

Для тих, кому цікаво дізнатися про життєвий шлях компанії «СІНАПС» з перших вуст, рекомендуємо інтерв'ю газеті «Донбас-Інвест» генерального директора та власника компанії Савелія Федорова:

- Савелію Дмитровичу! Завжди цікаві витoki створення будь-якого підприємства, компанії, подробиці зародження бізнесу. Компанія «Синапс» з'явилася на українському ринку 1990-го року. Хто був ініціатором її створення?

- Я починав 15 років тому, коли стали з'являтися різноманітні кооперативи та малі підприємства. На той час я вже півтора десятка років викладав у Донецькому політехнічному інституті на кафедрі «Енергопостачання підприємств та міст», і ось у якийсь певний момент у свідомості стався перелом – зрозумів, що можна відкрити власну фірму та уславити свою справу на весь світ. Ось тоді й розпочався бізнес. Удвох із колегою ми створили підприємство, а через три роки, коли я фактично вже вліз у цю справу «з головою» (звільнився з інституту, тобто спалив за собою всі мости), перед компаньйоном постало питання вибору між продовженням викладацької діяльності та веденням бізнесу. Він віддав перевагу викладанню, а я залишився єдиним власником фірми.

Спочатку це, звичайно, був просто бізнес – що міг, те й робив, найчастіше вирішував питання, пов'язані з енергопостачанням. Ну, а потім, коли енергетичні завдання ускладнилися, були потрібні знання та досвід. Тоді й знадобилося те, чим займався раніше. Завдання згодом настільки ускладнилися, що вже насилу знайдеш в Україні людей, які були б здатні разом зі мною їх вирішувати.

- Продовжуючи те, що Ви сказали: чи згодні із твердженням, що всі найкращі «мізки» України вже давно «вибігли» на Захід? Де, у зв'язку з цим, Ви берете кадри для своєї компанії?

- У нас в компанії працює 300 осіб, і проблема номер один – де знайти таких людей, які вписалися б у колектив за своїми здібностями. Наприклад, потрібен професійний, хороший КІПівець, автоматчик високого класу, на будівництво - кваліфіковані зварювальники з аргону, алюмінію. Щодо якихось особливих професійних кадрів, то це зараз взагалі величезна проблема. У мене стоїть черга з бажаючих працювати на підприємстві, але коли починаєш з'ясовувати, що вміють робити, то виявляється, що брати на роботу нема кого.

Ми пішли шляхом навчання. Взяли 15 найкращих студентів, навчили їх та приблизно половина стала класними фахівцями. За рік... всі розбіглися, крім двох людей. Якийсь час вони намагалися десь працювати і, зрештою, повернулися до нас. Це і зрозуміло - молоді, гарячі, хочуть все побачити, відчути, їм здається, що якщо у них тут все вийшло, чому не вийде й в іншому місці? Ось ці наймолодші фахівці і є основою джерела плинності кадрів на підприємстві, а з тих людей, з якими починали, ніяких втрат немає.

- З чого довелося розпочинати 15 років тому? З огляду на те, що це були не найлегші для України роки, що допомогло вам не загубитися на ринку та залишитися на плаву? Які труднощі довелося подолати?

- За ці роки ми пройшли через безліч труднощів, щоб про них розповісти, треба написати цілу книгу. Але я дійшов такого висновку: якби не було всіх цих подолань, то, напевно, не відбулася б і фірма «Синапс», вони стали основою стабільного розвитку компанії. Ось така філософія: якщо немає жодних перешкод, не відбудеться сама людина. Маю на увазі труднощі, які зможуть поступово загартувати, дозволять самовдосконалюватися. У мене ситуації «між життям та смертю» відбуваються постійно. У міру зростання компанії змінюється характер проблем; раніше здавалося, що варто лише напрацювати досвід, створити собі ім'я, і потім можна буде нічого не робити, все піде само собою. Але... Спокій нам тільки сниться.

30 жовтня фірмі виповниться 15 років, кожен день приносить свої несподіванки. Наприклад, 3 роки тому, коли я став відчувати, що йде падіння оборотів підприємства, я поїхав до Тайваню, Китаю, Європи, побував у багатьох країнах. Витративши півроку на всі ці поїздки, визначив, яка продукція є необхідною, виявив «вузькі місця», знайшов найкращі фірми за ціною та якістю. На той момент були великі фінансові труднощі, щоб хоч якось утриматися на плаву, довелося навіть розпродавати частину основних фондів, але замість того, щоб скорочувати персонал, який складав 200 осіб, я, навпаки, набрав менеджерів, перед якими поставив завдання дізнатися краще про наших потенційних замовників по всій Україні. Вже наступного року наші обсяги зросли в п'ятеро!

