

Шлях воїна в епоху змін

Олександр САКВА,
Петро ЗАПОРОЖЕЦЬ (фото)

Душа вимірюється огромом свого прагнення

Гюстав ФЛОБЕР

Лукрецій довів, що кентаври неможливі як такі. Людина живе в середньому 70 років, кінь – 25, тож ця міфічна істота вже від народження не те що навскач – кроком ходила б непевно. Ось і суперечності, що виникають в Україні між компанією-виробником і, даруйте, державною економічною політикою, мало сумісні з життям. І для їх подолання топ-менеджерам успішних фірм доводиться розв'язувати проблеми виняткової складності. Натомість вони сягають рубежів, подиву гідних.

36

Видозміна як модус розвитку

Лідеру ринку зварювальних матеріалів – вінницькому «ПлазмаТеку» – 15 років. А відкрили ми його для себе три роки тому. Тож вивчати цю непересічну компанію почали вже тоді, як її стиль усталився в усіх своїх ланках і проявах, а призначення набуло планетарного виміру. Бо саме так воно експонується на сайті фірми: «Цей світ хиткий. Історія цивілізації є боротьбою за створення нових стабільних форм. І наша місія в цьому процесі – зробити світ міцнішим». Та якщо вам спало на думку, що «ПлазмаТек» заповзався досягти своєї мети суто в галузевій сфері, то схибите засадниче: електроди чи зварювальний дріт для генерального директора компанії **Віктора Слободянюка** (на фото) лише підніжжя амбітної програми, на вістрі якої не прибутки і виробничі показники, а людські долі й душевні засяги фахівців, яким одного дня поталанило прийти в «ПлазмаТек». Це може здатися пафосом, однак розгляд устрою компанії дає

картину, що вражає як своєю осібністю, так і змістом кінцевих завдань. Адже виробничих висот тут сягають шляхом розкритої праці управлінців і трударів, чия мотивація виходить за звичні межі, позаяк живиться власним кодексом самоздійснення, що, своєю чергою, помпуються засновником і ватагом «ПлазмаТека» Віктором Слободянюком. Скажу більше і наперед: аби у здійснення свого вищого задуму принахилити сили творіння, себе самого Слободянюк використовує як вабик. Бути засобом Промислу йому гонорово. Як саме – побачимо далі. І почати належить з речей, де відхід від ординару видно наочно, як в чашці Петрі.

Поняття «трансформер» широко вживане. Та очільник «ПлазмаТека» застосує його як генеральну властивість, що лежить в основі врядування компанії. Зринає мета, і на її здійснення формується група фахівців певної конфігурації. Підсумком її роботи може стати отримання матеріалу, відкриття виробництва чи то й цілого *напря-*

му, та всякий рух починається завжди з команди «першаків», що торують у незвідане без права не дати результат. Вихідно, звісно, спрацьовують інтуїція і глибина попереднього «буріння» проблеми самим Слободянюком, як і його добір членів команди прориву, проймаючої єдністю цілі. Слободянюк надарований хистом вирізняти серед інших тих, чия внутрішня антропометрія найкраще улягає поставленому завданню, тож обрані неодмінно стають головною «активною речовиною» проекту. Наважуь стверджувати, що в історії «ПлазмаТека» «випадковим» була лише галузева царина, на яку в лихі 1990-ті ступив студент Вінницького технічного університету, дерзнувши: скнілий завод електродів у Рудниці можна перетворити на динамічне рентабельне підприємство! Всі інші кроки компанії – за всієї ексклюзивності способу дії – визначалися логікою поступу, наріжним каменем якого була готовність певної групи спеціалістів вирішити конкретне завдання. Здобута перемога ставала підмурком для нових обривів і завдань, і саме в такий спосіб здійснювалась експансія «ПлазмаТека» – тепер уже цілої групи компаній, що має в своєму складі виробничі потужності, промислові майданчики, лабораторії й офіси у Вінницькій і Рівненській областях, Білорусі, Росії, Казахстані, Австрії та Китаї. Додам, що нині «ПлазмаТек» тримає дві третини ринку зварювальних матеріалів в Україні, майже половину – в Білорусі й дещо менше в Росії. Але за будь-яких умов усе в компанії виходить з людини і нею вершиться, бо йдеться тут виключно про самоврядну, діяльну особу з цілісним світовідчуттям, у якому домінують гідні образи майбутнього. Нас, однак, можуть застерегти: мова передовсім має стосуватися виробництва, в чому ж відмінність підприємницької моделі «ПлазмаТека» від традиційного бізнесу? Відповідаємо: у пріоритетах і типі





