

Владимир Сохадзе: прораб вручил мне ведро с битумом и как приговорил»



Имя Владимира Сохадзе, наверное, знакомо любому специалисту, который занимается кровельными и гидроизоляционными работами в нашей стране. Причем это имя неразрывно связано и ассоциируется с названием компании «Алкид», созданной 17 лет назад по инициативе ее бессменного руководителя. Эта компания является ярким примером того, как человек с компанией единомышленников достигает успеха, буквально начав свое дело с нуля. И сегодня гостем рубрики «Персона» стал именно Владимир Шалвович Сохадзе.

— Владимир Шалвович, предлагаю вернуться на 17 лет назад.

Что заставило Вас, научного сотрудника стабильного института, оставить свое учреждение и в 1992 г., в достаточно нестабильное время, заняться бизнесом?

— Работая в лаборатории долговечности машин, я столкнулся с тем, что задания в то время поступали самые различные, и не всегда последующее следовало из выполненного ранее. Некоторые проекты финансировались обильно, а по отдельным не было никаких средств – многое делалось своими руками. И, несмотря на то, что была возможность приобретать кое-что для комплектования исследовательской части лаборатории, хотелось большего. Например, было сильное желание запустить свою маленькую линию по нанесению порошковых полимерных покрытий. Я уже обладал достаточным опытом и знаниями в этой области, мы часто общались с таким известным специалистом, как Юрий Сурков, работающий технологом на Минском заводе холодильников, где уже в 80-е гг. функционировала линия по нанесению полимерных покрытий. И я смотрел, облизывался и мечтал хотя бы установку ручного напыления полимерных покрытий создать у себя в институте. Но все упиралось в деньги. Правда, в 90-е гг. нашлись инициативные ребята во главе с Александром Гориним, которые на частном предприятии такие простые ручные линии внедрились, а я следовал в другом направлении...

С другой стороны, я не всегда был согласен с тем, что мне предлагало руководство, что некоторые мои предложения отвергались. Так что надоело работать по чужой партитуре. И когда представилась возможность создать свое дело, я этим шансом воспользовался. Мне было интересно применить свои наработки и замыслы без оглядки на кого-то сверху, кто не всегда был достаточно компетентен в обозначенной сфере. Да, время было действительно нестабильное, а решение многих вопросов упиралось в стартовый капитал. Поэтому начинал свое дело на энтузиазме, по копейке откладывал заработанное, не прогуливал, не тратил на необоснованные покупки вроде нового престижного автомобиля или роскошного офиса – все вкладывалось в то, что могло приносить деньги: в изготовление пусть даже несложных установок, которые позволяли наладить производство продукции, улучшить качество работ. Вот так по кирпичикам складывался сегодняшний потенциал.

— **В 2006 г. на канале ОНТ вышел репортаж, где шла речь о поддержке государством предпринимательства. В этом репортаже упоминалось Ваше предприятие. И я позволю себе цитату: «Сохадзе нужен миллион долларов. И тогда он готов заняться не только белорусскими крышами, но и российскими...»**

Вам по-прежнему достаточно миллиона?

— Даже при том, что доллар за эти три года утратил прежнюю покупательскую способность, конечно, неплохо было бы заполучить миллион долларов. Его как раз хватило бы на закупку новой технологической линии, которая бы могла обеспечивать Беларусь в полной мере качественными, новыми материалами. Но мы не ждем манны небесной, и за эти три года смогли и сами зарабатывать больше. Благодаря политике государства в строительной отрасли в последние годы и даже сегодня, в условиях мирового финансового кризиса, сохраняется хорошая динамика. Другое, что тот же миллион долларов никто не предлагает, у нас нет реально действующего, финансирующего промышленность и исследования инструмента. Поэтому остается надеяться на 90 % только на собственные силы.

