

Для тех, кому интересно узнать о жизненном пути компании СИНАПС из первых уст, рекомендуем интервью газете "Донбасс-Инвест" генерального директора и владельца компании Савелия Федорова:

- Савелий Дмитриевич! Всегда интересны истоки создания любого предприятия, компании, подробности зарождения бизнеса. Компания «Синапс» появилась на украинском рынке в 1990-м году. Кто был инициатором её создания?

- Я начинал 15 лет назад, когда только стали появляться всевозможные кооперативы и малые предприятия. К тому времени я уже полтора десятка лет преподавал в Донецком политехническом институте на кафедре «Энергоснабжение предприятий и городов», и вот в какой-то определённый момент в сознании произошёл перелом – понял, что можно открыть собственную фирму и прославить своё дело на весь мир. Вот тогда и начался бизнес. Вдвоём с коллегой мы создали предприятие, а спустя три года, когда я фактически уже влез в это дело «с головой» (уволился из института, то есть сжёг за собой все мосты), перед компаньоном встал вопрос выбора между продолжением преподавательской деятельности и ведением бизнеса. Он предпочёл преподавание, а я остался единственным владельцем фирмы.

Поначалу это, конечно, был просто бизнес – что мог, то и делал, чаще всего решал вопросы, связанные с энергоснабжением. Ну, а потом, когда энергетические задачи усложнились, потребовались знания и опыт. Тогда и пригодилось то, чем занимался раньше. Задачи со временем настолько усложнились, что уже с большим трудом найдёшь на Украине людей, которые были бы способны вместе со мной их решать.

- В продолжение того, что Вы сказали: согласны ли с утверждением, что все лучшие «мозги» Украины уже давно «утекли» на Запад? Где, в связи с этим, Вы берёте кадры для своей компании?

- У нас в компании работает 300 человек, и проблема номер один – где найти таких людей, которые бы вписались в коллектив по своим способностям. Например, нужен профессиональный, хороший КИПовец, автоматчик высокого класса, на стройку –квалифицированные сварщики по аргону, алюминию. Что касается каких-то особых профессиональных кадров, так это сейчас вообще огромная проблема. У меня стоит очередь из желающих работать на предприятии, но когда начинаешь выяснять, что умеют делать, то оказывается, что брать на работу некого.

Мы пошли путём обучения. Взяли 15 самых лучших студентов, обучили их и примерно половина стала классными специалистами. Через год... все разбежались, за исключением двух человек. Какое-то время они пытались где-то работать и, в конце концов, вернулись обратно к нам. Это и понятно – молодые, горячие, хотят всё увидеть, почувствовать, им кажется, что если у них здесь всё получилось, то почему не получится и в другом месте? Вот эти самые молодые специалисты и есть основой источник текучести кадров на предприятии, а из тех людей, с которыми начинали, практически никаких потерь нет.

- С чего пришлось начинать 15 лет назад? Учитывая, что то были не самые лёгкие для Украины годы, что помогло вам не затеряться на рынке и остаться на плаву? Какие трудности пришлось преодолеть?

- За эти годы мы прошли через огромное количество трудностей, чтобы о них рассказать, надо написать целую книгу. Но я пришёл к такому выводу: если бы не было всех этих преодолений, то, наверное, не состоялась бы и фирма «Синапс», они стали основой стабильного развития компании. Вот такая философия: если нет никаких препятствий, не состоится сам человек. Имею в виду трудности, которые смогут постепенно закалить, позволят самосовершенствоваться. У меня ситуации «между жизнью и смертью» происходят постоянно. По мере роста компании меняется и характер проблем; раньше казалось, что стоит только наработать опыт, создать

себе имя, и тогда можно будет ничего не делать, всё пойдёт само собой. Но... Покой нам только снится.

30 октября фирме исполнится 15 лет, и каждый день приносит свои неожиданности. Например, 3 года назад, когда стало ощущаться, что идёт падение оборотов предприятия, я поехал в Тайвань, Китай, Европу, побывал во многих странах. Потратив полгода на все эти поездки, определил, какая продукция является необходимой, выявил «узкие места», нашёл лучшие фирмы по цене и по качеству. На тот момент были большие финансовые затруднения, чтобы хоть как-то удержаться на плаву, пришлось даже распродавать часть основных фондов, но вместо того, чтобы сокращать персонал, который составлял 200 человек, я, наоборот, набрал менеджеров, перед которыми поставил задачу узнать лучше наших потенциальных заказчиков по всей Украине. Уже на следующий год у нас объёмы выросли в пять раз!