розвою. Віктор Слободянюк інфікований найшляхетнішою з хвороб – манією досконалості. Якість для нього – альфа і омега поцінування: сировини, технології, товару, устрою фірми, стосунків, особи. Не дивуйтеся, що все це в один рядок: *якість* для очільника «ПлазмаТека» – інтегральний показник на шкалі *досконалості*, яка одна лише і дає сенс напруженій праці. До того ж гендиректор компанії відразу виокремлює «питання питань»: «Сві-

тові лідери ринку електродів за рівнем обладнання приблизно однакові. Та й не устаткування є визначальним, адже автоматизувати це виробництво неможливо. Вирішальним тут завжди буде людський чинник. Так-от, ключова перевага «ПлазмаТека» – злагоджена й селекційно дібрана команда управлінців і фахівців, здатних утримувати найвищу якість електродів незалежно від динаміки зростання обсягів виробництва. Сьогоднішній «ПлазмаТек» –

нечувана кадрова школа, бо налаштована на виховання людських ресурсів, що будуть здатні продукувати небачені досі напрями розвитку. Надійною «арматурою» нинішньої компанії є її духовні авторитети – посадові й неформальні лідери. В одному випадку це начальник служби чи цеху, в іншому – звичайний пресувальник. Та їх не обійдеш, бо вони є такими, якими я бачу людину майбутнього. А починати, як завжди, належало з себе».



Самовияв особи

Кажуть, потрібен час, аби з'ясувати, що ти хочеш від життя. У Слободянюка було інакше. Він дуже рано знайшов себе. І це не стосувалося вибору фаху. Йому одразу далось найголовніше – розуміння того, в чому він буде непереможним. Хоч легкого життя це усвідомлення не обіцяло. А бачив він свій шлях як невинне культивування внутрішніх рис, що в підсумку сформують особистість, котра своєю вольовою енергетикою діятиме на інших, мов навіювання. Неухильність такого впливу забезпечує цілком визначена духовна структура особи, яку письменник Борис Акунін назвав аристократією, а людину, яка сповідує імператив граничного розвитку своїх позитивних потенцій – аристократом (авторський неологізм на основі грецького кореня слова «найкращий»). Ця віра виходить з того, що кожна людина несе в собі дар робити щось для інших краще за всіх. І місія людського життя в тому і полягає, аби найповніше розкрити цю найвищу свою здатність. Аристократу при цьому властиві принаймні сім обов'язкових ознак. Ключова – прагнення до повного *Розквіту*. Наступна – самоповага. Далі – відпові-

дальність, що є наслідком неприпустимості виявитися нікчемною у власних очах. Потім іде владний самоконтроль. За ним до «мінімуму» аристократичної особистості додається стійкість до випробувань, емпатія та повага до інших людей. Тож коли наслідком духовної роботи особи є набуття суми цих рис, вона у своїй діяльності стає *невичерпною*, як те і демонструє повсякденно Віктор Слободянюк.

При цьому треба взяти до уваги кілька засад. Те, що вигартуване роками аристократом Слободянюком з часом не «сходить», а набуває міці: йдеться ж бо не про «напилення», а власне, склад його внутрішнього устрою. Така особа починається з моральної охайності, яка для Слободянюка непорушна. Тут він не визнає найменшого релятивізму: підлість для Віктора Петровича лишається підлістю, хоч би в шати вона вбиралася. Жодна мета в його очах не виправдовує ниці засоби, бо й сама в цьому разі стає негіддю. І ще одне, вкрай важливе: Слободянюк ніяк не обумовлений зовнішнім середовищем. Явище Віктора Слободянюка на сторонній погляд – це як розгортання коду