— **Но ведь миллион, по сегодняшним меркам, не такая уж и большая сумма. Если задаться поисками инвестора, то, наверное, несложно было бы ее найти...**

— Это действительно небольшая сумма, в том числе с позиции того, что не очень много можно оборудования закупить на такую сумму. Что же касается привлечения средств, то наши банки, если выдают кредит на 200 миллионов рублей, описывают все имущество предприятия и даже твое личное имущество в качестве залога. Можно потешаться над подобной скарденностью, но что делать, приходится соглашаться на такие условия, потому что даже 200 миллионов рублей иногда оказываются, приди они вовремя, очень хорошим подспорьем. Да и инвестор со стороны просто так не принесет свои деньги – захочет что-то взамен.

— **Но ведь «Алкид», владея значительной долей белорусского рынка битумных мастик, для многих может быть интересным объектом вложения средств...**

— Владеет значительной долей рынка – это громко сказано. Владеют те, кто имеет государственный заказ, гарантированного потребителя. А когда отношения складываются стихийно, в условиях жесткой конкуренции, то нельзя говорить о владении рынком. Тем более очень трудно удерживать свой сегмент, когда рядом функционируют фирмы, которые очень мало заботятся о надлежащем качестве своей продукции. Они по некоторым параметрам имитируют соответствие качества. И, к сожалению, такие фирмы находят своих покупателей. Иногда складывается

впечатление, что они заинтересованы как раз в плохом качестве – ведь в этом случае придется чаще ремонтировать кровлю, следовательно, у них будет больше заказов. С другой стороны, интересы национального производителя на практике не так часто являются преобладающими, как это говорится. Лично я, например, не понимаю, что привлекает потребителя, покупающего зарубежные аналогичные материалы с сомнительными и непроверенными характеристиками?

– **А что касается Вашего выхода на российские кровли. Как с этим обстоят дела?**

– Мы предприняли попытку знакомства с российским потребителем, в начале этого года принимали участие в выставке «17 Международная неделя капитального строительства Стройтех» и выступили на конференции с докладом. Да, среди посетителей стенда интерес к продукции был чрезмерно высоким, многие брали буклеты, контакты, заявляли о готовности заключать договоры, начинать поставки. Некоторые говорили, что знакомы с нашей продукцией. Но вернулись мы с выставки, прошло время – и никаких звонков. То есть российский рынок – это для нас пока высота, закрытая облаками.

Здесь нужны особые инструменты, постоянная работа, полезные контакты. Это требует и времени, и средств.

– **Может, кризис виноват? Вот лично Вы как боретесь с кризисом?**

– Может, ведь в России недавно из уст одного высокопоставленного чиновника прозвучал призыв отдать предпочтение пусть даже более плохому, но своему товару. Хотя наша продукция по всем показателям обладает высокими качествами и более чем в достаточной мере соответствует российской климатической зоне, местной нормативной базе в области строительства. А что касается кризиса, то ситуация для всех нелегкая, и, наверно, у каждого должен быть собственный рецепт действия в этих условиях. Я слышал от специалистов различные сценарии поведения в таких условиях, например: не работать по схемам, убрать лишних работников, не давать зарплату в конвертах и т. д. Но я слушал их и в душе улыбался – все то, что нам советовали по оптимизации деятельности, на нашем предприятии исповедуется с момента его создания. Поэтому мы как работали, так и работаем, спокойно и стабильно.

– **Вы сказали, что политика нашего государства, направленная на расширение и увеличение объемов строительства, благоприятно сказалась на развитии Вашего предприятия... Но «Алкид» отличается тем, что является активным участником различного рода профессиональных конкурсов, много рекламируется. Стены Вашего офиса пестрят дипломами разных калибров и значений. Это Ваша целенаправленная маркетинговая политика?**

– Конкурс – это всегда возможность заявить о себе как в широкой аудитории, так и в кругу специалистов. Для нас это важно по той причине, что мы предложили строителям новый продукт – полимербитумные мастики, о которых раньше никто не слышал. Ведь все привыкли к тому, что строительный битум нужно расколоть, варить и только потом с этим кипятком работать. К тому же эти адские мучения не оправдывались долговечностью материала. А мы предложили новый продукт, с которым можно работать эффективно и экономично.

