що компанія невдовзі заявить про себе на Рівненщині, може бути якось пояснена чи розшифрована? Як її розуміти?**

— Є задум, який має всі передумови бути реалізованим. Мова ось про що. Ми провели власний, незалежний маркетинг, тобто вивчення ґрунтів Рівненщини. У кількох районах, що простягаються аж до кордонів Житомирщини, вони найбільш придатні для вирощування зернових, у тому числі жита, яке користується стабільно високим попиту на світовому ринку. Одна з наших комерційних структур провела попередні переговори про умови оренди цих пустуючих земель. Ми хочемо брати їх в оренду, хочемо вирощу-

вати на них жито, пшеницю, ячмінь - і тут, на Рівненщині, це зерно переробляти. Чому? Аби зменшити у собівартості борошна, а значить, і хліба як кінцевого продукту транспортні складові. Одночасно будемо закупляти й зерно у фермерів, колективних сільгоспдприємств, інших його виробників і так само тут, на місці, переробляти.

**— Але щоб переробляти зерно у великих кількостях, а я так розумію, що мова йде про серйозний проект, потрібна відповідна інфраструктура.**

— Абсолютно правильно. Тут можливі два варіанти: або ми зерно переробляємо на вже діючих у регіоні підприємствах, або будемо нове. У тому і другому випадках проект дасть нові робочі місця, зарплату, очевидно, дороги, бо ми прив'язуємося і до комунікацій, інші вигоди для людей. Тобто проект і економічно, і соціально вигідний.

**— Ви згадували, що зерно, яке виростила торік Україна, треба грамотно продавати. Хіба цьому щось заважає?**

— Для початку треба прийняти закон для регулювання в країні ринку зерна. Ясно, що ми не зможемо цей ринок відразу так чітко регулювати, як це робиться, наприклад, у Канаді чи Франції. Але такий закон мусить бути прийнятий, бо вітчизняний ринок зерна повинен розвиватися за законами економіки. Інакше ми приречені на прикри втрати.

**— Ви не лише займаєтесь бізнесом, але й балотуєтесь по 154-му виборчому округу в народній депутатській Україні. Чим викликано таке рішення?**

— Існує такий вираз: ви можете не займатися політикою, але тоді політика займеться вами. Так воно і є. Я - економіст, підприємець. Я навчився робити свою справу грамотно, проте бачу, що нездорові закони сьогодні не дають нормально розвиватися українському капіталу, більше того, руйнують соціально-економічну базу. Моя мета - домогтися, аби в українця були не тільки конституційно закріплені права, але й можливість їх реалізувати. Я хочу жити і працювати в заможному, морально здоровому і матеріально забезпеченому суспільстві, де не місце зубожілій старості і марнотратству молодих років. Я хочу працювати ефективно, хочу, щоб таку ж можливість мали інші люди, а це можливе в державі з грамотною, цивілізованою економікою, якій будуть під силу серйозні соціальні проекти і суттєва соціальна допомога.

**— Що ви відстоюєте у своїй передвиборній програмі?**

— Якщо говорити конкретно, то відповідь займе ще стільки часу, як наша попередня розмова. Тому скажу тільки таке: треба знати людину, щоб розуміти: зможе вона щось робити чи ні, має вона для певної роботи за плечима досвід і знання чи вдає, даруйте, ділову ковбасу. Треба оцінювати, чого вона досягла, а значить, що ще потенційно в змозі зробити. Так складалася наша розмова, що я багато розповідав про себе, справу, якою займаюся, чого хочу досягти і в який спосіб. Додам тільки, що мій девіз - не питай, що люди можуть зробити для тебе, а питай, що ти можеш зробити для людей. А через парламент його можна буде реалізувати значно повніше.

**Кизима Сергій Васильович:** кандидат у народні депутати по 154-му Гошанському виборчому округу. Рік народження: 1962-й. Місце народження: село Добротвір Кам'яно-Бузького району Львівської області. Національність: українець. Сімейний стан: одружений, виховує двох дочок. Освіта: вища економічна (закінчив Київський інститут народного господарства та аспірантуру Київського державного університету). Місце роботи: голова спостережної ради ВАТ «Рівнехліб», президент компанії «Фобос інтернешнл». Партиєність: безпартійний.

Сергій ТЕРНОВИЙ.