ДНК: спонуки приховані, та результат предметний. (Так «одномоментно» постав, до речі, й «ПлазмаТек» – як потужна, ефективна і обороздатна структура, не досяжна для рейдерів, а тим паче всіляких визискувачів). Слободянюку все дається. А коли питаєш, як вижив, Віктор Петрович каже буденно: «У мене «дах» – Всевишній». Дивлюся в очі і не жартує. «Моє життєве надзавдання – аж ніяк не в бізнесі, – обережно орієнтує Слободянюк. – І я прагну захопити ним якомога більше духовно вартісних людей, співробітників «ПлазмаТека». Чому саме їх? Бо вчення має бути діяльним і нести творення, а в реальному процесі зручніше бути предметним». Саме це – бути предметним! Що, скажімо, в розумінні Івана Ільїна означає зв'язати себе (своє серце, свою волю, свій розум, уяву, творчість і боротьбу) з такою *цінністю*, що надає життю найвищий, сказати б, останній сенс. І тоді служба перетворюється на служіння, цікавість – на натхнення, турботи вивисуються до задуму, «справи» освячуються духом, а життя – Ідеєю. Бо інакше навіщо нас матері носять під серцем цілих дев'ять місяців?



Парадокси «ПлазмаТека»

Ніщо краще не доводить правильність твого шляху, ніж катаклізм. Війна на Сході країни вдарила різко, боляче й усебічно. З компанії в зону конфлікту вже в першу хвилю пішло чимало добровольців. Частина працівників мобілізували планово. На потреби АТО вилучається спецтехніка й автівки підприємства. Та компанія й сама не стоїть осторонь народної біди: торік «ПлазмаТек» на підтримку дієдатності захисників рідної землі витратив понад дев'ять мільйонів гривень. Та зрозуміло, що найбільшої шкоди завдали зрив налагоджених стосунків, валютний форс-мажор, падіння продажів, невизначеність майбуття. Катастрофічно впав попит на дріт, що йде на серійне виробництво – першу жертву нестабільної доби. Нещадно шугонула платіжна криза. Білорусь, між іншим, «сповзала» швидше України. А Середню Азію «затопили» російські електроди, вдвічі(!) дешевші за китайські: виробники там, власне, стали працювати «за їжу». Глухий кут?

Тільки не для «ПлазмаТека». Він діє вдатно вже тому, що має наперед опрацьовані (й чітко обраховані) вектори трансформації своєї діяльності за всіх імовірних сценаріїв ситуації в країні та світі. (Бо якщо ти поглинутий поточними справами й не прогнозуєш, твоя вразливість зростає в рази). І, до слова, в період крутого піке ціни на свою продукцію «ПлазмаТек» на зовнішніх ринках тримав, а то й підіймав, натомість для українських споживачів, врахувавши зрослу потребу в електродах за втрати платоспроможності будівельних фірм, скинув на 15%. Це був патріотичний крок компанії, що свідомо знехтувала зиском. Не належав, гадаю, цей крок і до парадоксів «ПлазмаТека».

Вони ж почалися з того, що Слободянюк не стис виробництво до межі, за яку йде етап консервації,

а, навпаки, завантажив цехи надзавданнями. Заводи «ПлазмаТека» нині димлять від напруги. Червень цього року дав абсолютний рекорд продажів за весь час існування концерну. А щоб виконати очікуваний рівень попиту на його продукцію лише по електродах, необхідно збудувати ще три нові заводи. І, будьте певні, вони будуть збудовані.

Та головна дивина «ПлазмаТека» в іншому. В кризові часи він не затулює паски, а потужно інвестує в свій розвиток, вдало поєднуючи ринкову експансію з цільовою дослідницькою роботою. Ось і рік тому компанія пішла на надвитрати задля поширення зони свого впливу. Як зауважив сам Слободянюк: «Важкі обставини прибрали останні обмеження. Якщо раніше нас влаштовували 8–10 країн-партнерів, то нині їх 30». Плазматеківці ледь не жили в літаках, бо пошук точок зростання поширився навсідч. Скажімо, знайшли партнерів у Казахстані, придбавши земельну ділянку для побудови заводу, що вже проєктується. Звіти буде зреалізовано вихід на Китай, де вигідно купляти якісний метал для власного виробництва. А з Казахстану – близька залізниця на Іран, що дає здешевлювальний логістичний ефект: 30 доларів на тонні продукції проти 230 доларів, якщо везти її морем. В Ірані ж споживання електродів у 3,5 рази більше, ніж в Україні. І це за всіх санкцій. Знімуть ембарго (а до цього йде) – будівельний бум невідкладний. І тоді потреби Ірану в зварювальних матеріалах зростуть удвічі. А отже, «ПлазмаТек» має зустріти той вибух споживання готовою продукцією. І бути там першим.