И мы понимаем, что нужно подробно и упорно объяснить технологию работ и преимущества материала. Этим и объясняется наша активность на конкурсах, семинарах, конференциях, наша активность в прессе. При этом мы публикуем не просто рекламные материалы – наши статьи являются научно-техническими, познавательными и образовательными. Мы понимаем: мало произвести хороший продукт, нужно научить потребителя работать с ним. Христианству более 2 тыс. лет, а проповедники по-прежнему проповедуют. Кстати, в свое время немецкое правительство потратило более 7 млн марок на то, чтобы разработать технико-экономическое обоснование по замене сырого битума на модифицированный полимерами. У нас такого мероприятия правительство не проводило – и мы взяли эту функцию на себя, как бы это громко не прозвучало. Существенную помощь в этом деле оказывает наше участие в работе Союза строителей. Считаю, что это эффективная, мощная общественная организация, где специалисты могут общаться, принимать участие в апробации и выработке решений на высоком уровне, которые затем принимаются отраслевым министерством. Иногда можно услышать мнение, что деньги, потраченные на рекламу, выброшены впустую, с неизвестным эффектом. Я в корне с этим не согласен. У нас были тяжелые времена в 90-е гг., но нам удалось тогда выжить только по той причине, что, когда оставались с последним рублем и продукцией на складе, мы тратили этот рубль на рекламу. И это срабатывало. Причем реклама должна выходить постоянно – специалист должен черпать сведения не из забытых газет, а из сегодняшних свежих отпечатков. В конце концов, ваша реклама говорит потенциальному потребителю, что вы живы, что вы работаете, что у вас все хорошо, что вас не проглотил этот кризис.

– **Вы сказали о необходимости образования. Чего не хватает нынешней отрасли, тем же работникам подрядных организаций, которые работают с Вашими материалами: знаний, мастерства, аккуратности?**

– Я считаю, что хороший специалист начинается с хорошего базового образования. И здесь в нашей стране, конечно, есть недоработки.

Посмотрите, какой у нас дефицит в строительной сфере специалистов и рабочих. В меру своих сил мы идем в проектные институты, рассказываем о своей продукции, читаем лекции.

Но это нужно делать и в вузах, техникумах, колледжах и ПТУ. Тогда бы и специалист, инженер или техник, придя на площадку и увидев битумно-полимерную мастику, подумал: о, это я знаю. И было б здорово.

Точно также и с другими материалами. У нас же пока связь производства с образованием очень слаба.

А если отсутствуют определенные познания, то как может быть соблюдение технологии и откуда появится аккуратность? А мастерство вырабатывается не только обучением – нужен также стержень в характере. Тогда человек будет делать работу аккуратно, от начала до конца, выполнять указание регламента.

А часто начальник отвернулся – подчиненный уже старается схалтурить. Часто встречается такое негативное явление, как попытка сэкономить. Но если есть расчетные показатели по расходу материала, то каким будет качество, если этот расход уменьшить?

Вместе с тем считаю, что на объектах не хватает средств механизации. Очень часто работа выполняется вручную, примитивным инструментом, с несоблюдением сроков и условий проведения работ.



– **Я недавно общался с разработчиком СНБ по кровлям Дмитрием Павловичем Подобедом, который очень хорошо отзывался о Ваших материалах, но также сетовал на низкий уровень механизации. Как решить этот вопрос? Может, стоит организовать в стране производство необходимого оборудования?**

– Вы упомянули такую личность, как профессор Дмитрий Павлович Подобед. Это выдающийся ученый и человек в области строительства, который очень много сделал для упорядочения знаний в кровельных работах в нашей стране. Несколько раз мы вместе с ним инспектировали объекты, и мне интересно было видеть, насколько он компетентно и четко обнаруживал недостатки выполнения работ и давал указания прекратить халтуру. И его мнение о недостаточности механизации я поддерживаю полностью. Для механизированного нанесения таких вязких материалов, как полимербитумные мастики, требуется оборудование, позволяющее достигать давления в 100 атмосфер, чтобы эффективно наносить материал. В мире разработано немало подобных аппаратов, они ввозятся и в нашу страну. Но все они, к сожалению, предназначены для легких материалов, например для нанесения лакокрасочных покрытий. Мы опробовали эти аппараты на мастиках, но ничего путного поначалу не вышло. Тем не менее, пробовали другие аппараты, пока не определили перечень наиболее подходящих моделей. Производятся они такими компаниями, как Graco и Wagner.