- У назві компанії присутні два слова: «науково» та «виробниче». Яке місце віддано науці, а яке виробництву? Які основні напрямки вашої діяльності?

- Почали з наукового, а дійшли виробничого. Я все життя навчаюсь, не було жодного проекту, щоб чогось не навчився нового. Підприємство розвивається за трьома напрямками.

Перше – це роздріб, дизельні генератори, тобто пристрої, що застосовуються в господарстві, як у домашньому, так і в промисловому..

Друге – це електроживлення «під ключ», починаючи від проектування й закінчуючи здаванням робочій комісії. Наразі закінчили три будівлі «Київстар», де робили весь енергетичний комплекс.

І третє – це когенерація, що дозволить створювати запас потужностей в електроенергетиці країни, щоб уникнути аварій, подібних до нещодавньої в Москві..

- Савелію Дмитровичу, розкажіть про партнерські відносини з колегами з країн ближнього та далекого зарубіжжя.

- На сьогоднішній день у нас 16 брендів, фірм, із якими працюємо. Причому багато хто з них – дуже солідні компанії. Наприклад, «Дельта» (Тайвань), яка лише по одному з напрямків, системам живлення, має оборот 2 мільярди доларів на рік, і це при тому, що більшість аналогічних європейських фірм становлять 50-80 мільйонів..

Найбільший партнер – це фірма Джeneral Електрик (General Electric, США). Їхні обороти за минулий рік склали 270 мільярдів доларів, це майже в 20 разів перевищує бюджет усієї України. Ми починали розвиватися з ними поетапно: розробляли UPS, щитові, розведення електропроводки, і вінцем співпраці стала когенерація, тобто генерування тепла та електрики з різноманітних видів газів за допомогою газопоршневих двигунів, ККД яких становить понад 80%. Вартість одержуваної при цьому електроенергії становить лише 4-12 копійок, залежно від газу, що застосовується. Це нова тема, яка лише три роки як з'явилася в Україні, і за цей час ми вже змогли опрацювати багато цікавих проектів.

- Наш журнал неодноразово писав про плани донецької шахти імені Засядька використовувати газ метан для народно-господарських цілей. Розкажіть про вашу співпрацю з цією шахтою в рамках цього проекту.

- Шахта Засядька – це якраз конкретний приклад нашої співпраці з Джeneral Електрик у когенерації. Було вирішено використати метан для вироблення електроенергії та тепла, яке шахта викидає в атмосферу мільйонами тонн щорічно, засмічуючи при цьому екологію Донбасу. Спалюючи цей метан, шахта зможе виробляти електроенергію та тепло, яких вистачить не лише на покриття власних потреб, але ще стільки залишиться для продажу. Плюс помітне покращення екології.

На когенерацію у мене вже є понад сотні потенційних клієнтів. Єдиним завданням є фінансова схема, оскільки самі пристрої коштують дуже дорого. Донецька область, з її величезними запасами шахтного, доменного, коксового та цілого ряду інших газів, які також можуть використовуватися в наших установках, має величезні потенціали для

вироблення дешевої електроенергії. Це величезний потенціал для розвитку народного господарства донецького регіону, його енергетичної безпеки.

- «Синапс» у 2001-му році отримав престижну нагороду – премію «За найкращу торгову марку нового тисячоліття»

- Ви знаєте, у нас величезна кількість нагород, і у фірми, і у мене особисто, нам справді є чим пишатися. Фірму «Синапс» і мене, як її директора, нагороджено орденом «За трудові заслуги». Є у скарбниці й орден «За відродження України», який вручав наш земляк Микола Азаров. Премію «Найкраща торгова марка тисячоліття» вручали у Парижі, було так несподівано та приємно, що наші заслуги оцінили не лише в Україні, а й за кордоном. Тим більше, що цю нагороду отримали лише три українські фірми.

А найдорожча для мене нагорода – це медаль від молодіжної партії FDI, яку я отримав, будучи у складі студентського будзагону у Німеччині.

- Які перспективи розвитку Ви зараз для себе бачите?

- Здавалося б, у зв'язку зі зростанням фірми всі труднощі вже повинні бути позаду, але... вийшло так, що я обігнав, залишивши далеко позаду себе всіх своїх конкурентів. І тепер я для них став серйозною проблемою. В результаті виникли проблеми зовсім іншого роду, які ще слід навчитися долати. Наступний крок – це політика. В принципі, я не дуже хочу цього прагнути, але справа в тому, що, одного разу почавши, вже не можу зупинитися в бізнесі. Потрібно продовжувати йти вперед.

2006 р.

**Ольга ШЕПИТЬКО
Наталія КРАСОТКІНА**