

— Читачам цікаво буде дізнатися трошки про вас, колектив заводу, яка в перспективі випускатиметься продукція і яка ціна на молоко?

— Мені 29 років. Закінчив економічний факультет Київського університету. В бізнесі не новачок. Знаю, що не вклавши гроші в якусь розпочату справу, нічого не отримаєш.

На заводі нині працює 140 чоловік. Ціную професіоналізм досвідчених кадрів.

Поки що виготовляємо масло і казеїн. Але із збільшенням продукції вироблятимемо сири, сметану, йогурти, інші продукти харчування. На жаль, зараз бракує коштів, щоб закупити оборотні матеріали, заправки, фільтри...

А закупівельна ціна сьогодні за 1 літр молока — 40 копійок при базисній жирності 3,4%

— *Юрію Вікторовичу! І читачам газети, і її працівникам достеменно відомо, що репутація маслозаводу останнім часом виявилася підмоченою. Все із-за того, що не розраховувалися із здавачами молока, накопичувалися великі борги перед ними...*

— Так, ситуація вкрай складна. Вже доходило до банкрутства. Заборгованість за здану продукцію сягає 740 тисяч гривень, по заробітній платі — 41 тисяча. Звісно, що і наші працівники були невдоволені, кидали роботу на заводі, і здавачі вимагали і вимагають повернення грошей. Натомість, керівництво «Світу» не дуже старалося йти на контакт з усіма.

Коли я прийшов на завод (скоро буде місяць), то сюди щодня надходила мізерна кількість молока — 2 — 2,5 тонни. Хіба при такій кількості сировини і величезних боргах можна досягти якихось результатів?

— *І все ж, як на вашу думку, можна стабілізувати цю ситуацію, чи ні?*

— Безперечно, можна і потрібно це зробити. Найперше, щоб люди повірили в порядність партнера, щоб підприємство працювало на нову потужність. І темпи ми нарощуємо. Практично за тиждень заготівля молока збільшилася у півтора

можна швидко погасити. Однак я розумію, що настає осінньо-зимовий період і кількість продукції значно зменшиться. І сказати, що ми швидко погасимо борги, означає підписати собі вирок. Процес їх погашення трошки затягнеться. Хіба що ми зможемо в найближчий час віддати 20 - 30 відсотків боргу. Нехай мене здавачі молока вірно зрозуміють

Знаю й про те, що довір'я до нашого заводу підупало й серед багатьох сільгоспідприємств. Я готовий сьогодні зустрітися з кожним керівником і обговорити деталі нашої співпраці. А співпраця ця базуватиметься на чесних партнерських стосунках. Я противник того, щоб будувати спільну роботу на судових позовах, які займають дуже багато часу, мо-

Наші інтерв'ю

«Я НАЛАШТОВАНИЙ НА ТІСНУ СПІВПРАЦЮ...»

Про Гоцанський маслосирзавод колись знали у тодішньому Союзі. Його продукція славилася своєю якістю і покупців не бракувало. Але змінилися часи, політика, форма власності підприємства. І від тих пір пішло-поїхало. За зміною вивіски маслозаводу накопичувалися борги чергових власників здавачам молока. Ситуацію, яка склалася, потрібно дійсно рятувати. І ось з'явився новий інвестор. Хто він і які в нього плани? На відміну від попередніх господарів заводу, які уникали зустрічей з журналістами, Юрій Вікторович ТІНУС люб'язно погодився дати відповіді на наші запитання. Розмову ми почали, так би мовити, без розвідки...

раза. Якщо, скажімо, в понеділок його надійшло 20 тонн, то у вівторок — 22, середу — 25 і так далі. Це ж не 2 тонни на день, як було раніше. Ми поправимо стан справ. Інакше я сюди не йшов би.

Розумію, що головний фактор успіху — вчасний розрахунок зі здавачами. Цього принципу я почав дотримуватися з першого ж дня приходу на завод. Здавач молока може отримати гроші в той же день.

— *Але ж борги висять...*

— Вони великі. Але ще раз підкреслюю. При нормальній роботі заводу їх

як людину. Я прийшов на підприємство, яке міцно засіло в борговій ямі. Я людина нова, але перспективу бачу. Справа в тому, що маю восьмирічний досвід роботи у великому бізнесі, довелося вже раніше піднімати з руїни подібний завод. Він сьогодні працює на повну потужність і середня зарплата робітників становить 500 гривень щомісячно. По Гоцанському маслозаводу є розроблена економічна програма, і, як економіст за фахом, я впевнений, що вона буде втілена в життя. Але потрібен час.

ральных і матеріальних витрат.

— *Щоб ви хотіли сказати на завершення нашої розмови?*

— Перше всього, щоб здавачі молока повірили мені. Розраховуватимемося з ними вчасно. А нормальна робота заводу забезпечить ще й поповнення районного бюджету. Я надіюся на тісну співпрацю з усіма і готовий зустрітися з кожним, щоб спільно вирішити назрілі проблеми.

— *Дякую за розмову.*

Бесіду вів
Євген ЛАНОВЕЦЬ.