Мы готовимся закупить такое оборудование (уже определили и поставщика, знаем, что купить), однако в силу стесненных условий нам пока негде развернуться, чтобы создать учебный класс. Сейчас мы приступаем к расширению своего производства и по завершении этих работ обязательно оборудуем стенд, где будем демонстрировать преимущества современного оборудования материалов. Как говорится, «дайте только время, дайте только срок».

Что же касается перспектив производства таких машин у нас в стране, то я считаю, что здесь шансов маловато. Во-первых, объем рынка не тот, во-вторых, такое оборудование обладает «ноу-хау», которые нам никто не откроет. Хотя я знаю одного специалиста, Ивана Ивановича Хилько, который работает в БАТУ. Он давно пытается воспроизвести такую установку, сделал несколько опытных образцов. И если бы кто-то, к примеру государство, оказало ему поддержку, может быть, и получилось бы развернуть производство этих машин у нас в стране, благо возможностей для этого достаточно.

– **Если посмотреть перечень объектов, где применялись Ваши мастики, то он впечатляет. Среди них и Национальная библиотека, и оперный театр, и кинотеатры, и торговые центры. Удастся ли Вам себя представить в роли посетителя библиотеки или зрителя в театре?**

– Национальная библиотека для меня – это не только архитектурный объект, но как читатель я ее уже давно не посещал. Все, что нужно для пополнения багажа знаний, – научно-технические книги и журналы – мы приобретаем и выписываем на предприятие. Что касается оперы, то я по-доброму завидую одному из дипломатов, с которым был знаком. Этот человек во время пребывания в Минске ежедневно посещал театры нашей столицы. За полгода он просмотрел весь репертуар минских театров. У меня же не всегда желания совпадают с возможностями. И как попасть в тот же обновленный оперный театр, когда рабочий день заканчивается после 20 часов?!

– **А время посетить родные места находите?**

– Да, на прошлой неделе был в Круглянском районе. Ездил навестить родителей, повидаться с друзьями. Все-таки был День Победы!!!

– **Я к этому и веду, поскольку знаю, что Ваш отец был бойцом партизанского отряда, ветеран ВОВ и некоторое время был даже руководителем районной организации ветеранов...**

– Сейчас ему 94 года, он уже ходит с помощью костылей, но еще бодр. Да, отец служил здесь в Минске, в 100-й дивизии, и, когда напали гитлеровцы, ему довелось лицом к лицу встретиться с врагом. Из рассказов отца знаю, что они первыми применили здесь «коктейль Молотова», так как бои были жаркие – пулеметы клинило. Брали бутылки на пивзаводе, разливали в них смесь и давали жару врагу. После того как отец оказался в тылу, он влился в партизанский отряд, участвовал в рельсовой войне. После освобождения Беларуси возрождал коммунальное хозяйство, создавал промкомбинат в Круглянском районе, даже получил звание «Заслуженный работник службы быта». Он – неискоренимый трудоголик, только в 78 лет забрал трудовую книжку.

– **Если отца жизнь заставила «химичить» с «коктейлем Молотова», то каким был Ваш путь в химию? Неужели передалось вместе с генами?**

– У меня если и есть генетическая предрасположенность, то скорее к вину (смеется)... На родине отца виноградарство является основным видом деятельности. Там выращивается, наверное, самый вкусный сорт вина – «Хванчкара». Этот напиток даже Сталин предпочитал. А если серьезно, то с битумом я впервые познакомился в 13 лет. В период моего детства летом не было принято подросткам болтаться без дела. И я после окончания 6-го класса пошел подработать на стройку, где возводилась школа-интернат. Прораб меня определил на крышу подстанции и дал задание подавать туда битум. И вот интересно, как приговорил – через много лет битумные материалы стали «делом моей жизни».

