



Борис САПОЖКОВ:

Работать опережая время

Минувший 2012-й сельскохозяйственный год стал для Курской области самым урожайным за последнее десятилетие. Наш регион занял первое место в ЦФО по производству зерна и вошел в тройку лучших, уступив лишь Краснодарскому краю и Ставрополью. А по намолоту куряне обошли даже ближайших соседей – воронежцев, где под зерновыми занято вдвое больше пашни, чем на Курщине. Такой результат получен во многом благодаря применению в сельхозпроизводстве современных технологий и новейшей техники.

Сегодня не менее 50 процентов урожая зерновых культур в Курской области выращивается и убирается техникой, поставляемой компанией «Юпитер 9». На протяжении 15 лет, то есть с самого начала появления на сельскохозяйственном рынке, ее возглавляет Борис Сапожков.

– Борис Моисеевич, 15 лет деятельности компании – срок, с одной стороны, небольшой. Но если учесть, что это был непростой период адаптации производителей и потребителей к рынку, «Юпитер 9» можно смело назвать долгожителем.

– Да, наша компания была создана в апреле 1998 года. Это было время тяжелейшего кризиса в стране, приведшего к упадку экономики и сельского хозяйства, к огромному дефициту наличных денег в товарном обороте. Процветал бартер и другие схемы взаиморасчетов.

– Этот год запомнился еще и дефолтом. Как удалось выжить вашей, совсем еще молодой компании?

– У дефолта был и положительный момент. Из-за сильного повышения курса доллара импортные продовольственные товары сильно подорожали. Это был шанс для отечественного производства, неожиданно получившего конкурентные преимущества: российские товары оказались существенно дешевле импортных и стали пользоваться серьезным спросом. Производство оживилось. Началась новая эра в экономике страны.

– А с чего началась деятельность ООО «Юпитер 9»?

– Свой бизнес мы начали с реализации средств защиты растений. На первых порах было сложно. Продукцию сельхозпредприятиям поставляли весной, а рассчитывались они за нее только осенью и зимой, причем не «живыми» деньгами, а зерном, сахаром, патокой, сливочным маслом. И все это приходилось сбывать, чтобы в свою очередь рассчитаться с нашими поставщиками.

Изучая конъюнктуру рынка, мы пришли к выводу, что сельхозпроизводители Центрального федерального округа испытывают потребность