- В названии компании присутствуют два слова: «научная» и «производственная». Какое место отдано науке, а какое — производству? Каковы основные направления вашей деятельности?

- Начали с научного, а пришли к производственному. Я всю жизнь учусь, не было ни единого проекта, чтобы чему-нибудь не научился новому. Предприятие развивается по трём направлениям.

Первое – это розница, дизеля, генераторы, то есть устройства, которые применяются в хозяйстве, как в домашнем, так и в промышленном.

Второе – это электропитание «под ключ» начиная от проектирования и заканчивая сдачей рабочей комиссии. Сейчас закончили три здания «Киевстар», где делали весь энергетический комплекс.

И третье – это когенерация, которая позволит создавать запас мощностей в электроэнергетике страны, чтобы избежать аварий, подобных случившейся недавно в Москве.

- Савелий Дмитриевич, расскажите о партнёрских отношениях с коллегами из стран ближнего и дальнего зарубежья.

- На сегодняшний день у нас 16 брендов, фирм, с которыми работаем. Причём многие из них – очень солидные компании. Например, «Дельта» (Тайвань), которая только по одному из направлений, системам питания, имеет оборот 2 миллиарда долларов в год, и это при том, что у большинства аналогичных европейских фирм они составляют 50-80 миллионов.

Самый крупный партнёр – это фирма Джeneral Электрик (General Electric, Америка). Их обороты за прошлый год составили 270 миллиардов долларов, это почти в 20 раз превышает бюджет всей Украины. Мы начинали развиваться с ними поэтапно: разрабатывали UPS, щитовые, разводки электропроводки, и венцом сотрудничества стала когенерация, то есть генерирование тепла и электричества из разнообразных видов газов с помощью газопоршневых двигателей, КПД которых составляет более 80%. Стоимость получаемой при этом электроэнергии составляет всего 4-12 копеек, в зависимости от применяемого газа. Это новая тема, которая только три года как появилась в Украине, и за это время мы уже смогли проработать много интересных проектов.

- Наш журнал не раз писал о планах донецкой шахты имени Засядько использовать газ метан для народно-хозяйственных целей. Расскажите о вашем сотрудничестве с этой шахтой в рамках данного проекта.

- Шахта Засядько – это как раз конкретный пример нашего сотрудничества с Джeneral Электрик в когенерации. Было решено использовать метан для выработки электроэнергии и тепла, который шахта выбрасывает в атмосферу миллионами тонн ежегодно, засоряя при этом экологию Донбасса. Сжигая этот метан, шахта

сможет вырабатывать электроэнергию и тепло, которых хватит не только на покрытие собственных нужд, но ещё столько же останется для продажи. Плюс заметное улучшение экологии.

На когенерацию у меня уже есть более сотни потенциальных клиентов. Единственной задачей является финансовая схема, так как сами устройства стоят очень дорого. Донецкая область, с её огромными запасами шахтного, доменного, коксового и целого ряда других газов, которые тоже могут использоваться в наших установках, имеет огромные потенциалы для выработки дешёвой электроэнергии. Это огромный потенциал для развития народного хозяйства донецкого региона, его энергетической безопасности.

- «Синапс» в 2001-м году получил престижную награду — премию «За лучшую торговую марку нового тысячелетия»

- Вы знаете, у нас огромное количество наград, и у фирмы, и у меня лично, нам действительно есть чем гордиться. Фирма «Синапс» и я, как её директор, награждены орденом «За трудовые заслуги». Есть в копилке и орден «За возрождение Украины», который вручал наш земляк, Николай Азаров. Премию «Лучшая торговая марка тысячелетия» вручали в Париже, было так неожиданно и приятно, что наши заслуги оценили не только в Украине, но и за рубежом. Тем более, что эту награду получили всего три украинские фирмы.

А самая дорогая для меня награда – это медаль от молодежной партии FDI, которую я получил, будучи в составе студенческого стройотряда в Германии.

- Какие перспективы развития Вы сейчас для себя видите?

- Казалось бы, в связи с ростом фирмы все трудности уже должны быть позади, но... получилось так, что я обогнал, оставив далеко позади себя, всех своих конкурентов. И теперь я для них стал серьёзно проблемой. В результате возникли трудности совсем другого рода, которые ещё следует научиться преодолевать. Следующий шаг – это уже политика. В принципе, я не очень хочу к этому стремиться, но дело в том, что, однажды начав, уже не могу остановиться в бизнесе. Надо продолжать идти вперёд.

2006 г.

**Ольга ШЕПИТЬКО
Наталья КРАСОТКИНА**