– **А когда последний раз были в Грузии и пробовали местное вино?**

– Последний раз в Грузии был в 1978 г. А вино довелось попробовать, вернее, вспомнить забытый вкус недавно, когда приезжал брат. В качестве презента он привез мне и отцу пару бутылок той самой «Хванчкары». Поверьте, когда пьешь это вино, словно амброзию впитываешь. Можно часами сидеть за столом в теплой компании, балагурить – сознание чистое, светлое, но когда встаешь из-за стола, начинаешь понимать, что это такое. И то домашнее вино ни в какое сравнение с тем, что продается в наших магазинах, не идет – богатство вкуса описать невозможно!.. У нас же продается просто крепленый компот...

– **Только имея такие корни, можно так интересно рассказывать о вине... Скажите, грузинская диаспора приглашала Вас в свои ряды?**

– Знаете, если хотите нарисовать портрет интернационалиста, можете познакомиться с моим отцом. К моему сожалению, национальная грузинская тема в семье не звучала. Хотя я считаю, что это естественно, когда национальные меньшинства стараются объединиться. Я слышал, что в Минске активно функционируют армянская, азербайджанская и ряд других культурных объединений. У них есть свои центры, они общаются, отмечают национальные праздники. Да, есть и грузинская диаспора, насколько знаю, находится где-то на ул. Чегладзе. Но никогда ее активисты на меня не выходили. Хотя, наверное, было бы интересно узнать, чем люди живут.

– **Доводилось ли Вам как руководителю предприятия заниматься благотворительностью?**

– Благотворительностью не занимаются – это не занятие. Похристиански, если ты дал милостыню, то не надо об этом никому говорить...

– **Оказывать жесты благотворительности...**

– Скажу, что мне грустно за судьбу заброшенных храмов, которые когда-то были осквернены тем, что в недавние времена в них размещали склады, конюшни, устанавливали станки и т. д.

Думаю, эти храмы нужно восстанавливать, и здесь без благотворительности не обойтись. Что касается лично меня и нашего предприятия, то да, мы оказывали помощь в ряде случаев, по мере своих возможностей. Но я не буду афишировать эти поступки. В благотворительности также нуждаются ветераны, инвалиды и другие, действительно нуждающиеся.

– **Бывая в кабинетах некоторых руководителей, я вижу у них распятие, икону или знак освещения кабинета. У Вас этих атрибутов не видно, хотя я понял, что Вы человек верующий. Зато у Вас вот грамота Патриаршего экзарха...**

– Я уверен, что вера – это личное и сокровенное дело человека. Это тоже не следует выставлять всем напоказ. А грамота, о которой вы говорите, для нас действительно ценна. Так Митрополит Минский и Слуцкий Филарет отметил наш скромный вклад в восстановление белорусских храмов. Было за честь получить от него эту грамоту и благословение. Вообще я очень трепетно принял эту награду от Патриаршего экзарха всея Беларуси. Хотел бы отметить, что это высоконравственный человек, который подтвердил недавно эти качества во время выбора настоятеля русской православной церкви. И, как знать, может быть, его благословение нам помогает в работе.

Наша справка

В. Ш. Сохадзе родился 8 марта 1947 г. в г. п. Круглое Могилевской области в семье Сохадзе Шалвы Эрастовича и Дроздовской Татьяны Ивановны. Отец – заслуженный работник службы быта БССР, мать – врач.

Трудовую деятельность начал в 13 лет подносчиком битума на стройке. Закончил среднюю школу, поступил и успешно закончил химический факультет Белорусского государственного университета, вечерний институт марксизма-ленинизма.

В студенческие годы руководил строительными отрядами, был организатором строительства на селе. По окончании университета работал в Конструкторском бюро точного электронного машиностроения и Центральном НИИ механизации и электрификации нечерноземной зоны СССР. В 1992 г. создал и возглавил научно-производственное ООО «Алкид», руководителем которого является и в настоящее время. Кандидат технических наук, автор более двадцати изобретений, запатентованных в Беларуси и России, внедренных в электронной промышленности и строительной отрасли. Автор технологии производства и составов полимер-битумных защитных материалов «Аутокрин®» и «Аутофикс». Автор множества научных статей и докладов по предмету научно-производственной работы. Награжден нагрудными знаками «Изобретатель СССР» и «За заслуги в строительстве».