Зростає, ясна річ, і мережа форпостів підприємства у світі. Нові представництва «ПлазмаТека» відкриваються до осені в Китаї, Об'єднаних Арабських Еміратах, згодом – у США та Японії.

На внутрішньому фронті значні кошти кинуті в проєктно-конструкторську та бізнесово-проєктну діяльність. Вона спрямована на створення пріоритетної множини програм далекого засягу. На окремому рахунку – проєкти швидкого (до шести місяців) розгортання. Серед них один вочевидь видатний, до того ж власновинайдений. Ідеться про тверді сплави, з якими у світі вміють працювати не більше двох десятків структур. А «ПлазмаТек» отримав винятковий продукт. І настільки ринково вартісний, що вези його літаком у Бразилію – все одно окупиться! Компанія вже почала виготовляти з нього різці-калібратори для металу, адже тут маємо похідні вольфраму й кобальту – і не з руди, а з відходів, що може стати основою заснування окремого бізнесу, горизонти якого важко й передбачити.





Синтез усіх пошукових і виробничих напрямів надає вінничанам сталого динамізму, а події останніх двох років засвідчили неймовірно: «ПлазмаТек» нині стійкий, як ніколи. Структури компанії, наче модулі єдиного понтона, міцно тримають її на плаву. Тактика «ПлазмаТека» демонструє свою чулу відповідність грізним викликам часу, а його стратегії доводять свою далекоглядність та ефективність. Бо як інакше пояснити хоча б такий ось факт. Мирний 2013 рік був для «ПлазмаТека» шалено успішним. 2014-й – найтяжчим. Але і його вінничани завершили з приростом усіх (з дротом включно) обсягів на один відсоток. А перше півріччя 2015-го – вже на 13% щодо минулого періоду. На кінець року, переконаний Слободянюк, підприємство вийде на плюс 30%! Тому, коли ми запитали Віктора Петровича, що плазматеківці у зв'язку із кризою були змушені скасувати у своїх стандартах, він від-

повів, не вагаючись: «Ми скасували кризу». Як доказ: уже в березні компанія індексувала заробітну плату співробітникам на 20%. Павло Розенко в захваті! А хочете знати «таємну» формулу економічного стимулювання концерну? Вона полягає в тому, щоб фахівець тут працював за десятьох, а отримував за п'ятьох! Однак винагорода за п'ятьох за такої умови тут гарантована «гранітно». А маючи гідну оплату своєї праці, плазматеківець отримує змогу дивитися на світ без куцях засторог, що, своєю чергою, дає можливість очільнику компанії не зрідкитися головного – роботи з людьми. Слободянюк наполягає: «В мене сильних особистостей більше, ніж в уряді й парламенті, разом узятих. Тільки вони зараз вирішують не долю держави, а питання свого фаху і компетенції. Але найкращі з них можуть зірки з неба діставати, якщо самі візьмуть це за мету. Вони, як і я, вже давно усвідомили: людство, світ –

неосяжна лабораторія, де триває напружене й невпинне вдосконалення людей, здатних міняти реальність згідно з власним баченням. Всесвіт живий, бо Творець скрізь. І ми – незамінна частина його Задуму».

Певність народжує силу. А сила – спокійна. Тож Віктор Петрович Слободянюк ніколи не виказує ознак поспіху. Натомість неухильно йде до вищої мети. Адже, як казав Преввер, «час очікування не має жодного стосунку до успіху вашої картини». В творенні потрібна безмежна витримка. Пам'ятаєте у Кафки: «Є два головні гріхи, з яких випливають усі інші: недбалість і нетерпіння. Через нетерпіння люди вигнані з раю, через недбалість вони не повертаються туди. А можливо, є тільки один великий гріх – нетерпіння. Через нетерпіння вигнані, через нетерпіння не повертаються». Цей твір видатного письменника називається «Роздуми про істинний шлях».