Имеет двоих сыновей.



По версии Владимира Сахадзе

1. Самое лучшее национальное качество белорусов...

Доброта.

2. САМОЕ худшее национальное качество белорусов...

«Памяркоўнасьць», которая иногда переходит в «абыякаваць».

3. САМЫЙ выразительный архитектурный объект в Беларуси...

Пока Национальная библиотека. Но, думаю, скоро будут другие объекты. С другой стороны, у нас есть уникальные здания храмовой архитектуры, которые не столь масштабны, но обладают выразительностью, у которых есть положительная аура...

4. Ваше САМОЕ любимое место в Минске, в Беларуси, за рубежом...

Мой дом, квартира на ул. Леонида Беды, в Беларуси – поселок Круглое, за рубежом любимых мест нет – хорошо там, где нас нет...

5. Законодательная норма, в САМОЙ большей степени препятствующая ведению в стране бизнеса...

Хотелось бы не столь сильную налоговую нагрузку иметь. Мешают развитию бизнеса ограничение по рентабельности, слишком жесткие условия ценообразования и оплаты труда работников, а в плане трудовых отношений слишком большая зависимость работодателя от работника.

6. САМОЕ важное решение для строительного сектора, принятое в Беларуси в последние пять лет...

Создание инновационного фонда для модернизации и обновления материально-технической базы строительной отрасли.

7. Три САМЫЕ важные качества, которыми должен обладать руководитель...

Компетентность, целеустремленность, нравственное и физическое здоровье и мобильность.

8. Ваш САМЫЙ главный принцип (кредо) в жизни...

Как в медицине – не навреди. А вообще руководствуюсь принципом «Никогда не жалею и ничего не боюсь».

9. САМОЕ большое личное достижение...

Думаю, такие еще впереди.

10. САМЫЙ запоминающийся объект, над которым Вы работали...

В 1980-е гг., когда было тяжело с деньгами, я со своим приятелем, не имея никакого опыта и не имея другого выхода, взялись строить дом в колхозе, в Круглянском районе. Мы его построили, и какое-то время он был самым привлекательным в деревне. Это и по сей день – самая запоминающаяся стройка.

11. САМЫЙ авторитетный для Вас человек...

Таких двое: отец и мать.

12. САМОЕ любимое занятие в свободное время...

В душе я спортсмен, поэтому, когда выпадает свободная минута, отдаю предпочтение спорту – иду в тренажерный зал, бассейн.

13. САМАЯ заветная неисполнившаяся мечта из детства или молодости...

Когда был маленьким, любил ездить с отцом по его делам. Дороги тогда были ужасные. В одной из деревень я всегда видел двух старичков на лавочке. И тогда мне мечталось, что, когда я вырасту, изобрету такую машину, которая будет зачерпывать землю и после себя оставлять идеально ровную дорогу. И тогда эти старички тоже смогут куда-то по ней пройтись...

14. САМАЯ заветная исполнившаяся мечта...

Она тоже связана с техникой. Я очень тяготел к ней с самого детства. Тогда было за счастье проехать с кем-то в кабине машины и даже трактора. В 16 лет я сдал на права, с юношеских лет мечтал иметь свой автомобиль. Пошел в заработки, пахал, копил деньги и, в конце концов, к 33 годам купил списанную «Волгу». Перебрал ее буквально по винтикам, восстановил и начал ездить. Тогда «Волга» была прерогативой руководящих чинов, а я был одним из немногих, кто имел такую машину в личном пользовании. Сейчас езжу на BMW, а страсть к технике осталась, вожу не по необходимости, а ради удовольствия.

15. Ваш САМЫЙ любимый тост...

«Будьте здоровы!» Хотя очень люблю экспромты в зависимости от ситуации, компании и настроения.